



Title	フィリピン華人社会の「家」と商店：スキ関係・「信用」・「面」をめぐって
Author(s)	宮原, 暁
Citation	社会人類学年報. 1993, 19, p. 91-118
Version Type	VoR
URL	<a href="https://hdl.handle.net/11094/100252">https://hdl.handle.net/11094/100252</a>
rights	
Note	

*The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA*

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

# フィリピン華人社会の「家」と商店

——スキ関係・「信用」・「面」をめぐって——

宮原 暁

はじめに

「華人の文化のエッセンスはハード・ワークである」。忙しい一日の仕事を終えてある華人が言ったこの言葉は、「商い」という行為がフィリピン華人社会を理解する上で重要な鍵となっていることを示している。実に、成人男性の八割が中・小規模の商業活動に従事するといわれる華人社会にあって、人々の生活は、「商い」をめぐる諸活動の中にある。まさに彼らの「商い」を理解することなしに、フィリピン華人社会を理解することはできないといつても過言ではないのである。

「商い」を通してフィリピン華人社会を理解しようとするうえで、筆者が問題としたいのは、商業社会における商店間の関係と「家」(ka/ke)の像についてである。華人社会において「家」は商店として存在し、特定の様式をもつ取引関係、すなわちスキ関係(ske)を通して相互に関係しあっている。この商店間のスキ関係は、信頼関係に基づ

く永続的な関係として、営利を超えた人づきあいとしての特質を持っている。同時に、スキ関係は、商店の内部とは異なり、父子関係や姻戚関係など親族関係そのものであることはない。いわばスキ関係は、通文化的な商業関係の概念によつても、親族関係の概念によつても翻訳できない、従つて、スキ関係そのものとして理解するほかない関係なのである。本稿では、このようなスキ関係によつて特徴づけられる商店相互の関係の特質から、華人の商店のあり方「家」のあり方について考えてみたいと思う。父系的な系譜関係に基づくとされる「家」を、その対外的な関係の面から捉え直すことで、これまであまり指摘されてこなかった知見が得られるのではないかと考えるからである。

本稿での筆者の考察は、既存の研究における華人の商業活動に関する記述と若干の聞き取り調査に基づいている。華人の「商い」に関する資料は、主として親族研究に立脚する華人社会研究のほかに、フィリピンにおける商取引一般を問題とするフィリピン社会研究によつても得られる。しかしながら、フィリピン社会研究（特に、スキ関係に関する研究）は、華人社会研究者によつて、これまでほとんど参照されてこなかった。こうして筆者は、フィリピン社会研究の成果を積極的にとり込むことで、親族研究を旨とし、ややもすると閉塞的になりがちなフィリピン華人社会研究の新たな展望を期したいと思う。

### 一 商業社会の「家」——問題の所在

現在、フィリピン諸島には八〇万人から九〇万人（フィリピン全人口の一・六%）[ANG-SEE 1990: 1]とも一〇〇万人（全人口の一・九二%）[游 一九九〇、六五、六九頁]とも推定される華人が居住している。彼ら華人は、一九世紀半ばから二〇世紀初頭にかけて、中国大陸の主として福建地方からフィリピンに移住してきた漢族系移民およびその子孫（フィリピン系妻子を含む）であり、自他ともに漢族系と認めている点で、一九世紀半ば以前からフィリピン諸島に居住する漢族系住民（歴史的な意味での漢族系メスティソ）やすでに漢族系としての「認同」（アイデンティティ）を失った後

期漢族系移民の子孫と区別される。

今日、彼らの多くは木材、金物（機械、工具を含む）、米穀、その他雑貨などの卸・小売業に従事している。フィリピンにおける華人の競争優位は無視できないものがあり、金物や木材、部品の卸売など特定の分野では九割方のシェアを持っているとも言われる<sup>2</sup>。こうした彼らの商業活動の舞台となるのが、家族経営を主体とし、見た目にはそれ程大きくない商店である。

一般に、華人が商店について語る際、そこでの商業活動は「家」と不可分なものとして語られる。華人社会において商店の経営は、家長とその息子たち、家長の妻、息子たちの妻からなる「家」の成員によって行われるべきだと考えられている。また、商店の倒産は「家」内部で発生する様々な争いや問題にその原因が求められ、商店の「信用」も家庭での妻子のしつけのあり方が重要な評価基準となっている。まさに、フィリピン華人社会の「家」は、商店として存在しているのである。

華人の「家」は、必ずしも共住単位となっていない。現在、華人の多くは、商店には居住せず、「家」の成員がいくつかの住居に分かれて住んでいる。また、家計や財産の面に関しても、個々の夫婦がそれぞれ別個に財産と所得を持ち、生活費、教育費、娯楽費などの支出を賄っている。ある華人によれば、「家」の財産は未分割のまま家長が管理するのではなく、株式その他の形で「家」の男性成員（主として家長の息子たち）によって分担所有されることが少なくないという。

にもかかわらず「家」は、ある種の一体性を保っている。「家」の財産と個々の成員の財産の関係は複雑である。「家」を構成する個々の成員の財産は、主として家長から生前遺贈された商店の株式や土地、商店での給与、個人的な投資による利益から形成される。また、商店そのものに付随する財産や経営権は、未分割のまま家長の管理下に置かれる。したがって、個人ないし夫婦が別個に所有する財産は、商店の存在をぬきにしては考えられないのである。

このような商店としての「家」の一体性は、「家」の構成に関する華人の理念の中にも見ることができる。華人社会において、商店の経営は、息子たちによって共同で引き継がれ、子孫たちに継承されていくのが望ましいと考えられている。Jose Cojuangco & Sons, Inc. や LBT & Sons Inc. (LBTはLim Bun Toeの略) のような商店の名称は、こうした「家」の構成に関する華人の理念を明確に表したものと見えよう。

もともと現実の商店には、家長直系の子孫以外にも、傍系の父系親族や姻族、婚出した娘たちが経営者として参画することが多い。例えば、チェンの調査したマニラの商店の四五人の役員のうち、家長の父系親族は二八人、婚出女性およびその姻族八人、婚出した女性およびその親族八人、残る一人は家長の亡父の洗札子である [Cheng 1979: 45-46]。しかし、この場合も、商店の経営が息子以外に委譲されることはほとんどない。商店としての「家」は、様々な成員を含みながらも、家長とその息子たちの父子関係を軸として構成されているのである。

華人社会における「家」が父子関係に基づいて構成されるとすれば、華人の「家」(商店)は無限に父系の子孫をとり込んで拡大していくのだろうか。この問いに対する答えは、家長の理念に即して言えば「然り」であり、現実の商店の構成に即して言えば「否」である。情報提供者は、「華人にとって父は絶対的な存在であり、息子たちが準じて到達すべき目標である」と述べている。また、年長である兄に関しても、弟たちが常に敬うべき存在であると言われる。このため、家長や兄が経営者として商店に残っている限り、息子たちあるいは弟たちは、別個に商店を設立することはできない。しかし、家長が亡くなり、年長の兄弟が独立した商店を経営するようになると話は別である。家長の死後、漸次、息子たちは独立した彼らの商店を営むようになるのである。筆者の知るある華人商店の場合、家長の死後、長男から長女、さらに三女、四女と商店の継承がなされているが、ここでの継承は上位の兄弟による商店の設立に伴ってなされていた。

