

# 発展途上国都市インフォーマル・セクターに 関する覚え書

——フォーマル・セクターとの関連をめぐって<sup>1)</sup>——

新 津 晃 一

## 序

今世紀半ば以来、第三世界におけるもっとも顕著な現象の一つとして、急激な人口増加と、人口の〈首位都市〉(primate city)への集中化現象があげられる。その結果、首位都市への人口集中化は、産業発展にともなう雇用人口吸収能力以上に進展し、いわゆる〈過剰都市化現象〉(over-urbanization)を引き起こしている<sup>2)</sup>と論じられている。したがって、こうした過剰都市人口が、いかなる形態で都市内に滞留し、生計を維持することが可能となっているかについての問題は、発展途上社会に興味を持つ学徒の共通の研究関心となってきた。特に1970年代に入ってから、発展途上国における、それまでの開発戦略の中心であった資本集約型経済政策では、過剰都市人口を当初予想したようには十分、産業労働人口として吸収できないことが広く認識されるようになって以来、こうした過剰都市人口に関する研究が多様な視点から活発に行なわれてきている。〈向都移動〉(urban migration)、〈スラムとスクォッター〉(slum and squatter)、〈都市貧困者〉(urban poor)、〈インフォーマル・セクター〉(informal sector)等の研究はそれぞれ、過剰都市人口ついて、その発生の背景、居住地区における生活実態、生活水準、経済・社会構造への組み込まれ方、等に関する研究である。

本稿の目的はこうした一連の研究の中で、特に都市過剰労働人口のための独特の雇用の場を提供する機能を果たしているといわれる〈インフ

フォーマル・セクター〉に焦点を当て、I) その内部構成を明らかにするとともに、II) フォーマル・セクターとの関連を解明することである。

インフォーマル・セクター研究についてはこれまで、1) このセクターで働く人々の生活実態を明らかにしようとする人類学的研究に始まり、2) 次いでILOや世銀等国際機関による大規模な統計的研究、3) これらのデータに基づく政策研究、といった形で推移して来ている。こうした研究の背景には問題の指摘と政策側に対する関心の喚起、その改善・解消策への指向があったことは言うまでもない。また解決策に関する主な議論としては、(1)インフォーマル・セクターを形成する背景となる過剰都市人口を抑制しようとする政策(家族計画政策、大都市への人口流入抑制策、農村・地方都市開発による人口定着政策、人口移住政策など)、(2)インフォーマル・セクターのフォーマル・セクターへの転換・吸収を促進するための近代工業化政策、(3)先進工業国の従属・支配の下で形成され、存続してきた途上国のフォーマル・セクターの被搾取的体質を排し、その自立化をはかる事によって早晩インフォーマル・セクターは、解消されるとする議論、などであった。(1)の視点はインフォーマル・セクターの形成を阻止する政策であるが、(2)(3)は形成されてしまったインフォーマル・セクターをフォーマル・セクターへと転換・改変させて行くための政策議論である。但し(2)と(3)の立場は基本的に対立する要素を含んでいることは言うまでもない。この論文では後者の(2)(3)、既に出上がってしまったインフォーマル・セクターについての政策を考える上で重要なインフォーマル・セクターとフォーマル・セクターとの結び付きの状況を検討することである。なおフォーマル・セクターとの関連で、インフォーマル・セクターを分析しようとする与实际、インフォーマル・セクターの内部を構成する部門によりフォーマル・セクターとの繋がりにはかなりの差異がある事がわかる。従って、インフォーマル・セクターの内部構成についてフォーマル・セクターとの関連において再検討する必要性が生じてくる。

インフォーマル・セクターの概念については、これまで発展途上国都市の労働市場の特質を概括的に論ずるには便利な概念ではあるが、あまりにも異なった内容を持つ雑多な職業や、事業所等が含まれており、その内容を構成する諸活動について一貫性のある論理に基づく説明的定義を下すことは不可能であると言われてきた。但し、どの様に異なった論理を持つ職業から構成されているのかについては明らかにされていないのである。本稿の目的がインフォーマル・セクターの内部構成の検討とそのフォーマル・セクターとの関連に置かれているのは以上の様な意味合いにおいてである。

