

第6章

香港在住のタンザニア人による中古車ビジネス

小川さやか

要約：

本稿では、香港に長期滞在するタンザニア人ブローカーによるアフリカ諸国との中古車取引の仕組みと彼らが抱える困難、それを解決するためにごく近年に始まった SNS を通じた新しい取引システムについて明らかにする。それを通じて中国・香港を基点とするトランスナショナルなインフォーマル取引のダイナミズムと、シェアリング経済や協働型コモンズといった情報通信技術の発展に伴う新たな経済社会の形をめぐる議論との接点を探る。本稿では、香港とアフリカ諸国とを繋ぐインフォーマルな中古車取引を事例に、供給制限による競争や情報の非対称性による信頼の欠如といった中古品ビジネスの課題を解決しうる新たな仕組みとして、地理的に離れた場所の中古車ブローカーがピアトゥピアで取引したりクラウド・ファンディングをおこなう SNS 上のプラットフォーム可能性を指摘する。

キーワード：中古車、香港、タンザニア、インフォーマルセクター、シェアリング経済

はじめに

21世紀に入り、香港および中国南部を基点としたトランスナショナルなインフォーマル取引の台頭に注目する研究が増加している (e.g. 栗田 2011 ; 2016 ; Mathews, Ribeiro and Vega 2012; Mathews and Yang 2017; ニューワース 2011)。世界各地から香港・中国に押し寄せた零細な取引人および労働者の一群は、知的財産権保護に関する法や入管法、商法、貿易協定などに抵触しながら独自の取引システムを形成している (小川 2016)。2000年代半ばになると、香港および中国へと移動した人々の中から比較的長期にわたって滞在する者が増加し、香港や中国南部の広州市ではナショナリティや宗教を基盤とする独自のコミュニティが形成されつつある (Mathews 2011; 栗田 2011 ; 2016)。

本稿では、香港に滞在するタンザニア人ブローカーによる中古車取引の仕組みと彼らが抱えているビジネス上の困難、それを解決するためにごく近年に始まった SNS を通じた新

しい取引システムについて明らかにする。それを通じて、トランスナショナルなインフォーマル取引のダイナミズムと、テクノロジーの発展に伴う経済社会の大きな変動をめぐる議論との接点を検討し、インフォーマルな中古品ビジネスにおける今後の研究領野を切り拓くことを企図している。

情報通信技術 (ICT) やモノのインターネット化 (IoT)、電子マネーやブロックチェーン等のテクノロジーの発展にともなう社会経済の大きな転換が叫ばれるようになって久しい。特に 2010 年代に入ってから、「シェア」「フリー」「コモンズ」といった概念がこれからの経済社会を形作る鍵概念として急速に注目を集めるようになった (cf. ボッツマン&ロジャース 2010; 松島 2016; リフキン 2015 ; スンドララジャン 2016)。

例えば、ジェレミー・リフキン (2015) は、『限界費用ゼロ社会』のなかで、ICT や IoT 等の発展に伴い、生産コストが下がり、個人がピアトゥピアで直接的に取引するようになることで限界費用が限りなく減少していくことで実現すると予想される経済について次のように述べる。

「限界費用ゼロの経済は、経済プロセスというものの概念を根底から変える。所有者と労働者、売り手と買い手という古いパラダイムは崩壊し始めている。消費者は自らにとっての生産者になりつつあり、両者の区別は消えだしている。生産消費者 (プロシューマー) は、生産し、消費し、自らの財とサービスを協働型コモンズにおいてゼロに限りなく近づく限界費用でシェアし、従来の資本主義市場モデルの枠を超えた新しい経済生活のあり方を前面に押し出す。次に市場経済のあらゆる部門での仕事の自動化によって、既に人間が労働から解放され、進化を続けるソーシャルエコノミーへと移行し始めている。市場経済時代には勤勉が重要だったが、来るべき時代には協働型コモンズでのディープ・プレイ[市場ではなくシビル・ソサエティで人々が才能や技能をシェアし、社会関係資本を生み出すことを意味する著者の造語]がそれと同じくらい重視され、社会関係資本の蓄積は、市場資本の蓄積に劣らぬほど尊ばれる。物質的な豊かさではなく、コミュニティへの愛着の深さや、従来の枠を超えたり意義を探究したりする度合いによって、人生の価値が決まるようになる」(リフキン 2015: 204)。

リフキンが述べる限界費用ゼロの経済は、1) 生産者であり消費者であるユーザーが、自身の知識や技能、労働、財等を提供/共有することを通じて、特定の第三者/不特定多数に開かれたコモンズを協働で創造し、2) そのようなコモンズの創造に参加する人々の「つながり」「ネットワーク」を構築し、何らかの理念的・倫理的な価値を実現することを目的として動いていく経済である。あらゆる人と有形無形の資源とを結びつけるグローバルなネットワークが形成され、生産性が極限まで高まれば、人びとは財やサービスを無料 (フリー) で生産・消費できる時代になる。ただし「フリー経済」を実現するためには、人々が知識やモノ、サービスをシェアするコモンズを協働で築き上げる必要があり、「シェアリング経済」を実現するには、知識やモノ、サービスを分かち合うコミュニティやつな

がり自体の希求が重要となるのである。

こうしたシェアリング経済やフリー経済の台頭は、「認知資本主義」をめぐる議論とも連動している (cf. 山本編 2016)。資本主義が「資本」を蓄積し、資本自体の自己増殖がその動員力となるのに対し、認知資本主義において蓄積されるのは、知識やイメージ、ネットワーク、組織能力といった「無形の」「非物質的なもの」である。ここでいう知識とは、専門知識に限定されず、顧客の多様な意見や、ある分野に通暁している人物の連絡先からコミュニティにおける作法、交通手段の利用法、料理の味わい方まで多種多様なものが含まれる。こうした知識は、分有・共有されることにより価値を持ちえる。例えば、特定のインターネットのサイトに参加する無数のユーザーがそれぞれの料理の作り方を投稿する。ユーザーが無料で他者の料理法を閲覧するには、誰かの料理にコメントしたり自らも考案した料理法を積極的に投稿したりする必要があるかもしれない。特定の料理法はどれほど共有されたかを示すアクセスやコメント数によって価値付けられる。より多くの人々に好まれる料理の知識は蓄積・共有されて、個々のユーザーによって改良されていくことで、さらに多くの人々に好まれる料理法が考案される。

このような認知資本主義によって動員されるのは、それぞれの人間の「認知活動」それ自体である。すなわち、人々の認知活動が特定の知識の消費や交換へと動員され、そうして蓄積された知識が「一般的知性」となり、ふたたび生産消費者の生産や消費、取引、分有／共有に循環的に活用されることで認知資本主義は進展していく。この意味で認知資本主義とは「知識による知識の生産」である (山本編 2016)。