このように華人の商店(「家」)は、世代ごとに更新されてゆく傾向にある。なぜ父系系譜的な理念と矛盾する「家」

の分出（「分家」）が、フィリピンの華人社会において発生するのであろうか。この素朴な疑問に対して、漢族家族研究は機能集団としての「家」の継承と父系的系譜の継承を区別することで答えようとしてきた（陳 一九八八：Newell 1985）。「家」の継承と父系的系譜の継承が別なものであるならば、確かに「家」の分出と父系的系譜の継承は矛盾しない。華人社会で息子が父親の商店を継承することに大してこだわらず、世代交代の度に商店の独立が行われるのもなすける。しかし、「家」の分出と父系的系譜の継承との間に矛盾がないというだけでは、「家」の分出がなぜ発生するかという問題の完全な答えにはならない。「家」の分出が必然性を持つ理由、また、それが家長の死後に行われる理由が、必ずしも明確になっていないからである。

もう一度、筆者の素朴な疑問に立ち返ってみよう。フィリピン華人社会で「家」の継承と父系的系譜の継承は、人々によって必ずしも明確に区別されていないように思われる。よしんば分析的に両者が区別され得たとして、息子たちのすべてが父の商店を共同で引き継ぎ、子孫たちに継承していくことをひとつの理想像（もうひとつの理想像は、息子たちが各自が独立した商店を設立することである）とする華人にとつて、「家」の機能集団としての側面と系譜的な側面の区別が、本質的であるとは思えないのである。こうして、商店としての「家」の分出に関して、「家」の継承と父系的系譜の継承との区別に基づく説明以外の別の説明の可能性を考えてみることも、あながち無意味とは言えないであろう。この点で、筆者が考察の手がかりとしたのは、華人社会の「家」どうしの関係である。大部分の人々が商業に従事する華人社会にあって、個々の商店は相互に依存しあつて存在している。「家」の分出は、こうした商店間の相互依存関係の中で発生すると考えられるのである。

フィリピン華人社会の「家」を論ずる上で、「家」どうしの関係に着目する視点はこれまで存在してこなかった。華人の社会組織や社会関係を論ずる際に、既存のフィリピン華人研究の多くは、古典的な漢族親族・家族研究の分析枠組みの中で対象を理解しようとしてきた。系譜関係や地縁関係などの分析概念によって、社会の成り立ちを説明し

ようとしてきたのである。例えば、華人社会における各種の社会組織（クランあるいはリネージ、非共住拡大家族、共住拡大家族、婚姻家族）を分類したアムヨは、それらを「漢族的家族主義」という原理（父系親族原理）で説明しようとした。そして、父系親族関係によって説明できない事象に関しては、「華人社会をとりまく都市的、商業社会的環境の介在によって、家族主義的な社会組織の変質が余儀なくされている」と指摘して、ほう漠とした社会変化の大海にたたきこんでいるのである [AMUYOT 1973: 136-137, 138]。

同様の傾向は、イロイロの華人社会に関するオモフンドロの一連の研究の中にも見出せる [cf. ONOHUNDRO 1981, 1983]。彼は、それまでの華人研究が主に家族を対象としたのと異なり、商店の組織化の問題に焦点を当てている。しかし、華人の商店が組織される論理として彼が抽出しているものは、失われつつある父系親族関係の論理と浸透しつつある通文化的な商業の論理に他ならない [ONOHUNDRO 1981: 166]。結局、オモフンドロの詳細な記述においても、華人の商店が組織される固有の様式や商店間の関係の特質は、「漢族的家族主義」と通文化的な商業の論理のはざまに埋もれてしまっているのである。

フィリピン華人社会の変容を論ずるこれら既存の華人研究は、実際の社会の状況と人々の理念との懸隔を描き出すうえで多くの成果をあげてきた。しかし、華人社会の理念は、何も単一であるとは限らない。むしろ、複数の理念が交錯するところに、社会の現実が顕現すると考えられる。フィリピン華人社会において、東南中国の宗族に類する社会組織は、ごく限られた場合を除けば見られない。また、「家」を超えた社会関係に關しても、父系親族的なイデオムが導入されて宗親会や同郷会が組織される以外、一般の社会関係に系譜関係をたどることは困難である。華人社会の「家」は系譜関係そのものによってではなく、固有の関係性に基づいて成立しているのである。本稿では、こうした社会関係を成立させる華人社会固有の理念に光をあてることで、商店としての「家」の実像にせまってみたい。

## 二 華人のスキ関係

## 1 スキ関係とは何か

商店としての「家」のあり方を考えるうえで、筆者が手がかりとしたのは、商業上の取引関係としてのスキ関係である。スキの概念は、低地民の社会・文化を特徴づける概念として、フィリピン低地民社会研究において古くから重視されてきた民俗概念である。しかし、もともとスキの語は福建語起源の言葉であり〔Sakoy 1980: 12〕、現在の華人社会においても特定の取引相手との関係を表わす語として日常的に使用されている。

スキの語によって指示される関係の内容および強調点は、関係を構成する個人の経済的、文化的背景によって、また、二者の親密度によって多様であり得るが、それが「永続的に商品を取り引きすることを前提としたパートナー（あるいは得意客）」〔Davis 1973: 217〕、ないし「パートナー間の永続的な商業的關係」〔Dannebauer 1983: 52〕を意味している点では一致している。

商業上の取引引き関係としてのスキ関係は、すべての業種、すべての流通段階の売り手と買い手の間に見いだすことができる。例えば、マニラの工場と卸商、卸商と地方の仲買、仲買と小売商、小売商と消費者の間には、それぞれスキ関係が成立している〔ibid.: 65〕。また、水道管卸商と配管業者、精米工場と米生産者、雑貨商（*sari-sari store*）と顧客の間、さらに顧問弁護士と商店のスキ関係のように、異なる民族的背景、経済的立場を持つ売り手と買い手の間でも、スキ関係が形成されうる。

スキ関係にある売り手と買い手の間には、相互の均衡的な互酬関係が成立している。売り手は、商品の値引き、商品の質と数量の確保、独占的供給、掛け売り（信用貸し）、その他商品の配送などの面で買い手を優遇する〔Davis 1973: 219, 221, 222, 225, 227〕。これに対して、買い手は、特定の売手との間だけに恒常的かつ永続的な取引関係を維持し、場合

によっては売り手に顧客の紹介をする [ibid.: 227]。このようにスキ関係は特定の商店間の持続的かつ均衡的な互酬関係なのである。

こうしたスキ関係は、しかしながら父系親族関係そのものであったり、婚姻紐帯そのものであったり、擬制的親族関係そのものであったりするわけではない。むしろ、それは独立した関係として、華人社会における商店間の関係を特徴づける特質となっている。この点に関して、オモフンドロはイロイロ華人の商業上の関係（雇用関係、取引関係その他）の約二割のみが親族関係と重複し、残りの八割のうち、一割が擬制的親族関係、七割が商業上の関係以外に何らの関係もないか、せいぜい友人関係にあるに過ぎないことを指摘している [OMOYUNDRU 1983: 74]。オモフンドロは雇用関係と取引関係を含めて、商業上の関係としているため、取引関係における割合は定かでないが、親族関係と重複する割合がここで挙げた割合以上になることはないであろう。スキ関係はそれ自体、スキ関係としか言うことのできない関係なのである。