なお、本稿は特に両者の関係を明らかにするにあって、筆者が、これまでアジアの諸国で行なったフィールド調査を参考とし分析を進める。

## I インフォーマル・セクター論登場の背景

インフォーマル・セクター論登場の背景に関する議論を進めるにあたって、ここではインフォーマル・セクターの概念、及びそれと対比されるフォーマル・セクター(formal sector)の概念、さらには両セクターから構成される途上国都市の二重経済社会構造について検討していきたい。

### 1. インフォーマル・セクターとは

セスラマン(S. V. Sethuraman)によると、インフォーマル・セクターとは「物的・人的資源の制約や、技術的制約にもかかわらず、その参入者が雇用と収入を得ることを目的として、商品やサービスの生産・流通にたずさわる小規模な生産単位から構成される経済部門」である<sup>(2)</sup>。すなわち、ほとんど、資本もなく、また特定の技術を持つこともなく開始することが可能な、ごく小規模な事業からなる経済部門のことである。参入の動機は、より高い利潤を得ることを目的とした、いわゆる“企業家的投資指向”からではなく、自らの雇用の場を得、生計のための所得を得ることを目的としたものである。実態的には、途上国内都市の下町、裏通り、バザールといった地区にきわめて一般的に見られる“呼び売り

商人(hawkers and venders)”, “露店商”あるいは“力車引き”等の極小事業をその典型としてイメージされる経済活動部門のことである。これらの小事業者は、古典的な意味における資本家ではなく、また資本も技術もなく参入することから考えても、いわゆる“企業”ではないことは明らかである。その意味において、経済論理に基づいて成立するフォーマル・セクターに対し、“インフォーマル・セクター”と呼ばれる由縁がある。しかもこうした経済活動部門に従事する途上国の首位都市内の労働人口は、50~85%にもものぼるとさえ言われている<sup>(3)</sup>。

このようにインフォーマル・セクター就業人口が異常に膨張した背景として、現在、次のように一般的に理解されている。すなわち、1) 途上国の相次ぐ独立に伴い、人口が急増し、特に農村では土地許容度を越えて増加したため、雇用機会と所得の向上をめざして急激に向都移動がはじまったこと。2) 一方、途上国が近代国家として工業政策を導入し、それにより相次いで出現した土着企業、外資企業、政府企業等は、それなりの成長を遂げたが、膨大な向都移動人口、都市自然増人口を吸収するほどには発展しなかったこと。3) 1), 2)の要因から、企業資本の下で職を得ることが出来なかった人々は、都市の中で失業または半失業状態になり、自ら所得機会を得るため、小さな事業をはじめたこと、等である。

途上国の都市内には、かくして、いわゆる工業化政策により進展してきた企業資本型経済部門またはフォーマル・セクターに労働力として吸収される人々と、それに吸収されなかった人々が形成するインフォーマル・セクターとの二重の経済構造(dual economy)が形成されていると指摘されているのである。インフォーマル・セクターに対比されるフォーマル・セクターとは、従って、先進工業国のような近代的生産様式と生産組織を基盤として経済活動を行なう事業体からなる部門であり、当然のことながら、インフォーマル・セクターと比較し、事業規模の大きな事業体から構成される部門ということになる。このように、インフォー

マル・セクターに関する議論は常に、フォーマル・セクターに対比され、論じられることになる。しかも、フォーマル・セクターにはついてその特質がかなり明解に説明されるのに対し、インフォーマル・セクターについては、常に、“フォーマル・セクター以外のセクター”として、その構造が明らかではない。また両セクターの関連についてもほとんど無関係に並存したまま都市内に存在しているといった議論から、かなり緊密に関連しあっているといった議論に至るまで、全くその特質を異にする議論が類似する多様な対比概念を駆使しつつ論じられている。現在こうした対比概念については、以下のように分類することが可能なほどである。