ここで重要なことは、人びとが生産消費者として特定の知識や情報をシェアしたり、社会的な理念・倫理にもとづく新しい市場に参加したりすることは、必ずしも新しい事態ではないことである。スンドララジャン (2016) は企業中心の現代は人類の歴史から見ればごく短期間に過ぎず、産業革命までは大部分の経済的関係が個人対個人の形を取り、コミュニティに根ざし、社会関係を密接に絡み合っていたと述べ、かつて存在した共有体験、自己雇用、コミュニティ内での財貨の交換が現代のデジタル技術によって復活しつつあるというのが現在注目されているシェアリング経済に対する正しい見方であると指摘している (スンドララジャン 2016 : 14-15)。彼は続けて、シェアリング経済の新しさとは、1) ICT 等の発展により「経済的コミュニティ」が家族や近隣住民の枠をはるかに超えて、デジタル的に身分証明された全世界の人々に広がること (=ストレンジャー・シェアリング) と、2) ICT 等の発展により商業的価値の源泉が今までの企業からデジタル市場で活躍する一般大衆 (クラウド) の起業家へと移行している点にあると指摘し、「クラウドベース資本主義」という概念を提起している (スンドララジャン 2016 : 15) また、その特徴として、1) 市場ベースに基づく、2) 資本の影響力が大きい、3) 大衆のネットワークが力を持ち、労働力を供給するのは企業や政府ではなく、分散化された個人である、4) パーソナルとプロフェッショナルの線引きが曖昧である、5) フルタイム労働と臨時労働、自営と雇用、仕

事と余暇の線引きが曖昧である、の5点を挙げている（スンドララジャン 2016：52-53）。

翻ってトランスナショナルなインフォーマル交易をめぐる議論では、彼らが生み出している経済とは、国家や企業の権威、法や制度による規制を無視しているという意味で「より徹底した」新自由主義的な経済でありながらも、個々人が互酬的なネットワークを通じてつながり、そのつどの必要性に応じて協働を成し遂げていくことで動いていく経済であることが指摘されてきた（Mathews, Ribeiro and Vega 2012; cf. 小川 2016）。インフォーマル経済は、一般的に個人操業の零細な起業家が柔軟な専門化を通じて多様な仕事にジェネラリスト的に携わり、隙間産業的なニッチを分け合うことで動いている経済である（cf. 小川 2016）。本稿では、香港のタンザニア人ブローカーによるインフォーマルな中古車取引を事例に、違法性を伴う不安定滞在者としてビジネスに携わる問題や中古車を扱うことの独自の問題を解決するために、SNS上のプラットフォームを活用した一種の「協働型コモンズ」を構築していることを明らかにする。それを通じて、香港の長期滞在者のコミュニティを基盤とする新たな交易システムの可能性を検討する。

第1節 香港のタンザニア人たち

1. 長期滞在型と短期滞在型

香港に滞在するタンザニア人について簡単に説明する。図1は、香港観光局の南アフリカ共和国およびその他アフリカ諸国からの香港への入城数の推移を示している。タンザニア人だけの入城者数に関するデータは公開されていないため不明であるが、栗田は独自の計算に基づき2007年の香港へのタンザニア人の入城者数を14,988人と推計している（栗田 2016：7）。また2007年をピークに香港・中国ともに入城者数が減少している理由として、2008年8月の北京オリンピック後の出入国管理上の規制強化を挙げている（栗田 2016：8）。

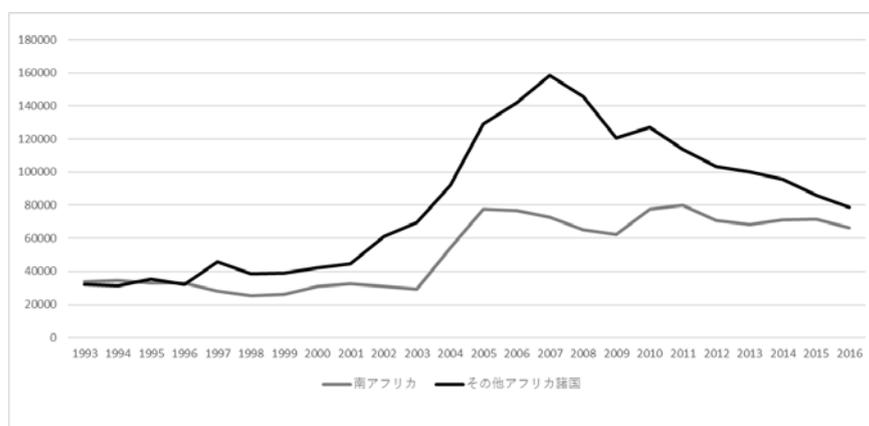


図1 香港への入城者数（1993～2016年）

出典）A Statistical Review of Hong Kong Tourism 2002～2016。

香港のタンザニア人は、短期滞在型と長期滞在型に大別できる。香港を訪れる大多数のタンザニア人は、短期滞在型の交易人であり、携帯電話や家電製品などを香港で買いつけたり、香港を経由して中国の広東省広州市などで日用品、衣類雑貨、建築資材、家具などを仕入れ、アフリカ諸国へと輸出している。彼らは、1週間から数週間程度の滞在で目当ての商品を仕入れ、コンテナで母国へと輸送する。また、彼らはアフリカ諸国とアジア諸国の市場を頻繁に移動していることから、「商業的な旅行者 business traveler」などとも呼ばれる (cf. Müller and Wehrhahn 2013)。

他方、長期滞在型のタンザニア人は、1) 香港市民との結婚した者などの半永住型、2) 香港企業に雇用されていたり、留学生として香港に居住する安定滞在型、そして 3) 大多数の不安定滞在型に下位区分できる。本稿で扱う中古車ブローカーは、このうち不安定滞在型に区分される。不安定滞在型とは、法規上の「不法労働者」である。タンザニア人は、香港に3ヶ月間ビザなしに滞在できるが、彼らのなかには期限が切れる前に中国深セン市またはマカオに渡航し、滞在可能期間を更新することで滞在し続ける者がいる。ただし上述したように2008年ごろから中国・香港双方の出入国管理局の規制が厳しくなり、中国本土等から香港への再入国が困難になりつつある。また難民認定を受けている者もかなりの割合を占める。香港において難民は、最低限の生活費が提供される代わりに働く権利が認められていないため、難民認定を受けたタンザニア人による中古車の輸出代行業務等はすべて不法労働である。