スキ関係の本質として、華人が特に強調するのは商品の掛け売りである。ウィックバーグによれば、現在の華僑・華人の祖先が渡比以来わずか五〇年の間に、それまでの漢族系移民の商業権益を駆逐し、フィリピン市場での彼らの優位を確立した背景に掛け売り（信用貸し）を主体とした彼らの取引様式があったという [WICKBERG 1964: 77]。また、華人社会には「世上若要人情好 除去物件莫取錢（世間で人づきあいをよくしたいならば、掛け売りを行え）」「かつて華人どうしの売買に際して文書を取り交わすことがなく、顔見知りの客は黙って商品を持ち帰り、商店主は代金を請求しなかった」といった語りが広く存在しており、華人どうしの人間関係の形成にとって掛け売りがいかに重要であるかがつとに強調される。

華人どうしの取引において、商品の掛け売りは取引の開始から導入される。この点は、非華人系フィリピン人の間で、相互の信頼関係が確実になった時点で掛け売りが開始されるのとは大きく異なっている。掛け売りの導入によつ

て、スキ関係が開始されるという点では、華人のスキ関係も非華人のスキ関係もかわりはない。しかし、非華人のスキ関係が親密な関係を前提とするのに対して、華人のスキ関係は人間関係そのもの前提となっているのである。華人が別の華人に対して掛け売りをしないことは、相手の面子をつぶすこととなり、ひいては自らの社会的「信用」を損なう原因ともなりかねない。華人の人間関係は掛け売りの導入を必然とするようなある種の対等性を前提としており、華人社会全体はこのような対等性を前提として潜在的に掛け売りがなされる範疇となっているのである。

掛け売りの導入によって形成されたスキ関係は、相互の信頼が深まるにつれてより親密なものとなる。スキ関係にある商店間で合意される売掛金の支払期限は、個々の関係ごとに異なっている。二か月、三か月あるいは年内（陰暦の大晦日）といった日限は一般的であるが、いずれにしても華人のスキ関係は、売掛金の回収が不能になった時点で破局を迎える。この点では、華人のスキ関係も通常の信用経済の商取引関係と何ら変わらない。しかし、スキ関係を通して築きあげられた信頼によって、売掛金の支払い期限に、ある程度の融通性が生ずることも事実である。華人の中には「返せる時に返してもらえばいいとするのが正しい華僑のやり方である」と豪語する者もいる。スザントンは、非華人系の人々のスキ関係で「擬制的親族関係や友人関係によって関係が強化されることによって、売掛金が回収できなくなっても関係が継続していくことがある」と指摘している [SANTON 1972: 110]。また、ダンハウザーが挙げている事例では、ある華人商店の倒産の危機に際して、他のスキ・パートナーが債務回収と取引停止にまわるなか、この商店の古くからのスキのみが売掛金の回収を延期し、商品の供給を停止しなかったことが示されている [DANHAUSER 1983: 57]。

華人のスキ関係が商品の掛け売りのみの関係にとどまるか、様々な互恵的内容を含んだ関係に発展するかは、両者の信頼関係の深度に応じて、スキ関係の均衡点がどこに設定されるかによっている。このように、スキ関係は商店間の信頼関係と互恵的な交換行為に基づいて成立する永続的な関係として、営利行為を超えた人づきあいの側面を持つ

ているのである。

## 2 スキ関係の具体相

華人社会の商店がスキ関係によつて結ばれるといつても、商店間の関係は、常に融和的であるわけではない。同じ地域内に同じ商品を扱う商店が存在する場合、商店の間には激しい競争が発生する。こうした競争の中で個々の商店が特定の取引先との間に親密な関係を維持することは、商店がライバルとの競争に勝つための有効な手段となる。例えば、ダンハウザーの挙げているダグパンのある仲卸商は、マニラの卸商とのスキ関係を通して、工場直販よりも価格には高いものの、品質の高い商品を安定的に仕入れることに成功し、結果的に工場直販ルートとの激しい競争に勝利を収めている [DANNHAUSER 1983: 64-66]。

スキ関係にある商店は、特定の相手との親密さが増すことによつて、すなわち、関係の排他性が増すことによつて、競争力を増強していく。こうして、人々はいかに排他的に相手を優遇しているかを誇示し、相手から取引に関する好条件をひきだそうとするのである。売り手は買い手に通常の価格を提示したあと、「他ならぬあなただから」と言つて値引き価格を提示し、買い手は「他ならぬ私だから」と値引きを交渉する。こうしたやりとりが何度か繰り返されたのちに、買い手は「他ならぬあなただから買いましょう」と言うのである [cf. DAVIS 1973: 233; DANNHAUSER 1983: 61]。このやりとりを通して、スキ関係にある売り手と買い手は、両者の親密さを深めると同時に、競争力を獲得していくのである。

スキ関係の排他性が維持されライバルとの競争に勝つためには、関係にある商店の間で価格や取引の事実などのスキ関係をめぐる機密が保持される必要がある。このため、機密の漏えいに際しては、スキ関係にある商店の間で、しばしば争いすら発生する。例えば、ダンハウザーが挙げている事例によれば、ダグパンのA商店が、仕入れ先である

マニラのB商店と、Aとは競合関係にあるC商店とのスキ関係を察知したため、BがCとの関係を破棄するまでB商店からの仕入れを停止するとの宣告を行っている [DANNHAUSER 1983: 59]。しかし、この問題の背景には、A商店が誤ってB商店から商品を購入したレシートを放置したため、C商店がA商店の仕入先と仕入れ価格を察知したという事実があった。このため、B商店は、機密の管理を怠ったとして、逆にA商店を非難し、C商店とのスキ関係を継続している [ibid.]。ここでA商店がB商店に取引停止を宣告した理由とB商店がA商店を批判した理由は、どちらも相手の機密管理に対する不信任に基づいている。スキ関係に関する機密の漏れは、この事例でのC商店のように、仕入れ側のライバルの介入を招くとともに、商品を卸す側にとっても、第三者との価格交渉の面で不利を蒙ることになる。こうして、スキ関係をめぐる商業上の機密の共有は、掛け売りや品質保証といった相互行為の内容とともに、関係の排他性が確保され、信頼関係が維持されるうえで重要な要件となるのである。

過当競争にあるといわれる華人社会のなかでは、こうしたスキ関係に関する機密や、さらに個々の商店の商業上の機密をめぐって一種の政治力学的状況が成立している。競合関係にある商店は、スキ関係にある商店との排他的な関係を維持することによって、互いに相手の優位に立とうとするが、そのためには、商業上の機密をいかに商店内部にとどめておくかという問題が立ちはだかっている。競合関係にある商店は相手の経営に関する情報を察知したり、相手の醜聞が社会に流布することで、競争を有利にすることができるのである。実際、華人社会では、商店の経営に関するごく些細なことまでもが機密の対象となっている。例えば、台風などの災害によって生じた損害や投資の失敗による損失は醜聞の対象とされ、商店の内部での機密とされる。また、多くの華人商店は店内に冷房を設置していないが、これも「冷房にかかる費用が価格に反映されているのではないか」といった噂が流布するのを避けるためであるといわれる。