1) 企業活動の形態による対比類型…… a. 企業資本型経済(firm type economy)対バザール型経済(bazaar economy)<sup>(4)</sup> b. 資本主義的生産(capitalistic production)対農民的生産(peasant forms of production)<sup>(5)</sup> c. 近代部門(modern sector)対伝統部門(traditional sector)<sup>(6)</sup> d. 公式部門(formal sector)対非公式部門(informal sector)<sup>(7)</sup>

2) 組織の制度化の程度による対比類型…… a. 組織部門(organized sector)対未組織部門(unorganized sector)<sup>(8)</sup> b. 保護された部門(protected sector)対非保護部門(unprotected sector)<sup>(9)</sup> c. 届出された部門(enumerated sector)対届出されていない部門(unenumerated sector)<sup>(10)</sup>

3) 経済活動規模やレベルによる対比類型…… a. 大規模部門(large-scale sector)対小規模部門(small-scale sector)<sup>(11)</sup> b. 富裕部門(rich sector)対貧困部門(poor sector)<sup>(12)</sup> c. 上層集団(upper circuits)対下層集団(lower circuits)<sup>(13)</sup>

これらの対比概念は分析目的の差異により案出されたものであるが、このように多様な概念が提出された背景としては、1960年代後期より、開発の恩恵に浴することなく取り残された貧困層に関する政策的な関心が急速に高まり議論されるようになってきたことにある。特に ILO や世銀を中心とする国際機関においては、貧困層を開発の目標集団(target

group)に置き、多くの実証的・政策的研究が「インフォーマル・セクター」の名のもとに実施されて以来、「フォーマル対インフォーマル」という対比概念が、途上国都市の経済・社会構造分析の際もっとも一般的に使用される概念として広く用いられることになってきたと言えよう。以下ではこうした二分論が形成されてきた背景について検討しつつ、インフォーマル・セクターの発生・発展のメカニズムを明らかにしていきたい。

## 2. フォーマル・セクターとインフォーマル・セクターの関係：二重経済社会構造論をめぐる

途上国の二重経済構造の特質を論じたもっとも古典的な学説ではブーケ(J. H. Boeke)である<sup>04</sup>。彼は当時の自国オランダの植民地であったインドネシアの経済社会構造を「前資本主義的農村社会」(precapitalistic agrarian community)と「輸入された西欧的資本主義社会」(imported western capitalism)とからなる「社会的二重構造(social dualism)」として特徴づけるとともに、両者間には一方から他方へ移行するような過程は全く見られないこと、特に土着社会は外部からのインパクトにもかわらず、「閉鎖的・停滞的」であることなどを指摘した。

またファーニバル(J. S. Farnival)もビルマとマレーシアの研究から、これらの社会が在来的価値観の社会とごく一部の西欧的価値観の社会、及び経済的には後者に従属する外国労働者(華僑、印僑)等からなる複合社会(plural society)であることを指摘した。ファーニバルの議論は必ずしも直接的には二重構造論を論じているわけではないが、非近代的土着要素と近代的外来要素との接触と対比を基本的な問題としているという点で、ブーケの二重構造論と連続した問題意識を継承しているものと理解されよう<sup>05</sup>。

これら二つの議論は、前資本主義社会に西欧的資本主義が導入された初期の状況を説明する枠組としてきわめて興味深い。しかし、当時の状況は、現在のように大規模な都市化が進展しておらず、とりわけ都市内

に顕著な形で、インフォーマル・セクターが形成されていたわけではない。従って二重構造の枠組みは、土着の農業を中心とする伝統的経済構造と新たに進出した西欧の企業型経済構造との対比であり、都市内の二重経済構造を分析することを意図した図式ではない。それにもかかわらず、この二分法は、フォーマル・セクターである企業資本型の経済メカニズムと土着の経済メカニズムを有するインフォーマル・セクターとを対比させ、理解する上で極めて示唆に富んでいると言えよう。