2. タンザニア人による香港ビジネス進出の小史

次に、このような不安定滞在型のタンザニア人がどのような経緯で増加したのかを明らかにするために、タンザニア人による香港ビジネス進出の歴史を手短に説明する。

香港での長期滞在型ビジネスを最初に切り拓いたタンザニア人は、1992年に香港にやってきたザンジバル島出身の男性チャウだという。彼は、タンザニアで獲れたロブスターやサメなどの魚介類を卸しに香港にやってきた。魚介類のビジネスで一儲けしたチャウは、その後、香港で物流会社 W 社を設立する。彼は親族関係にある二人のタンザニア人モハメドとハミシを呼び寄せ、共に W 社を運営する。本社は、衣類店や電化製品店が立ち並ぶ香港の深水埗区 (Sham Shui poo) に構えた。チャウは衣類や電化製品を買いつけ、タンザニアのダルエスサラーム港とザンジバル港に輸出し、小売店に卸売りするようになった。当時の香港の出入国管理局は現在よりも管理が緩く、チャウは滞在可能期間が終了する前に中国・深圳市やマカオに渡航し、期限を更新することで香港に滞在し続けた。やがてチャウが衣類や電化製品を卸していたタンザニアの顧客たちが、香港に直接的に買いつけにやってくるようになる。また、チャウらは母国の顧客から注文を受けた商品を輸出する仕事—仲介業—も開始した。彼らは、先に始めた親類や友人に取引の仕組み等を教えてもらうことで香港に渡航する (cf. 小川 2016)。このチェーン・マイグレーションを通じて、1995

年ごろから 2000 年代初頭までタンザニア人交易人が徐々に増加していく。

2000 年代初頭にチャウは引退し、タンザニアに帰国した。残ったモハメドとハミシは、トルマリンやアメジストといった天然石・宝石用原石 (gemstone) の輸入業に目をつける。天然石ビジネスは既に西アフリカの商人が先鞭をつけていたが、彼らは、東アフリカ諸国とモザンビークで採掘された天然石に目をつけ、紅磡 (Hung Hom) 地域に集積する中国系の天然石業者に卸す仕事を開拓していく。天然石ビジネスでも母国の顧客が直接的に香港に卸しに来るようになる。

2004 年頃になると、香港のアフリカ系商人のあいだでは、携帯電話 (コピー携帯、再生携帯、中国企業のブランド携帯など) のビジネスが興隆する。多くのタンザニア人交易人が香港の深水埗または香港経由で広州市に出かけ、携帯電話を買い付けるようになっていく。携帯電話の交易人の一部と天然石ブローカーは、これらの交易人の買いつけに同行し中国系業者との交渉を支援したりすることで稼ぐようになり、徐々に長期滞在者が増加していく。また、錦上路駅周辺の中古家電製品や中古車の輸出業が開拓されていき、後述するようなブローカー業が成立する。

2007 年に中国から香港への再入国を拒否されたタンザニア人が中国経由で香港にボートで密入国し、難民認定を受ける。彼が難民認定を受けた 2000 年代後半になると、タンザニアから若者たちが交易目的ではなく、労働目的で香港へと渡航してくるようになった。しかし先にも触れたとおり、2008 年頃から中国・香港政府は中国やマカオなどを行き来することでビザを更新し香港に滞在し続けるアフリカ人たちに対する取締りを強化した。タンザニア人で初めて難民認定を受けた彼はその後に再入国に失敗したり、長期に滞在したいタンザニア人たちに難民認定の申請手続きについて教授することになり、香港への入域者数の減少に反して難民として香港に滞在する者は増加していくⁱ。2018 年 2 月時点のタンザニア人の長期滞在者は約 70 人であり、うち中古車ブローカーの数は 25 人前後であると推計されたⁱⁱ。またタンザニア人中古車ブローカーたちは、アフリカ系全体の中古車ブローカー人口を 200 人程度であると推測した。

なお香港に長期滞在するタンザニア人の約 40% は女性である。これらの女性のなかには、男性と同様に衣料品や電化製品等の輸出業や天然石のブローカー業をしている者もいるが、多くは香港の中環 (Central) と湾仔 (Wanchai) のクラブで白人をターゲットに売春をして生計を立てている者たちである。彼女たちにも独自のチェーン・マイグレーションのシステムがありⁱⁱⁱ、難民認定を受けている者も多い^{iv}。

3. タンザニア人長期滞在者を中心としたコミュニティ

以上で説明したように、香港には一定程度の長期滞在者が存在する。彼らの多くは、香港の目抜き通りネイザン・ロード (弥敦道) に立地するチョンキンマンション (重慶大厦) の安宿に滞在している。それ以外では、中古車・中古家電業者が集まる上錦路駅周辺に居

住する者が多い。これらの集住地区を拠点としてタンザニア人による「コミュニティ」が形成されており、コミュニティ活動も盛んである。

2013年に香港在住のタンザニア人は、1) 病気や事故での入院、死亡時における母国への遺体搬送、強制送還等の不測の事態における相互扶助、2) 香港・中国およびアフリカ諸国の政策転換等の情報交換、3) 他の香港在住の移民やホスト社会とのコンフリクトの解決・仲裁などを目的として、タンザニア香港組合（Tanzania Hong Kong Union）を発足させた。タンザニア香港組合は香港に長期滞在するタンザニア人 26 人で結成されたが、2018年2月調査時点での組合員数は約 70 名に増えていた。また正規の組合員のほかに、香港に交易にきた「商業旅行者」がそのつど組合活動に参加していることもある。毎週土曜日に集会を開いているほか、組合員の死去など不測の事態には緊急に集まる。

同種の組合は中国本土の広州市にも存在する。広州市の組合員数は約 80 名である。また2016年1月には、香港と中国のタンザニア人組合、それに加えてマカオやタイのバンコクに築かれたタンザニア人組合との連携が模索され、さらに香港・中国のケニア人組合、ウガンダ人組合の連合体である東アフリカ共同体組合も発足した。東アフリカ共同体組合では、香港および中国に居住する東アフリカ出身者の不測の事態に対するカンパを集めたり、アフリカ人全体が香港で商売をしていく上での問題について情報交換することを目的としている。連合組合における共通言語はスワヒリ語と英語である。これらの組合活動は、第3節で後述する SNS を通じた中古車の輸出システムの基盤となっている。

第2節 香港からアフリカ諸国への中古車輸出

1. 香港の中古車輸入量と輸出量

香港から諸外国への中古車自動車の輸出量は、世界的にみるとそれほど大きくはない。表1は、UN Comtrade のデータベースを元に作成した、香港から世界およびタンザニアへの自動車の輸出台数と日本からタンザニアへの自動車の輸出台数である。香港からタンザニアへの輸出量は、乗用車とバス等の公共交通に使われる車の合計でも、最も多かった2008年で1321台と非常に小規模である。日本からタンザニアへの輸出量と比べると、圧倒的に少ないことがわかる。ただし、上記の表では、タンザニア人中古車ブローカーは、ケニアのモンバサ港など隣国の港経由でタンザニアに輸出する場合も多々ある。また後述するように彼らの顧客はタンザニア人に限らず、東アフリカ諸国を中心にアフリカ各国に広がっている。さらにタンザニア人中古車ブローカーは、大型・小型トラックや工事現場で使用されるシャベルカー、様々な車種の中古部品等も扱っている。