このように華人の商店は、過当競争という厳しい環境のなかで、スキ関係や競合関係を通して相互に密接に関係し

あつてゐる。華人社会の商店、そして「家」は、まさにスキ関係や競合関係といった関係の中に、その姿を現すのである。ダンハウザーはこの点に関して、「商店が家族を基盤として組織されることとスキ関係の特徴とする彼らの商業のあり方は、相互に強化しあう関係にある。機密を伴う取引を遂行するうえで、また、商店内部の秩序を確実なものとするうえで、家族主義は重要である。事業を展開するうえで親族関係が重視されることは、親密な取引と機密の保持にとつて不可欠なのである」と述べている[ibid.: 9]。華人の商店が家長を中心とした息子たちによつて構成されることは、商業上の機密を保持するための一つの帰結なのである。

ところで、ダンハウザーが「親族関係に基づいて事業が展開される」と言う場合、彼の視野には商店組織のみならず、スキ関係の締結も含まれている。「商品流通の各段階が親族関係によつて結ばれることは、ごく一般的に見られる」と彼は述べている[ibid.: 5]。しかし、すでに述べたように、親族関係を基礎とすることは、スキ関係の本質ではない。華人社会では、家長の死後、兄弟たちが各自の商店を設立する傾向にある。これらの商店は、職種や扱う商品、流通経路上のスキ関係を同じくするため、潜在的な競合関係にあると考えられる。すでに成立しているスキ関係に親族関係のイデオロムが導入されて、両者の親密度が深められることはあつても（実際、ダンハウザーの挙げている事例はこの場合である）、父の商店から分出した息子たちの商店の間が自動的にスキ関係で結ばれることはないのである。

華人社会における商店間の競争は、家長の死後、兄弟たちが各自の商店を設立することにその遠因を求めることができる。競争社会のなかで、個々の商店が生き残つていくためには、特定の商店との間に機密を伴う持続的な取引関係（スキ関係）を維持していく必要がある。ダンハウザーが言うように、商店の経営の根幹が家長とその息子たちによつて掌握されることは、機密を伴う取引関係を維持するうえで重要である。しかし、各自の商店を設立する以前、兄弟の間で共有されていたスキ関係をめぐる機密や取引のノウハウ、商品に関する知識は、独立後の商店にとつて各々の機密となる。そこで機密を保持し、スキ関係を親密にすることは、とりも直さず兄弟の商店との競争が激化してい

く原因となるのである。もちろん、このような兄弟間の競争を回避する方法がないわけではない。兄弟間での商圈の調整や扱う商品の細分化は、競争を回避する有効な方法である。しかし、いづれにしても兄弟による商店の独立そのものを、くい止めることはできない。兄弟による商店の独立は、競争関係とスキ関係が交錯する商店間の関係のなかに埋め込まれているのである。商業社会の中で、華人の商店、そして「家」はいかに社会のなかに存在し、組織され、分出するのであるか。次章では、商店間の関係の背後にある「信用」や「面」といった文化的な価値観を検討していくことで、この問題の答えをさぐってみたいと思う。

### 三 「信用」と「面」

#### 1 商店の「信用」

スキ関係を通して、人々は取引上の秘密を共有し、相互に相手の便宜を図ることで信頼関係を築きあげていく。しかしながら、スキ関係が信頼関係たり得るのは、それが父系親族関係や婚姻紐帯、擬制的親族関係などによつて強化されているからではない。個々の商店が特定の商店との間に信頼関係を形成し、社会的にも信頼ある立場を獲得する由縁は、その商店の「信用」(sin-jong)に求められる。台湾・鹿港における取引関係を調査したデグロッパーは、そのでの取引の前提に商店の「信用」が関与していることを明らかにした上で、「信用」の概念を「個人ないし商店の名声、信頼性、支払能力」と捉えている [Degroot 1972: 304]。このような「信用」の概念は、個々のスキ関係を規定するばかりでなく、商店の社会的な位置づけにも深くかかわり、華人の商店のあり方を特徴づけている。

フィリピン華人社会において、「信用」が評価される対象となるのは、商店ないし商店の経営に従事する個人である。家長の商店に経営陣として参加する「家」の男子成員は、「どこそこ商店の息子の誰それ」といった具合に、商店の「信用」に準じて評価される。こうして商店を経営する家長の「信用」は、個々の商店の「信用」、さらに息子

たちの「信用」となるのである。

商店の「信用」は、日常的な情報交換を通して評価される。華人社会では情報交換がきわめて重要視されており、日常的な会話はもちろん、頻繁に開かれる学校の同窓会、その他折あるごとに様々な情報が交換される。この点に関して、オモフンドロは「華人の間では、うわさによって各々の商店の年間収益、預金高、資産評価額などが正確に判断されている」と指摘している [OMOHUNDRO 1981: 111]。

華人相互の「信用」評価において、商店の資産や利益、損失、過去の取引実績などが最も重視されることは言うまでもない。個々の華人の取引実績はスキ関係の中で個別的に評価されるとともに、相互の情報交換を媒介として社会的に認知され、格付けされていく。例えば、ダンハウザーの記述によれば、マニラの華人商店から見たバギオの華人商店の「信用」はダグパンの華人商店のそれよりも総じて低く、このためバギオの華人商店はダグパンの商店と取引することでマニラの商品を得なければならないという [DANHAUSER 1983: 56]。一方、個人や商店の「信用」は商業上の実績以外にも、個人の社会的地位や家族の構成などによっても評価される。このような「信用」の評価では、経営者の年齢、商店での地位（経営者であるか否か）や、家庭におけるしつけのあり方などが問題となる。

華人社会において、年長者に対する評価は年少者に比して総じて高い。ある華人は、彼が実際の年齢よりも年下に見られることで取引上の不利を蒙ったと述べている。同様に、華人社会では、新たに商店を創立することが経営者の能力のあかしであると考えられており、商店の創業者は商店の継承者よりも高い名声を獲得する。また、商店の経営者は雇用者よりも高く評価される。さらに華人の「信用」が評価される基準には「家」における妻子のしつけに関するものも含まれている。例えば、子供たちに浪費癖があったり、怠惰であったりすることは、人々のうわさの対象となり、父親の「信用」に打撃を与えかねない。また、両親の意志に反して結婚するとか、息子が父を裁判所に訴えるといった不孝や相続争いなどの不和も「信用」の失墜につながる。とりわけ非華人系フィリピン人との通婚は親不孝

の最たるものであり、商店がスキ関係を失う事態にもなりかねない。

このように個々の華人や商店の「信用」は、商業活動面での実績はもちろんのこと、年齢や地位、「家」でのしつけのあり方に深く関与している。同時に、「家」のあり方をめぐる「信用」評価の基準には、「長幼の序」であるとか「父子の孝」であるといった華人の家族道徳が色濃く反映されている。こうして、個々の商店は、商業上の実績や社会規範に基づいて「信用」が評価され、その「信用」に応えることを通して、華人社会のなかでの位置づけを獲得していくのである。