なおブーケの場合には、外部から輸入された西欧資本主義は前資本主義の現地農村社会に対して破壊的なインパクトをもたらし、西欧が発展を遂げる一方、東洋は発展を妨げられていると述べ、両経済システムは融合せずに並存状況にありながら、前者は後者に対し、一方的な破壊的關係にあることを指摘した。またフェアニバルの場合については、西欧人がその商品を現地人へと販売する際、及び現地人が生産物を西欧人に売る際には、東洋外国人(華僑、印僑)がその中間に介在していることを指摘し、〈高度資本主義社会〉と〈前資本主義社会〉との関連を媒介している中間者の機能を重視するとともに、現地住民はその結果農民、労働者として社会の下層部に置かれていると指摘した。いずれの論者も複数の異なったシステムの並存状況を認めつつも、現地の前資本主義社会については、常に輸入された資本主義体制によって強いインパクトが与えられたことを論じているのである。

1963年、ギアツ(C. Geertz)は、ブーケの二重経済構造論を都市の経済人類学的研究のために援用、発展させ、〈企業資本型経済(firm-type economy)〉と〈バザール型経済(bazaar-type economy)〉からなる二重構造としてその特質を分析した。<sup>66</sup>ギアツによると、〈企業資本型経済〉とは、「商業あるいは、産業活動が、ある特定の生産ないしは分配目的という観点から、多様に専門化された職務を組織化しているインパーソナルに規定された社会制度によって遂行される経済活動」であるのに対し、〈バザール型経済〉は、「非常に多量な諸種の交換行為によって関連しあっ

ている相互にきわめて競合的商品取引者の活動によって成立している経済」を指す。ギアツは、インドネシアの都市内部に見られる伝統的な経済活動論理の特質を〈バザール型経済〉と措定し、〈企業資本型経済〉と対比させ、都市の二重経済社会構造分析としては先駆的なモデルを発表したと言えよう。ギアツの場合には特に〈バザール型経済〉出身者の中で〈企業資本型経済〉へと経営を拡大・発展させていく企業家の輩出過程の分析を主たる関心テーマとしていたという意味で両経済部門の関連を分析していたと言えるが、すでに形成されていた〈企業資本型経済〉が〈バザール型経済〉とどのような諸関係の下にあるかについてはほとんど究明されていないのである。

ギアツの都市内の二重経済社会構造論は、その後マッギー (T. G. McGee) によって援用され、二つのセクター間には次のような関係が存在していることが指摘された。<sup>69)</sup> 1) 〈バザール型経済〉は〈企業資本型経済〉の発展に対して阻害的であること、すなわち途上国の資本家の家庭では社会的地位象徴としても多くのサーバントや下男を雇うことが期待されていることから、経済成長に必要な資本蓄積とそれに基づく再投資が進展せず、むしろ、サーバントや下男を通じバザール経済へと吸いとられてしまうこと。2) しかし、バザール経済部門で働く人々は、都市における商業・産業資本が発展していくに従い、やがて、賃金労働者として企業資本型経済部門へと吸収されてしまうこと。3) また、バザール型経済領域へ中小企業が進出することにより、次第に駆逐されてしまうことになること、等である。

このように、マッギーは、両者のセクターが異なった構造を持つてはいるが、相互に影響しつつ、途上国都市特有の経済社会構造を形成していると論じたのである。ただし、両セクターの関連については、きわめて概括的な相互影響関係を論じているに止まり、両者の機能的な諸関係、相互依存関係等につき、より詳細に分析を進めているわけではない。また膨大な都市インフォーマル・セクター労働人口がいかにして生計を維



持しうるかについても明解に説明されているわけでもない。

## II インフォーマル・セクターの構造特性

すでに述べてきたごとく、インフォーマル・セクターへの参入者は、都市の中で、半失業状態に置かれている人々である。これらの人々が、半失業状態でありながら、いかにして都市内で生計を維持することが可能となっているのか、いかなる仕事に関連しているのか、どのようにして仕事を得ることが可能なのか、またその結果、どのような経済社会構造が形成されるのか、等につき検討するため、ここではまず、産業・職業構成の態様、就業特性、等を検討しつつ、インフォーマル・セクターの構造特性を明らかにしていきたい。