いずれにしても香港から世界へと輸出される中古車の台数は大きなものではない。しかしそれゆえに香港の中古車市場には、大規模な業者が参入せず、本稿で扱うインフォーマルなタンザニア人ブローカーたちが中古車輸出業に従事する余地が生まれているとも考え

られる。

表1 香港および日本からタンザニアへの輸出台数

輸出国 輸入国	香港						日本			
	世界		タンザニア				タンザニア			
	乗用車*	バス等**	乗用車	バス等	トラクター***	運搬用車****	乗用車	中古乗用車#	バス等	中古バス等##
2004	34,616	473	127	3	不明		4,787	4,022	493	107
2005	33,916	367	318	6	不明		6,132	5,167	644	120
2006	26,717	424	577	21	不明	21	6,892	5,604	779	205
2007	29,246	395	825	52	33	44	12,190	10,913	681	276
2008	36,661	216	1,293	28	9	167	14,768	13,699	1,128	466
2009	38,577	174	1,002	17	3	181	15,208	14,273	1,585	780
2010	34,396	92	865	21	6	73	18,279	17,270	1,300	1,055
2011	31,839	130	540	18	2	107	15,919	15,302	1,169	900
2012	30,551	89	401	7	不明	59	19,710	19,070	777	662
2013	35,940	不明	52	不明		不明	26,019	25,259	1,182	987
2014	21,554	144	77	28	2	26	31,592	30,671	1,281	1,178
2015	18,324	201	100	34	不明	18	35,645	35,167	1,558	1,457
2016	不明	103	13	15	不明	6	31,807	31,647	1,621	1,588

注) UN Comtradeでは新車と中古の区別がない。香港からタンザニアへの新車輸出はないため、日本からタンザニアのみ財務省貿易統計のデータを参照し、それぞれ中古に関するデータも示した。

出典1) UN Comtrade *HSコード=8703、**HSコード=8702、***HSコード=8701、****HSコード=8704
出典2) #HSコード=870321915、870321925、870322910、870323915、870323925
870324910、870332915、870332925、870333910、870340100、870350100、870360100、870370100、870380100の合計
##HSコード=870210901、870220100、870230100、870240100、870290910の合計

2. タンザニア人ブローカーによる中古車輸出のプロセス

香港における中古車販売業者や解体業者の集積地は、香港鉄道路線 MTR の錦上路駅からタクシーで十数分の錦田 (Kam Tin) 地区である。この地区一体の中古車販売業者や解体業者は、中国本土から香港に流入した移民をふくむ中国系住民とパキスタン系移民が中心を占めている。また中古車販売業者・解体業者には、1) 日本から中古車を輸入し香港に集まる世界各国の輸入業者に販売・転売する形態、2) 中国本土および香港から廃車を含む中古車を買いつけて販売・転売する形態の2種類の業態がある。例えば、前者のパキスタン系中古車輸入業者のアーリーは、かつて日本を拠点に商売をしていたが、香港に集まる世界各地の輸入業者への販売を企図して2016年に香港に進出した。彼は現在、北九州市で購入した中古車を香港に輸入している。彼が扱う中古車は比較的状态がよいものばかりで品揃えも豊富であるが、他の業者と比較して値段も高い。他方、同じパキスタン人のハッシムは2000年代前半から中国本土と香港で中古車を仕入れて販売している。彼が扱うのは、廃車寸前の事故車や製造年の古い車種であり安価である。アフリカ系の中古車ブローカーには後者の扱う中古車が人気である。

次にタンザニア人ブローカーによる具体的な中古車輸出の仕組み・プロセスについて説明する。タンザニア人の中古車ブローカーの資本は、それぞれが個人的に開拓した顧客リストである。これらの顧客リストには、母国やその他アフリカ諸国の一般消費者や、運送会社やバス会社等の企業、アフリカ諸国側のブローカーが含まれる。後述するように中古

車の仕入れ代金は、アフリカ諸国の顧客から送金後に支払われるため、香港在住のタンザニア人ブローカー自身は全く資本がなくても商売を行なうことが可能である。タンザニア人ブローカーはみな複数台の携帯電話を所有し、それぞれの携帯電話のアドレス帳には限界まで顧客情報が登録されている。さらに WhatsApp や Instagram、Facebook などのソーシャル・ネットワーキング・サービス（以下 SNS と記す）においても数多くの顧客とやり取りをしている。彼らの顧客リストは母国タンザニアに限定されておらず、ベテランの中古車ブローカーの中には、15 カ国以上のアフリカ諸国に顧客をもつ者がいる。これらのタンザニア人ブローカーの具体的な仕事は、以下の3つである。

（1）アフリカから香港に渡航した輸入業者のアテンド

第一の仕事は、香港に買い付けにくる取引人・輸入業者をアテンドすることで手数料を稼ぐことである。彼らは、特定の顧客から買い付け旅行の連絡を受けると、航空チケットやホテルの予約から空港への送迎、中古車販売業者や解体業者の店舗や廃車置場への案内、香港の業者との値段交渉、輸送手続きの代行、契約書類作成の手伝い、さらに香港・中国での買い付けに関わる様々なコンサルティング業務までを一括して担う。手数料は中古車1台あたり、輸送手続きあたり、成立した交渉あたりといった形で受け取る場合もあるし、買い付け日数×一律の金額を受け取る場合もある。

（2）香港の中古車販売業者・解体業者に依頼された／で見つけた商品の販路を探す

香港在住のタンザニア人ブローカーの中には、中国系およびパキスタン系の中古車輸出業者と固定的な取引関係をもつ者がいる。彼らは香港の業者に委託されて特定の車種・年代の中古車について母国の顧客に営業をかけ、買い手を見つける仕事をする。その場合、ブローカーは香港業者の販売希望価格よりも高い値段で売ることによってマージンを得ている。



写真1 車を探すタンザニア人ブローカー 写真2 香港の解体業者

タンザニア人ブローカーは特定の業者からの依頼がなくても、錦田地域に集積する中古車販売業者・解体業者（写真1、2）をタクシーや徒歩で回り、アフリカ諸国で売れ筋の車種を探すことを日々の仕事としている。アフリカ諸国で販売可能な中古車を見つけると、外観や内装の写真を携帯電話で撮影し、それらの写真と希望販売価格を WhatsApp 等の