## 2 華人の「面」

華人社会の「信用」の概念は、さらに商店や個人の地位や役割、誇りなどに関与している。「信用」に伴う、このような役割期待や個人の誇りが「面」(面)あるいは「面子」である。「面」は社会から個人に担わされる地位や役割を表現するものとして、また、そうした地位や役割に対する個人の反応として、人間関係を円滑にする文化的な装置となる。以下の二節では、このような「面」の概念をとおして、華人の商店、「家」の特質を明らかにしてみよう。

まず、「面」は相互に尊重されなければならない。相手の「面」を尊重するとは、社会的に認知された「信用」に見合った扱いをするということである。こうして「信用」されている人物に対して内金を要求したり、相手を中傷したりすることは相手の「面」をつぶすこととなる。

一方、「面」を尊重された者は、それに見合った行動をとることが期待される。商店間が様々な方向に広がるスキ関係によって結ばれる華人社会において、商店の経営を維持し、社会的に付与された「信用」を裏切らないことが、「面」にまつわる役割期待の第一の要件となる。例えば、ある華人の富豪はフィリピンをはじめ東南アジアや台湾で幅広い事業を展開していたが、フィリピンでの事業の失敗によって「面」を失った。人々は「彼が各地にいる妾たち

にうつつを抜かしていたからだ」として、彼を罵った。彼の場合、のちに彼が友人から某華人団体の理事長の役職を譲り受けることよつて、失つた「信用」を部分的に回復することができた。しかし、この逸話は、いまだに華人社会の語り草になつてゐる。「面」に伴う役割期待は、商店経営の維持に関わるものばかりではない。社会に対する奉仕もその役割期待に含まれてゐる。華人社会には、「領袖<sup>1)</sup>」と呼ばれる有力者がゐる。彼らは華人社会の実力者として様々な華人団体の役職につき、紛争の調解や福利の増進に奉仕することが期待されてゐる。このように「面」が相互に尊重され、「面」に伴う役割が果たされることよつて人間関係は円滑なものとなつていくのである。

しかし、「面」が相互に尊重されると言つても、それは各自の「面」を犠牲にしてまでなされるわけではない。相手の「面」を尊重するあまり、自分の「面」が失われるのでは元も子もないのである。こうして「不当な扱い」を受けること、「面」がつぶされること対して、華人は並々ならぬ関心を払う。例えば、施振民の記述したある宗親会の派閥争いでは、役員人事に漏れた一派が役員就任式の席上でコップを投げつけたことに端を発して、宗親会の分裂に至る事態が発生してゐる [See 1981: 237]。この事件の発端は、役員人事をめぐつて冷遇された一派が、まさに「面」をつぶされたことよつてゐるのである。

華人社会において実力者の「面」や年長者の「面」は、年少者よつてとくに尊重されなければならない。一見すると、このような「面」の尊重は、年少者から年長者に一方的に「面」の尊重がなされてゐるのよつに見える。だが、年少者が年長者の「面」を尊重するのは、そうすることよつて彼ら自身の「面」を維持できるからでもある。年長者や有力者の「面」が尊重されることよつて、華人社会にはある種の位階秩序が成立する。しかしながら、こうした位階秩序は、厳格な意味での位階秩序ではない。有力者であれ、そうでない者であれ、また、年長者であれ、年少者であれ、すべての華人は、社会の中で個々の「面」を誇示しようとする。華人社会ではすべての華人(男性)が商人としての類似したライフサイクルを歩んでいくと考えられてゐる。その中で富豪や有力者、年長者の「面」と

年少者など「面」を区別するものは、ライフサイクルの中で人々が占める位置の違いでしかない。類似したライフサイクルの中にいるという意味では、すべての華人男性が対等なのである。華人社会の位階秩序は、個々人の「面」の誇示に基づく華人相互の対等性に深く根ざしているのである。

このように「面」は、華人社会内部の人間関係を円滑にする文化的な装置となるとともに、華人どうしの対等性をも規定している。次に、こうした「面」の概念と商店の経営や「家」の分出とを関係づけてみよう。

### 3 「面」と「家」

華人が「面」を誇示する機会は、様々な状況において見られる。冠婚葬祭の際の儀礼的な浪費などは、人々が「面」を誇示する絶好の機会となる。しかし、人々が「面」を誇示する最良の方法は、彼らが商業で成功をおさめ、「家」を繁栄させることにある。筆者は、「どういった場合に『面』を喪失するか」という質問をしたことがある。この問いに対して、ある華人は、「商店が倒産するときだ」と答えている。商業社会の中で「面」を維持するということは、とりも直さず商店の経営を維持することなのである。

このような「面」と商店経営との観念的なつながりは、家長の死後、息子たちによってなされる「家」の分出においても見ることができ。家長の死後、商店は、多くの場合、長男を中心とした兄弟の共同経営に委ねられる。しかし、兄弟による共同経営は、必ずしも最終的な商店の経営形態ではない。むしろ、兄弟たちは状況の許す限り、各自の商店を構えようとする。例えば、チェンの調査した一五の商店のうち八つの商店で継承が行われているが、うち二つの商店は、家長の死後、長男に継承され、さらに長男が別の商店を設立したため、次男への継承がなされている [CHENG 1979: 3940]。筆者の知る華人商店の場合も、家長が亡くなった後に、長男から長女、さらに三女、四女と商店の継承がなされていた。<sup>13</sup>すでに述べたように、華人社会において、新たに商店を設立した者の「信用」は、単に父親

の商店の経営をひき継いだ者の「信用」よりも高く評価されている。家長の死後、息子たちが独立した商店の経営にむかうことは、「面」の誇示の点からも、また、社会における「信用」の獲得という点からも、ある程度の必然性をもつのである。ある情報提供者によれば、近年、華人の若者たちが、父親の生前に商店からの独立を要求して訴訟を起こすことがしばしばあり、華人社会の問題となっているという。こうした訴訟も、若い華人たちが性急に彼らの「面」を希求しているからにはかあるまい。

息子たちによる商店の独立が「面」に深く関与していることは、兄弟が各々の商店を構えたのちの、商店どうしの関係からも確かめることができる。兄弟が各々経営する商店は、少なくとも筆者の知る限り、本店―支店関係などの明確な階層構造に配置されていない。筆者は、別々に商店を営む兄弟に、両者の間の本店―支店関係の有無を尋ねたことがある。しかし、その答えは、両者の間で情報交換等は行われているものの、スキ関係に見られるような商品の取引は行われていないとのことであった。それどころか、兄弟の商店間には、商業上その他の争いが生ずることさえある。家長の生前、息子たちは父親の商店で商業の仕方を学ぶ。このため、家長の死後、兄弟によつて独立して営まれる商店は、業種や扱う商品、流通経路を同じくし、潜在的に競合しあうこととなる。チェンは、兄弟やオジーオイの関係にある商店が、協調関係ではなく、激しい競争が展開される関係にあることを指摘している [Cheng 1979: 35-36]。このように、兄弟が各々経営する商店は、相互の独立性および対等性を前提とした関係で結ばれている。独立した商店を営む者として、兄弟は各自の「面」を誇示するのである。