### 1. 産業・職業構成の態様

インフォーマル・セクターに含まれる産業は通常第一次産業をのぞく第二次、第三次産業の中の多くの産業部門におよぶ。しかし、既存の産業分類には設定されていない。分類の大雑把な基準は、弱少で低生産部門であることがその基礎となっている。したがって調査のための操作的な基準としては、通常、従業員規模（たとえば第二次産業については従業員10人以下の事業体）等が適用される。この場合は、インフォーマル・セクターを構成する単位として事業体を設定しているが、個人や世帯が構成単位とされる場合も多い。たとえば、前出のマッギーが取り上げている下男・下女のような家事サービス従業者は事業体のみ限定すると脱落してしまう。この点については、後の章で検討することにし、ここでは仮に下男・下女のような個人の職業をも含め、インフォーマル・セクターの業種・職種構成の特質を明らかにしてゆきたい。

以下においては、これまで行なわれてきたいくつかの実証研究の中で取り上げられてきた業種・職種を包括的に取り上げ、その態様を整理しておきたい。

#### 1) 第二次産業に含まれるインフォーマルな職種

この分野については、〈伝統的部門〉と〈非伝統的部門〉に分けて考えることが可能である。

(1) 〈伝統的部門〉には、鍛冶屋・大工・石工・金銀細工師など土着の技術を背景とする職人層が含まれる。採用される技術、経営組織形態等はきわめて伝統的なものであるが、必要とされる技能とその習得にはかなりの訓練が必要とされる。その意味においては、セスラマンのインフォーマル・セクターの定義にあるように、参入者が雇用と収入を得ることを目的として都市流入後すぐ始められる職業ではない。ところで、セスラマンは伝統的部門をフォーマル・セクターに分類しているわけでもなく、その意味では、彼のフォーマル・インフォーマルの二分類では伝統的部門の位置づけが不明確である。

(2) 〈非伝統的部門〉とは、まず生産される商品が伝統的な商品ではないこと、あるいは伝統的な商品であっても何らかの形で、近代的道具や技術がかなりの程度使用されている場合である。小規模な製米業、製粉業者などの農産加工業者などがその典型であるが、その他、窓枠・門扉等の建築資材の製作、レンガ作り、家具作り、仕立屋、履物屋等がここに含まれる。小規模ながら、大企業と競合する場合も多く、また大企業の下請的關係のもとに置かれることも多い。したがって、しばしば〈大規模セクター(large sector)〉に対する〈小規模セクター(small sector)〉と呼ばれることが多い。また企業資本型の事業体として発展していく可能性も大いにあり、両セクターの中間として〈中間セクター(intermediate sector)〉を位置づけることも可能であろう。

## 2) 第三次産業に含まれるインフォーマルな職種

インフォーマル・セクターとしては、通常この分野に含まれるものももっとも多い。またその典型とされる。この分野については、販売流通業とサービス業に分けて検討することが妥当であろう。

### (1) 販売・流通業

これには、①直接消費者に商品を提供する業種と、②事業体に資源や

物資を提供する業種がある。前者には、a. 呼び売り商人 (hawkers & vendors), b. 露店商, c. 小雑貨商や小食堂等がその代表である。

a. 呼び売り商人は、通常、ある一定した地域内を移動しつつ営業する。一人の商人が扱う商品は通常、同種のものであるが、果物売り・あめ売り・水売り・アイスクリーム売り・つぼ売り・花売り・新聞売り・反物売り等、多様な商品が行商によって売られている。もちろん、商品によって行商人の行動の範囲は異なる。簡単な天秤棒を背負い売り歩く者、手押し車を利用している者、自転車や自動車を利用する者まで、商品の運搬方法は多様である。

b. 露店商は、一定した時間帯に毎日移動してきて仮設のテントなどを張り営業行為をする者で、通常は、道路ぎわ、駅前広場、公園等のスペースが利用される。場所によっては、こうした営業活動が禁止されていたり、ある一定の時間内のみにはしか許されていない場合等がある。