SNS を通じてアフリカ諸国の顧客に個別に送信し、営業をかける。買い手が見つかり、価格や輸送期限などの交渉を行い、まず買い手から手付金（deposit）を受け取る。手付金の額は香港の業者との交渉によって決定され、業者によっては販売価格に関わらず US\$500 など一律の金額を要求することも、販売価格の 5%といった形をとることもある。彼らは手付金を香港の業者に支払うことで一定期間のあいだ車を取りおいてもらう。置き期限は香港業者との交渉によるが、人気のある車種で 1 週間、不人気の車種で 1 ヶ月ほどが限度である。ブローカーは、香港の業者との間で決めた置き期限までに買い手から残りの代金を回収し、香港の業者に支払う。期限までに残りの代金を支払わなかった場合、香港の業者は他のブローカーにその中古車を販売することとなるが、買い手が支払った手付金は返金されない。

香港業者に代金を支払うと輸出の手配を行い、コンテナ等でケニアのモンバサ港やタンザニアのダルエスサラーム港をはじめ、アフリカ諸国の港に商品を輸送する。輸出手続きの書類等の写真を WhatsApp などですると、ブローカーの仕事は終了する。

（3）アフリカ諸国の顧客からの注文品を探し、輸出する

タンザニア人ブローカーには、何度か取引した顧客から購入希望の車種・年代、予算などの連絡が入ることもある。注文を受けると、錦田地域で注文に合致する中古車を探してまわる。無事に注文品を見つけた場合の輸送までのプロセスは、上記の（2）と同様である。注文品が見つからず、かつ注文台数が多い場合は、取引関係をもつパキスタン系中古販売業者に輸入を依頼こともある。その場合はパキスタン系業者が日本等からの輸入を手配する前に手付金を支払う。

なお（2）（3）の場合、母国の顧客からの手付金および仕入れ代金の送金は、ウェスタンユニオン（The Western Union Company）やマネーグラム（Money Gram）等の国際的な金融・通信事業会社、または香港とタンザニアの間の大規模な貿易業者や携帯電話の電子マネー口座を活用したインフォーマルな送金業者が使われる。国際的な送金会社は手数料が高いため、比較的小額であれば、後者のインフォーマルな送金手段が用いられることが多い。上述したように香港には、アフリカ諸国から天然石・宝石用原石（gemstones）を輸入するタンザニア人が複数進出している。これらの貿易人は同時に、香港で携帯電話や家電製品などを買い付け輸出している。彼らは異なる通貨をビジネスに運用できるため、手数料なしで換金・送金をしてくれる。また、アフリカ諸国で用いられている電子マネー（M-Pesa など）と中国で利用されている電子マネー（Alipay や WeChat pay など）をわずかな手数料で交換してくれるインフォーマルな送金業者も存在する。彼らは複数台の携帯電話を持ち、それぞれの携帯口座に予め入れてある多額の電子マネーを運用することで、送金サービスを提供している。

以上、香港に長期滞在するタンザニア人ブローカーの中古車輸出業について説明してきた。次節では、彼らが抱えるビジネス上の困難とそれを打開するために構築した、SNS を通じた新しい取引システムについて検討する。

第3節 SNS を通じた中古車輸出システムの構築

1. 中古車ディーラーによるビジネス上の困難

母国の中古車ブローカーや一般消費者が国内の中古車業者ではなく、香港に滞在するブローカーから中古車を輸入する理由は、何より価格の安さにある。例えば、アフリカ諸国で広くシティ・バス (*daladala*) として活用されるトヨタ・コースター (Toyota Coaster) は、タンザニアの首都都市ダルエスサラーム市の中古車販売店では US\$36,365 で販売されている。同じ年代の車種を香港のブローカーに依頼すると彼らの手数料込みでも US\$24,250 で手に入る (表2)。

表2 Toyota Coaster の輸入経費

	金額 (US\$)
仕入れ代金	12,000
輸送料	2,000
関税	8,200
ブローカー手数料*	1,000
その他**	1,050
合計	24,250

注) ブローカーへの聞き取り調査に基づく。

注) *1台の手数料 500 ドル+輸送手配料 500 ドル

**香港域内等の輸送料や修理費等

タンザニアでは、2012年に製造から8年経過した中古車に対しては物品税が20%課税されることとなった(浅妻 2014: 124) こともあり、取引において製造年やモデルは気にされているが、走行距離や状態の良さなどはさほど重視されていない。香港では、母国での修理を前提に多少の傷やへこみ、故障があっても安さを優先して買い取られていく。聞き取り調査をしたタンザニア人たちは2009年ごろまでの中古車ブローカー業は非常に好調であり、少ないときでも1ヶ月3000米ドル、多いときには1ヶ月10,000ドルもの利益を得ていたと語った。しかし2010年代に入ると、アフリカ系中古車ブローカーの数は増加し、また母国の顧客がブローカーを使わずに直接的に香港の業者から車を輸入するようになり、ビジネスが悪化した。以下では、彼らが抱えるビジネス上の困難について説明したい。

香港在住の中古車・中古部品業者が抱えるビジネスの困難には、大きく1) 他のブローカーとの競争の激化に起因する問題、2) 香港の中古車販売業者・解体業者との潜在的な利害の不一致に基づく問題、3) アフリカ諸国の顧客との信頼の欠如に基づく問題の3つがある。

まず、他のブローカーとの競争に起因する問題について説明する。彼らが抱える最大の問題は、香港業者に委託された／偶然に見つけた中古車の買い手を顧客リストの中から常に見つけること、顧客から定期的かつ持続的に注文を受けることが困難であることである。2004年から香港に滞在するベテランの中古車ブローカーによれば、この背景には2000年代後半から2010年代にかけて香港に「難民」として長期滞在するアフリカ系中古車ブローカーの数が増加したことが関係している。東アフリカ諸国出身の長期滞在者は組合活動を展開し不測の事態には助け合うが、みな独立自営業をしており、それぞれの資本である顧客情報は共有していない—携帯電話のロック機能を何重にもかけて流出しないように管理している—。だが前節の仕事内容(1)で説明したとおり、香港に直接的に買い付けに来る顧客もおり、「〇〇よりも手数料を安くする」などと誘い掛け、他のブローカーの顧客を奪っていく者も多い。また、他のブローカーとの競争の結果、人気のある車種の中古車は手に入りにくくなり、価格も上昇したという。特に春節(中国の旧正月)には、多くの業者が1ヶ月近く店を閉め、中古車の流通量が減少する。このような時期に人気の車種は品薄となり、アフリカ諸国の顧客から注文を受けても該当する車種を見つけられない事が多い。