しかしながら、すべての華人商店で、息子たちが新たな商店を構え、独立した経営がなされるわけではない。他の兄弟が各自の商店を経営するようになって、少なくとも兄弟のうちの一人は父親の商店に残り、経営を継承することが多い。また、華人の商店の中には、父親の死後も息子たちが共同で、その経営に従事する場合もある。後者の場合、商店の共同経営にあたる息子たちそれぞれの「面」は、息子たちが独立した商店を経営することによっては、獲

得されない。むしろ、そこでは「家」における父系的系譜の継承こそが、彼らの「面」の獲得に深く関与していると考えられる。

華人社会において、父系的系譜の継承がとくに強調されることは、改めて指摘するまでもなからう。「家」が家長を基点として子々孫々に拡大されていくことは、他の地域の漢族と同様に、フィリピンの華人にとっても「理想的」とされる。「家」を構成する父系親族関係が拡大されるにつれて、個々の商店の「信用」と「家」の「面」は強化されていく。「家」における父系的系譜の継承は、とりも直さず個人が「面」を誇示し得る一つの要件となっているのである。華人社会で家庭でのしつけが強調され、それが商店の「信用」を左右するのも、「家」における父系的系譜の継承が「面」にかかわっているからにはかならない。

こうして、「面」によって含意される「家」の像は、家長を中心に父系的な系譜が継承されていく「家」の像であると言える。個々の華人は「面」の獲得を動機として、各自の商店と「家」を創設しようとする。しかし、そこで創設される「家」は、予め分裂を運命づけられていない。むしろ、家長を頂点として子々孫々に拡大されることを理想とする「家」なのである。

「面」が「家」における父系的系譜の継承に深く関与することに関して、息子たちによる各自の商店の設立が、家長の死後に行われることは重要である。華人にとって、父親の存在は絶対的であり、父親の存命中に息子たちが独自の商店を経営することは、社会的な非難的となる。父親の存命中に息子が商店を創業することは、息子が父親との対等性を主張することを意味し、父子関係の理念に反する行為として、社会的に容認され得ないからである。実際、息子が父親の商店での彼のシェアを主張して訴訟を起こすような場合、人々はこうした訴訟を正当な争いとは見なさず、一方的に息子の過失を述べたてる。ここでの息子による「面」の希求は、「家」における系譜関係の理念と真つ向から対立するのである。これに対して、家長の死後、息子たちが各自の商店の経営に従事することは、父親の権威

に對抗する行為とは考えられておらず、社会的に容認されている。父親間の訴訟において息子が一方的に非難されるのに対して、兄弟間の相続争いは、ある意味で正当な争いとしての位置づけを獲得しているのである。

機能集団としての「家」と父系的な系譜の継承を別ものとする陳其南の理論に引きつけて言えば、家長の死後になされる「家」の分出は、兄弟間での「面」の表明であるため（それゆえ「面」をかけた争いも発生し得る）、亡父との系譜関係は霊的なかたちで維持されるということになる。 「面」の獲得を動機とした「家」の分出は、「家」内部の系譜関係を乱すものであつてはならない。万一、「面」と系譜関係との整合性が破られた場合には、父親に對抗する息子本人の「面」のみならず、父親の「面」すらも失われることとなるのである。こうして、息子たちによる家長の死後の「家」の分出は、個々の華人による「面」の獲得と「家」における父系的系譜の継承との、華人社会における妥協点を示すものと言えよう。

以上のように、「面」は社会の中で「信用」を獲得していこうとする人々の動機を背景としながらも、「家」における父系的系譜の継承に深く関与している。フィリピン華人社会の商店、そして「家」が、どのくらいの規模の系譜関係を動員して構成されるかは、個々の商店の商業上の経営戦略にかかっている。世代交代の度に新たな商店が設立されることは決して稀ではなく、むしろ一般的かも知れない。一方、華人系財閥などの大企業では、何世代にもおよぶ子孫が吸収される。規模の小さな商店は、各世代の子孫たちに「面」を表明する機会を与えられるかわりに、社会における絶大な「信用」に基づいて、強力な「面」の誇示することは望めない。逆に、大規模な父系親族集団の組織化は、創立者の絶大な「信用」の下に強力な「面」を維持する反面、個々の子孫たちが独自の「面」を誇示する機会を奪いもする。後者の場合、経営陣内部の対立などをきっかけに、新たな商店が設立されることによって、個人の「面」が誇示される。このように、フィリピン華人社会において、「面」は、特定の範囲を持つ父系親族範疇の活性化を最大の要件として、獲得され、誇示される。いわば華人社会の商店、そして「家」は、他者との対等性を表明し、

社会における威信を獲得する人々の動機に基づいて、組織化されているのである。

### 結びにかえて

フィリピンの華人社会は、じつに成人男性の八割が何らかのかたちで商業に従事している商業社会である。商業社会の中で、人々は、商店間のスキ関係や競合関係を通して、他者との対等関係を維持している。商店間のスキ関係において、人々は商品の売買をはじめとして、様々な財やサービスの交換を行う。サリンズの唱えた互酬性の三区分に従えば、スキ関係における「および」および「こと」のやりとりは、「均衡的互酬性」に基づいていると言えよう [SHILNS 1968: 3; 渡邊 一九九〇]。こうして、華人社会の商店は、商店の経営主体となる「家」内部の親族関係とも、また、華人と非華人系フィリピン人との間の営利的な関係とも異なった、「均衡的互酬性」に基づく人づきあいを通して、その対外的な関係が規定されているのである。

スキ関係で交換されるのは、商品とそれに見あつた代金、その他のサービスばかりではない。スキ関係の前提には、「信頼の交換」とでも言うべきものが潜んでいる。相手を信頼し、その信頼に応えること、相互に相手を尊重するところが、スキ関係を成立させる条件となるのである。このような「信頼の交換」は、華人（成人男性）どうしの社会関係を文化的に規定するとともに、社会のなかでの商店および「家」のあり方をも規定する。「信用」や「面」の概念を媒介として、商店および「家」と社会との関係が一般的に規定されるのも、この点においてである。フィリピンの華人社会において、「信用」や「面」は、商店の経営や「家」の構成と不可分の関係にある。人々は、商店の経営や家庭でのしつけを通して、社会的な「信用」に応える義務を負う。同時に、人々は各自の「面」を誇示し、自ら積極的に他者との対等性や社会における威信を獲得しようとする。このような「面」を誇示する端的な手段は、華人が独立した商店を経営し、自ら家長として父系的系譜関係によって構成される「家」の頂点に立つことである。父系的系譜

の継承との整合性を保ちつつも、家長の死後、息子たちは社会における「信用」の獲得や「面」の誇示を動機として、各々の商店を経営し、「家」を分出させていく。こうして、華人社会の「家」は商店間の「信頼の交換」のなかに、その姿を現すのである。

「信用」や「面」が、漢族農村の社会関係以上に、商人どうしの関係において強調されることは想像に難くない。デグロップは、台湾・鹿港の商業活動が、商店の「信用」に基づいてなされている状況を記述している [DEGROPPER 1972]。一方、「面」や「信用」については、漢族社会の社会関係あるいは階層構造を特徴づけるものとして、多くの研究者によって論じられてきた [eg. Jacobs 1980: 黄 一九八八 a b; 胡 一九八八 (一九四四)]。