それゆえ、大半の中古車ブローカーは、中古車だけでは商売を成り立たせることは出来ず、中古タイヤやスペア部品のほか、冷蔵庫やテレビなどの中古家電、中古家具なども扱っている。錦田地区には中古車だけでなく多様な中古品を扱う業者があり、解体業者が中古家電を扱っている場合もある。実際にタンザニア人ブローカーらが輸送するコンテナには、隙間を無駄にしない工夫もあって様々な商品が詰め込まれている。例えば、ある中古車ブローカーがダルエスサラーム港に向けて送ったコンテナには、表3の商品が梱包されていた。

表3 コンテナ1台で輸送した商品リスト(2016年11月1日)

商品名	数量
1 中古車TOYOTA COSTER・2001年モデル・白/青色	1
2 中古車TOYOTA RAV4・1995年モデル・青色	1
3 中古ソファ	2
4 中古冷蔵庫	2
5 中古洗濯機	1
6 中古オフィス用チェア	4
7 中古パイプ椅子	4
8 中古TOYOTAフロント・バンパー	1
9 中古TOYOTAフロントヘッドライトとグリル	2
11 中古エクササイズ用バイク台	2

注) 聞き取り調査およびコンテナ輸送の手続き書類による。

第二の問題は、香港の業者が設定する取り置き期限が厳しく、アフリカ諸国の顧客から残りの代金を回収できないケースがあることである。多くのブローカーは取引完了時に手数料を受け取る。また中古車1台あたりの手数料のほかに、輸送手続き（shipping line）の手数料をあてにしていることもある。そのため、手付金だけ支払い残りの代金が届かないと、注文品や良い車を探し回った労力が無駄になる。彼らの説明によれば、かつて香港の中古車販売業者・解体業者は数ヶ月の取り置きを認めてくれたが、現在では他のブローカーに販売すればよいので、取り置き期限が短くなったという。

次に、仕入れ先となる香港の中古車販売業者・解体業者との潜在的な利害の対立について述べる。香港の中国系・パキスタン系業者にとってアフリカ系ブローカーは、マーケティングと客引きを兼ねた重要なビジネス・パートナーである。タンザニア人ブローカーとともに香港の業者の店や廃車置場を訪れると、お茶や食事でもてなされることも多い。アフリカ系ブローカーは中古車業者に売れ筋の商品リストや、アフリカ各国の輸入規制や需要の違いなどの情報を提供しており、多くの業者とベテランのアフリカ系ブローカーの間には固定的な顧客関係が形成されている。だが、両者のあいだには利害が一致しない点も多々あり、しばしばトラブルも生じている。二つの事例を紹介したい。

[事例 1]

上述した香港の中古車販売業者アリーはしばしばタンザニア人ブローカーたちに自身と専属的な受委託関係を結ぶよう働きかけている。この背景には、アリーが実際に販売した価格よりもはるかに高額で販売したり、詐欺行為をおこなったりするブローカーがいるためである。例えば、アリーが15000米ドルの車を販売したタンザニア人ブローカーは、別の業者から同じ車種で状態の悪い車を5000米ドルで購入し、それを顧客に送ることで差額を儲けていた。その結果、アフリカ諸国のブローカーの間でのアリーの評判が落ちたと語った。

[事例 2]

2018年2月26日、中古車ブローカーであるカラマからUSD2400を貸して欲しいと頼まれた。高額を貸与することに躊躇して断ったのだが、私に借金を申し込んだ経緯は以下の通りであった。彼は数日前にタンザニアのシティ・バス会社のオーナーであるサイディから、シティ・バスとして使われるToyota Coaster 6台と、軽トラック（車種不明）2台の計8台の注文を受けた。サイディはそれまでアラブ首長国連邦のドゥバイで自ら車を買いつけていたが、ドゥバイよりも香港のほうが2000米ドルほど安価に購入できることを知り、このたび香港に買い付けに来ることとなった。サイディは香港は不慣れであるため、1台あたりの手数料400米ドルでカラマに案内役を依頼した。ブローカー

であるカラマの手取りは、400米ドル×8台で3200米ドルとなる予定であった。だがカラマは、このうちシティ・バス6台については、彼自身のポケットマネーで香港のパキスタン系中古車販売業者に手付金を支払うことで直接的にサイディに販売することを計画していた。パキスタン系業者の販売価格は1台4000米ドルであり、サイディを彼の店まで連れていくとこの価格で販売されることになる。ここでカラマが6台分の手付金2400米ドルをパキスタン系業者に支払い、いったん自分自身の商品とするとパキスタン系業者は顧客との交渉に介入しないため、例えば1台4500米ドルで販売し、彼は手数料400米ドル／台とは別に500米ドル／台の利益を稼ぐことも可能である。ただしカラマが周囲の人間に借金をしてまで手付金を捻出し、直接的に顧客に中古車を販売しようとした理由は余剰の利益だけが目当てではなかった。一般の顧客とは違い、シティ・バス会社のオーナーからは継続的で定期的な注文が見込める。もしサイディとパキスタン系業者とを直接的に交渉させてしまうと、次回からはブローカー（カラマ）を介さずにパキスタン系業者に注文することになると予想されるのである。カラマは、パキスタン系業者は彼が連れてきた「客の70%を奪ってしまった」という。

以上の事例に示されている通り、香港の中古車販売業者解体業者は基本的には、ブローカーを介さずに直接的にアフリカ諸国の顧客とのネットワークを拡大したいと考えている。アフリカ系ブローカーと彼らを介してアフリカ諸国の顧客との関係を築いたパキスタン系業者のなかには、実際にウガンダの首都カンパラ市やタンザニアの首都都市ダルエスサラームに支店を開くものも増えてきた。

最後に香港在住のタンザニア人ブローカーとアフリカ諸国の顧客との間の信頼の欠如について説明する。先に述べたように、香港在住のタンザニア人のブローカーはインフォーマルセクターであり、法制度上は不法労働者である。さらにタンザニア人に限らず、香港に滞在するアフリカ系移民の中には、裏稼業として麻薬などの違法な商品の取引に携わっている者が少なからずいる^v。

それゆえ、アフリカ諸国の顧客にとって、香港在住のタンザニア人ブローカーに中古車の輸出を依頼するのはリスクの伴う行為である。タンザニア人ブローカーは常に逮捕と収監／強制送還の可能性と隣り合わせであり、万が一、手付金や代金を支払った後、輸送手続きを完了する前に彼らが逮捕されてもアフリカ諸国の顧客はそれらの費用を取り戻す手段がない。また、先に挙げた事例にも示されている通り、タンザニア人ブローカーの中には顧客との間の情報の非対称性を活用して多様な詐欺行為をおこなう者もいる。例えば、相場よりもはるかに高い価格で販売される、注文品と製造年などが異なっていたり部品の一部が欠如した自動車が輸送される、約束した期日に輸送されてこないといったトラブルは日常茶飯事である。だが、アフリカ諸国にしながら、彼らが中古車の価格や状態、あるいは信頼できるブローカーか否かに関する情報探索を行なうのは非常に困難である。

他方、香港に滞在するタンザニア人ブローカーたちも、約束したのに手付金／仕入れ代金を送金されてこない、やむなく立て替えた代金を踏み倒される、中古品なので多少の傷や汚れなどは織り込み済みのはずであるが不条理なクレームをつけられ返金を求められる、といった様々なトラブルに直面している。

2. SNS を通じた中古車の取引システムの構築

こうした問題が強く意識され、一般的にビジネスが不調になった後に、香港に滞在するタンザニア人ブローカーの間では SNS を通じた取引を重視する動きが生じた。もともと彼らは母国の家族や友人たちと SNS でやり取りすることを日課とし、WhatsApp や Instagram 等を通じて顧客に営業したり、上述した組合活動などのために WhatsApp、Instagram、Facebook 等にグループページを構築していたのだが、それらの SNS がビジネスでの協働・連携にも活用されることとなったのである。次に SNS を活用したビジネスの仕組みについて説明する。

2016 年末に彼らは、Instagram と Facebook を活用したプラットフォーム「Friend」（仮名）^{vi}を構築した。このインターネット上のコミュニティには、香港に滞在するブローカーとアフリカ諸国にいるブローカー、定期的に輸入する一般客の両方が参加しており、それぞれが情報を提供している。香港に滞在するブローカーは、香港の中古車販売業者の店舗や解体業者の廃車置場で見つけたアフリカ諸国で人気のある車種の写真（と希望販売価格）を投稿する。Instagram や facebook には相互リンクが張られており、いずれかに投稿された車の買い手を見つけたアフリカ諸国のブローカーは、SNS 上で情報提供者の香港のブローカーに購入希望と買取価格を知らせる。ここで複数の購入希望者がいた場合は、高い買取価格をつけたブローカーに販売されることになる。アフリカ諸国のブローカーや顧客が手付金や代金をすぐに支払うことが困難な場合は、プラットフォームに参加する者に小口の融資を募ることができる一支払い可能な場合は募らない。例えば、香港業者の希望販売価格 4000 米ドルのトヨタコースターに 5000 米ドルで購入できる買い手を見つけたブローカー A と、6000 米ドルで購入できる買い手を見つけたブローカー B がいた場合、コースターはブローカー B に売られることになる。そしてブローカー B がすぐさま買い手から代金を回収できない場合、例えば、6 人の参加者が 1000 ドルずつ Friend の携帯口座に小口融資するといった事態になる。その後、情報提供者となったブローカーは、その代金で車を一括払いで購入する。逆に、アフリカ諸国に居住するブローカーや顧客が、購入を希望する車種の写真を SNS に流すこともある。香港に滞在するブローカーの中でその車種を見つけた者は、希望販売価格や輸送期限などについての情報を SNS 上に投稿する。ここでも複数のブローカーが販売を希望した場合は、最も安い価格を提示したブローカーとの間で取引が締結される—ただし製造年や状態によってはこの限りではない。

4000 米ドルの中古車が 6000 米ドルで販売できた場合、ブローカーの利益は 2000 米ドル

となる。小口融資を受けなかった場合は、情報提供者と販路／商品を見つけたブローカー同士で利益が折半される。小口融資を受けた場合は、利益の半額の 1000 米ドルは情報提供者と販路／商品を見つけたブローカーで折半され、残りの 1000 米ドルは Friend の口座を介して投資者に配当される。

次に、このプラットフォームの特徴と利点について検討する。Friend は、「商品を売りたいブローカーと買い手を見つけないブローカー」がピアトゥピアで繋がる、インターネット上のプラットフォームである。このプラットフォームを利用することで売れ筋商品を見つけたが買い手を見つけられなかったブローカーも、買い手から注文を受けたが商品を見つけれなかったブローカーも、アフリカ各地と香港・中国に広がる各ブローカーのパーソナルネットワークを結集した情報の中から買い手／商品を獲得できることとなり、基本的には個々の商売の安定化が期待できる。これが第一の利点である。

第二に、Friend は、インフォーマルな送金業者の電子マネー口座を通じて個人ベースのクラウド・ファンディングを可能にするプラットフォームでもある。Friend の場合、資金出資者と調達者はいずれもユーザーであり、誰もがどちらの立場にもなれる。香港の中古車販売業者・解体業者に一括払いができるため、香港の業者の取り置き期限とは関係なく、彼ら自身が設定した期限で余裕をもって買い手から代金を取り立てられ、かつその不履行が生じた場合でも、その商品をプラットフォームに参加する別のディーラーに回すことができるため、商品を探すのに費やした時間と労力のコストが無駄にならない。さらに商品も買い手もみつけれなかったブローカーにとっては、手持ちの資金で小口出資を行い、配当金を得ることで生計の安定を図ることも可能である。

第三に、Friend は買い手をみつけたディーラーと商品を見つけたディーラーの間の取引コスト、とりわけ信頼に関わるコストを減らすことを企図したプラットフォームである。Friend での取引締結は、このプラットフォームに参加する不特定多数の第三者に公開されている。売り手と買い手の二者間に閉じた取引とは異なり、不履行やトラブルが生じた場合には取引内容や金銭の動きを追跡する事が可能である。また、このプラットフォームのベースとなる Instagram や Facebook にはコメント機能がついており、グルメサイト等での「評価経済」(cf. 岡田 2011) と同様に、各ブローカーに対するコメントや日常的な活動内容の投稿を、彼／彼女が信頼しうるブローカーか否かを見極める一助とすることも可能だろう。既に述べたように、SNS のプラットフォームは、第 II 節の 2 で述べたタンザニアおよび東アフリカ諸国の出身者による組合活動における情報交換や不測の事態におけるカンパ (例えば、香港で亡くなった者の遺体輸送費用など) などの呼びかけにおいても活用されている。そのため、個人ベースのビジネスの評判と SNS 上で開示される他のコミュニティ活動への参与は密接に関わっていると推測されるが、こうした SNS 上でのビジネスと社会活動とがどのように連動しているのかについては、今後の課題としたい。

おわりに

本稿では、香港に長期滞在するインフォーマルな中古車ブローカーによる日常的な中古車輸出の仕組みとプロセス、彼らが抱えている問題、そしてそれらの問題を解決することを目的として築かれた SNS を通じた新しい交易システムを明らかにしてきた。ここで冒頭の問題意識に立ち戻り、インフォーマルな中古車交易と ICT 等の発展に伴って注目されるようになったシェアリング経済との接点について検討したい。