このうち、台湾・馬祖島を調査したヤコブスは、政治的な脈形成における「個人的なつながり」、すなわち「関係」(guan-xi)の役割について、「信用」や「面」にも言及しつつ論じている。「地縁、血縁、仕事の同僚、同級などの共通項に基づく親密な「関係」を維持するうえで、「信用」は本質的である」[Jacobs 1980: 57]。また、「地域のリーダーは、共同体の団結と個人的な「面」の獲得のために、「関係」に基づく政治的な派閥を組織する」というのである [ibid.: 84]。しかし、ヤコブス自身は人々の「関係」の利用と「面」の尊重との間に、均衡的互酬性の原則が働くとは断言していない [ibid.]。これに対して、黄は「関係」の利用と「面」の尊重との間に、ある種の均衡的互酬性を想定しているようである。彼は漢族の人づきあいを「家」内部の親族関係および外部社会の人間との関係と区別したうえで、その原則を「面」の相互尊重に求めている [黄 一九八八 a, 五一頁]。そして、「人々は有力者の「面」を尊重するかわりに、有力者との「関係」を利用して、利益を得ようとする」と述べている [同上, 五五頁]。こうして、フィリピン華人社会におけるスキ関係のような商店間の取引関係に限らず、漢族の一般的な社会関係にも相互に「面」が尊重され、「関係」が利用されるといった、ある種の対等性と均衡に基づく関係を見出し得るのである。

ところで、個人を中心とした漢族の社会関係を社会的距離に即して、家族関係(「家人」)、人づきあいのなされる関

係（「熟人」、関係のない関係（「外人」）に区別したうえで、黄が人づきあいのなされる関係を、「関係」の存在する関係としていることは興味深い。「面」が相互に尊重される間柄は、「地縁、血縁、仕事の同僚、同級などに基づく「関係」を前提としている」というのである。「同上、四八頁」。人づきあいが、「関係」に基づいてなされることは、商品の取引関係においても同様である。仁井田は、漢族の顧客と売手の間に「古くからの友人」（「老朋友」という擬制が導入されることを捉えて、取引関係が「対等的等質的な仲間の共属意識」に基づくことを指摘している（仁井田 一九六四、五二八頁）。フィリピンの華人社会の取引関係で、仁井田のいう「対等的等質的な仲間の共属意識」を探せば、それはスキのパートナーという意識であり、「我々」（「咱人」という意識であろう）。

日本民俗社会の交際に関して、渡邊は「俗に「親子づきあい」という言葉があるが、それはへ親子同様の親しいつきあいを指し示しているのであって、実の親子と認識しあつた者どうしのへつきあいをいっているのではない」と述べている（渡邊 一九九〇、一〇二頁）。同様に、漢族の「関係」は、フィリピン華人社会のスキ関係に見られるように、系譜や出身地の共通性に基づく血縁的・地縁的「関係」であるとしても、地縁関係や血縁関係そのものではない。むしろ、「関係」を形成する二者の間に地縁、血縁、仕事の同僚、同級などの共通項を想定することで、人々は両者の親密さと「関係」の合理性を表現しようとするのである。加えて、「関係」に導入される親子や兄弟、さらに「古くからの友人」などの擬制は、二者の間に家族道德的規範、あるいは仁井田の言葉を借りれば、「人倫関係の枠組み」をも成立させる。同姓組織（宗親会）などの華人団体や社会関係一般において、年長者と年少者の間には「父子の孝」という規範が導入される。また、スキ関係では「朋友の信」が強調される。こうして、漢族の諸社会の社会関係には、均衡的互酬性の原則と家族道德的規範の二つの原則が交錯する様相を見ることができるのである。

漢族諸社会の社会関係が、このような均衡的互酬性の原則に基づく側面と家族道德的規範に基づく側面の二面性を持っているとするれば、宗親会や同郷会といった華人社会の社会組織、さらに「家」や宗族などの組織化についても、

これら社会関係の二面性に即して、理解されるべきであろう。様々なレベルの社会組織は、主導者の「面」が組織の外で尊重され、「関係」が利用されることで組織される。こうした社会組織のなかで、主導者と一般成員は家族道徳的規範の導入によって位階秩序に組み込まれながら、あくまでも相互の対等性を維持すると考えられる。この点は、父子関係と兄弟関係からなる「家」についても、概ね当てはまると思われる。「家」は父子間の最も基本的な位階構造とともに、兄弟間の対等性を前提とする関係をも、その内部に含んでいる。こうして、家長の死後、息子たちが各自の「面」を誇示することを動機として、独立した商店を構えようとするのである。ヤコブスは、他者の「面」と自己の「面」が配慮されることによって、集団の団結が維持されることを示唆している [Jacobs 1980: 68, 84]。しかし、そこで組織された集団は、「面」によって特徴づけられる対等かつ均衡ある社会関係を内包するがゆえに、集団としての結合力を失い、分裂・再統合されていきさえるのである。

このように見てくると、漢族諸社会を理解するうえで、親族研究から「関係」研究へ視点を変える必要性を改めて感じざるを得ない。「親族的」ではあれ、親族関係そのものではない漢族の社会関係や社会組織を論ずるうえで、もはや出自や親族範疇、系譜関係といった概念はさほど有効ではないと思われるからである。むしろ、フィリピン華人社会、そして、漢族諸社会の成り立ちを知るためには、個々の社会関係で、どのようなやりとりがなされ、どのような人倫関係のイデオロムが社会関係に導入されるかといった問題にこそ、関心が払われるべきであろう。この点で、スキ関係や「信用」「面」によって特徴づけられるフィリピン華人社会の商店間の関係は、フィリピン華人および漢族の社会関係を考えるうえで興味深い事例を示すと思われる。今後筆者は、本稿での考察を踏まえ、さらに本稿ではあまり触れなかった位階秩序の問題や女性華人の社会関係の問題をも射程に入れていくことによって、フィリピン華人社会の社会関係に関する理解を深めていきたいと思う。

## 謝辞

本稿の執筆にあたっては、東京都立大学の渡邊欣雄先生、伊藤眞先生をはじめ、多くの方々から様々なご助言を頂いた。これらの方々、そして、筆者のフィリピンでの滞在を支えて下さった華僑・華人の皆さんに、心から謝意を表したい。また、香港からの留学生であり、ご自身もフィリピン華人社会に深い関わりを持つ陳徳奇氏、および中華民国からの留学生である劉欣欣女士からは、福建語の表記をはじめ、重要な示唆を賜った。この場を借りて、とくに感謝の意を表しておきたいと思う。