Friend は、香港に長期滞在するタンザニア人ブローカーが、入手可能な商品や販路に関わる情報をシェアし、安定的に商売を行なうために協働で構築・運営している一種の「コモンズ」であり、ある種のシェアリング経済のあり方である。Friend の基盤となった SNS は、もともと香港に移住したタンザニア人たちが、母国の家族や友人とのつながりを維持したり、個々のビジネスの最大の資本となるパーソナルな顧客ネットワークを築いたり、香港におけるコミュニティ活動を遂行したりするために活用してきたものである。ICT（SNS や電子マネー）は、アジア諸国とアフリカ諸国との間を強固で固定的な組織的ビジネスによってではなく、点と点をつなぐ個人操業の独立自営業者による水平的なネットワーク型のビジネス、地理的に離れたコミュニティをつなぐネットワーク型の組合活動においては便利で理に適ったツールである。また地理的に離れた場所にいる売り手と買い手とが、情報の非対称性や供給制限等の特徴をもつ中古品ビジネスを、固定的で強固な「信頼」関係の構築なしに遂行していくうえでも、SNS を活用したプラットフォームの発展は可能性を持っている。むしろ SNS や電子マネーによる送金サービス等のテクノロジーは、共通した特徴をもつ世界各地のインフォーマルセクターがその従来の基本的な特徴をそのまま維持しながら共鳴し、中古品ブローカー業のような隙間的ニッチでもってグローバルに拡大するうえで欠かせないツールとなりうる。

今回の調査では、Friend 自体が出来て間もないプラットフォームであることもあり、Friend で取引が結ばれた中古車が実際にどのように売買されたか、その結果、彼らのビジネスがどの程度変化したのかを実証的に明らかにすることはできなかった。また Friend 内に参与する不特定多数のブローカーたちに SNS 上の取引内容を開示することの許可・確認を十分に得ることができなかった。今後は SNS を通じた国境を越えるインフォーマルな交易の仕組みが個々のビジネスにどのような影響を与えているのか—例えば、SNS 上に蓄積されていく情報がアフリカ諸国の人々の需要や嗜好性に関する「一般的知性」となり、場当たり的な勘や個々人の経験知に基づく商品探しのコストや、情報の非対称性や供給制限がある中古品を扱うリスクを減少させることは可能なのか等—を実証的に明らかにするとともに、このような情報の共有や個々のブローカーに対する信頼がどのような論理や理念—例えば、「タンザニア人」「アフリカ人」といった仲間意識やより開かれた互酬性等—に基づいているのか、ビジネスとコミュニティ活動はどのように連動しているのかといった問いを検討していきたい。それを通じて、インフォーマルな中古品ビジネスが

-
- i タンザニア人の難民認定の理由は様々であり、例えば、性質の悪い金融業者から多額の借金をしており帰国したら追い込まれる、厳格なイスラーム教徒の家族に生まれたゲイであり、同性パートナーがいることがばれたら殺されかねない、民族的な小競り合いのある地域の首長の息子であり帰国したら復讐される、妖術師であるとの冤罪をかけられたが晴らす方法がない等々である。これらの理由は虚偽の場合も事実の場合もあり、認められないことも認定に非常に時間がかかることもある。
- ii タンザニア人コミュニティの正式な組合員は長期滞在者で占められ、2018年2月調査時点で70人前後であった。このうち30人弱が女性であり、残りの40人強のうち10人程度が天然石ブローカーで、5人程度がその他電化製品等に特化したブローカーであることから、中古自動車のブローカーは25人前後であると推計した。
- iii 香港での売春により財を築いた女性（「レディ・ボス」と呼ばれる）は、母国の女性に航空チケットや当座の滞在資金を提供して呼び寄せる。彼女たちはレディ・ボスに貸与されたチケット代や資金を返済し、いわゆる「年季奉公」を済ませると、自前稼ぎの売春婦となり、今度は彼女たちがレディ・ボスとなって若い女性を母国から呼び寄せていく。
- iv 彼女たちの難民認定の申請理由も、多額の借金、強制的な婚姻、夫や恋人によるDVなど様々である。
- v タンザニアでは、2015年に麻薬取締りに関する旧法が廃止され、薬物管理局は2017年2月に「麻薬取引に対する戦争 war on drugs」を宣言した。The East African 紙の2017年7月12日の記事によれば、2000人以上のタンザニア人が違法薬物の所持・売買の容疑で海外の刑務所に収監されており、うちケニアの刑務所にいる数が660人、イランが630人、南アフリカが296人、中国が265人、インドが260人である。
- vi ブローカーから友だち申請が殺到したら困るとの意見があったため、仮名とした。

<参考文献>

- 浅妻裕 2014 「中古車・中古部品の国際流通」小島道一編『国際リユースと発展途上国一越境する中古品取引』アジア経済研究所。
- ボッツマン、レイチェル、ルー・ロジャース 2010 『シェア<共有>からビジネスを生み出す新戦略』小林弘人監修、関美和訳、NHK 出版。
- 栗田和明 2011 『アジアで出会ったアフリカ人—タンザニア交易人の移動とコミュニティ』昭和堂。
- 栗田和明 2016 「移動する者から見た移民コミュニティ—広州へのタンザニア人交易人に注目して」『流動する移民社会—環太平洋地域を巡る人びと』昭和堂、pp.1-31。
- Mathews, G. 2011 *Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mathews, G., L. D. Lin and Y. Yang 2017 *The World in Guangzhou: Africans and Other Foreigners in South China's Global Marketplace*, Chicago: University of Chicago Press.

- Mathews, G. G. Ribeiro and C. Vega eds. 2012 *Globalization from Below: The World's Other Economy*. London: Routledge.
- 松島聡 2016 『UX の時代—IoT とシェアリングは産業をどう変えるのか』 英治出版。
- Müller, A. and R. Wehrhahn 2013 Transnational Business Networks of African intermediaries in China: Practices of Networking and the Role of Experimental Knowledge. *Journal of Geographical Society of Berlin* Vol.144. No.1: 82-97.
- ニューワース、ロバート 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。
- 岡田斗司夫 2011 『評価経済社会—ぼくらは世界の変わり目に立ち会っている』 ダイアモンド社。
- 小川さやか 2016 『「その日暮らし」の人類学—もうひとつの資本主義経済』 光文社新書。
- リフキン、ジェレミー 2015 『限界費用ゼロ社会—モノのインターネット>と共有型経済の台頭』 NHK 出版。
- スンドララジャン、アルン 2016 『シェアリングエコノミー—Airbnb、Uber に続くユーザー主導の新ビジネスの全貌』 門脇宏典訳、日経 BP 社。
- 山本泰三編 2016 『認知資本主義—21 世紀のポリティカル・エコノミー』 ナカニシヤ出版。