## 註

- (1) フィリピンで漢族系住民を指す言葉は「華僑」の語が一般的である。しかし、中国籍を持つ者を華僑、現地籍を有するものを華人とする既存の華人研究の区分に従えば、現在の漢族系住民の多くは華人と呼ぶにふさわしい。戴 一九七三: 6; ANDERSON 1990。このため本稿では華人の語を用いることにする。
- (2) フィリピン華人社会の内部において、自他ともに漢族系と認めている華人は、「咱人」(an lang)、「すなわち」「我々(の人々)」という語によって指示される。
- (3) この他、百貨店のシュー・マート、ファースト・フード・チェーン最大手のジョリ・ビー (Tony Tan Caktiong 社長)、第二位のマクドナルド (George T. Yang 社長) など、華人系の大企業も少なくない。
- (4) 但し、数値のうえでの華人の経済的プレゼンスは、決してフィリピン経済を支配しているという程大きくはない [Go 1972: 30]。一方、游の推計によれば、一九七二年のフィリピン華人の一人あたりの国内総生産は一、五一六ドルであり、同時期のシンガポール華人の数値の約二倍となっている [游 一九九〇、九二頁]。
- (5) 同様に、機能集団として「家」が分枝していく要因に関しても、主として「家」の経済的な基盤の面から説明がなされている [堀江 一九八一]。
- (6) スキの語に漢字を当てるとすれば、「主客」となる。
- (7) 華人のスキ関係の連鎖には、非華人系フィリピン人の商人、消費者、生産者なども含まれる。しかし、こうした華人と非華人系フィリピン人との間のスキ関係は、多分に戦略的な色彩が濃い。この点に関して、アーピスは、「華人は」非華人系の小売商と永続的な関係を維持するために、各々の顧客に一〇〇ペソから六〇〇ペソの債務を負わせるようする必要を感じてい

る」と書かれている [DAVIS 1973: 214]。また、ジェンセンやホーンはフィリピン各地の農村において華人系の精米所や雑貨商が農民にある程度の借金を負わせることによって、取引を永続的なものにしむけている状況を記述している [JENSEN 1956: 212, HORN 1941: 43]。

- (8) 非華人系フィリピン人どうしの間で、掛け売りは相互の信頼関係の確立を待って、取引に導入される。掛け売りに基づかない商品の取引が数カ月行われ、相手を信頼に足る人物と判断したとき、売り手は買い手に「代金は後でいい」と言う。こうして始めて買い手は商品と引換に代金を支払う必要はなくなるのである [DAVIS 1973: 218]。
- (9) オモフンドロは通婚によって華人が失う取引関係を二〇%から六〇%程度と推定している [OMOHUNDR0 1981: 132]。
- (10) 仁井田は、「面子」の概念に関して、「面子には」人が信頼に向かって対応的に示しているある種の状態ないし気分があるようである」とし、「面子は社会的信頼に外的に答えている特殊な状態気分である」と述べている [一九六四、五三八頁]。
- (11) あるものは「representative」。
- (12) この点に関してオモフンドロは「華人社会の男性はすべて同じ経歴のパターンの中で年齢あるいは居住年数に応じて異なった位置を占めているに過ぎず、年を経るに従って財力が増していくと考えられている」と述べている [OMOHUNDR0 1981: 85]。
- (13) ある情報提供者の説明によれば、「父から兄、兄から弟への継承がなされる理由は、兄が弟よりも早く独立資金を準備できるからである」と言う。

#### 参考文献

- AMVOT, J 1973 *The Manila Chinese: Familism in the Philippine Environment*. Quezon City, Philippines: Institute of Philippine Culture, Ateneo de Manila University.
- ANG-SEE, T. 1990 *The Chinese in the Philippines: Problems and Perspectives*. Manila: Kaisa para sa Kaunlaran, Inc.
- 陳 其南 一九八八 「中國人的家族與企業経営」 文崇一・蕭新煌(編)「中國人——觀念與行為」台北: 巨流圖書公司
- CHENG, G. Y. 1979 *The Chinese in the Hardware Business: Case Studies on Family Firms*. B. A. thesis, De la Salle University.
- DANNHAUSER, N. 1983 *Contemporary Trade Strategies in the Philippines: A Study in Marketing Anthropology*. New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press.

- DAVIS, W. G. 1973 *Social Relation in a Philippine Market: Self-Interest and Subjectivity*. Berkley, Calif.: University of California Press.
- DEGLOPPER, D. R. 1972 Doing Business in Lukang. In Willmott, W.E. (ed.). *Economic Organization in Chinese Society*. Stanford, Calif.:Stanford University Press.
- GO, B. C. 1972 The Chinese in the Philippines: Facts and Fancies. *Philippine Sociological Review*, 20(4).
- 堀江俊一 一九八一 「台湾漢族の“家族”——jia イデオロギーとjia 集団」『民族学研究』四六—一一
- HORN, F. 1941 *Orphans of the Pacific*. New York: Reynal and Hitchcock.
- JACOBS, J. B. 1980 *Local Politics in a Rural Chinese Cultural Setting: A Field Study of Mazu Township, Taiwan*. Canberra: Contemporary China Centre, Research School of Pacific Studies, Australian National University.
- JENSEN, K. K. M. 1956 *The Chinese in the Philippines during the American Regime 1898-1946*. Ph.D. Dissertaion, University of Wisconsin.
- 胡先縕 一九八八（一九四四）「中國人的面子觀」 黄光國（編）『中國人的權力遊戲』台北，巨流圖書公司（The Chinese Concepts of Face. *American Anthropologist*, 46(1): 45-64.）
- 黄光國 一九八八 a 「中國人的人情關係」 文宗一・蕭新煌（編）『中國人——觀念與行為』台北，巨流圖書公司  
—— 一九八八 b 「人情與面子——中國人的權力遊戲」 黄光國（編）『中國人的權力遊戲』台北，巨流圖書公司
- 仁井田 陞 一九六四 『中国法制史研究——法と慣習・法と道徳』東京，東京大学東洋文化研究所
- NEWELL, W. H. 1985 Structural Conflicts within the Chinese Family. In Hsieh, J.C. & Chuang, Y.C. (eds.). *The Chinese Family and Its Ritual Behavior*. Taipei: Institute of Ethnology, Academia Sinica.
- OMOHUNDRO, J. T. 1981 *Chinese Merchant Family in Iloilo: Commerce and Kin in a Central Philippine City*. Quezon City, Philippines: Ateneo de Manila University Press.
- 1983 Social Networks and Business Success for the Philippine Chinese. In Lim, Linda Y.C. & L.A. Peter Gosling (eds.). *The Chinese in Southeast Asia*, Vol.1: Ethnicity and Economic Activity. Singapore: Maruzen Asia.
- SAHLINS, M. 1968 *Tribesmen*. Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, Inc.
- SA-ONAY, M. P. 1980 *The Chinese in Negros*. Bacolod City, Philippines: St. John's Institute and Negros Occidental Historical Commission.
- SEE, CHINBEN 1981 Chinese Clanship in the Philippine Setting. *Journal of Southeast Asian Studies*, 12(1): 224-247.

戴 國煌 (編) 一九七三『東南アジア華人社会の研究』東京、アジア経済研究所

SZANTON, M. C. B. 1972 *A Right to Survive: Subsistence Marketing in a Lowland Philippine Town*. University Park, Penn.: The Pennsylvania

State University Press.

游 仲勲 一九九〇『華僑——ネットワークする経済民族』東京、講談社

渡邊欣雄 一九九〇「日本民俗社会の交際と互酬性——文化人類学講義ノート」『武蔵大学人文学会雑誌』二二—三・四

WICKBERG, E. 1964 'The Chinese Mestizo in Philippine History'. *Journal of Southeast Asian History*, 5: 62-100.

(みやはら・きょう 東京都立大学大学院)