c. 小雑貨商や小食堂は、一定した場所に固定した店をかまえており、通常は低所得者層が居住するスラムやスクオッターに立地していることが多い。店舗としての専門化は進んでおらず、せいぜい小食堂のみが専門化しているに止まる。雑貨商は売れるものなら何でも店先に並べるが、品揃えの程度は資本力が如実に反映される。こうした小雑貨商が、スラムやスクオッターの中には30~40mごとにあるといった具合にその競合関係は著しい。ただし、住民にとっては、わざわざ自宅に食料や雑貨品を買い整えておく必要がなく、きわめて便利な存在である。しかもタバコ1本、パン1切れ、バナナ1本、インスタントコーヒー1さじといった具合に、小規模なバラ売りが行なわれるところから“あるのでつい多く食べ過ぎてしまう”といった無駄がはぶける。顔なじみの顧客関係になれば、信用売りもしてくれる。フィリピンの“サリサリ・ストア (sari-sari store)”はこの典型である。

事業体に資源や物資を提供する業種の代表としては、廃品回収業者 (scavengers) がその代表である。ビニール袋・鉄くず・紙・ダンボール

等々、扱う廃品により専門化された流通業者が存在しているのが一般的である。

## (2) 労働サービス業

ここでも、①直接消費者サービス業と②事業体や世帯に労働を提供する業種に分けて考えることが可能である。

①直接消費者サービス業には、a. 修理サービス業、b. 洗濯人・掃除人・美容師・売春婦等のような小サービス業、c. 力車引き・馬車引きのような輸送サービス業等に分けることが可能である。

a. 修理サービス業には、自転車・オートバイ・自動車等の輸送機器を修理する者がもっとも多いが、電気機具修理人、傘の修理人、鋳掛け屋等、扱う商品ごとに多種にわたる。当初はペンチ、ハンマー、ドライバー程度の道具しか持っていないが、やがてはドリル、旋盤等々の技術を導入し、かなり高度な修理作業を行なう者も輩出する。また、これらの機器を有効に利用し、部品や商品の生産に乗り出す者もいる。すなわち、第二次産業部門に含まれる業種を兼ねる者も出てくる。

b. 小サービス業も、いわゆるインフォーマル・セクターの業種としては典型的なものである。美容師・爪磨き・靴磨き・マッサージ師・売春婦・大道芸人等がこの範疇に含まれる。ある一定地域を移動しつつ営業したり、出向サービスをすることが多いが、発展すると、職によっては店舗を持つ者もでてくる。

c. 輸送サービス業：途上国都市には多種の輸送サービス手段が存在する。人力車・畜力車・自転車・オートバイ・三輪自動車・普通車・バン・小型バス・トラック等を利用・改造した輸送サービス手段である。これらを利用し営業している職種がここに分類される職業である。

②事業体や世帯に労働力を提供する職業としては、a. 事業体への臨時雇用者、b. 家事サービス労働者等に分けることが可能である。

a. 事業体への臨時雇用者としては、建設労働者や港湾労働者、未熟練労働者等がその典型である。技術を必要としない肉体労働が主で、いつ

れも労働条件は劣悪で、賃金もきわめて低く、しばしば法的にも不当な条件の下で働かされていることが多い。それ故、これらの職業に従事する労働部門を〈非保護部門(unprotected sector)〉と呼ぶことが多い。

b. 家事サービス労働者：家庭に下男・下女・門番・掃除人等の形態で雇用されている。すでに述べたごとく、途上国都市内には、一定以上の社会階層に属している人々に対しては家事サービス労働者を雇うことが期待される社会的雰囲気があり、同時にこうした雇用人の数が社会的地位の象徴(status symbol)と見做されることが多い。

ここで取り上げた事業体や世帯に労働力を提供する職種は、基本的にはフォーマル・セクターに従属する労働力である。したがって、フォーマル・セクターに属する職業とも見做しうるが、雇用契約等がきわめて不明確ないしは非常雇約に基づく職業であり、かつまた典型的な都市貧困労働者でもあるところから、多くの論者はインフォーマル・セクターに含まれる職種として分類している。

以上に論述したインフォーマル・セクターに含まれる多様な職種を図に整理してみると、図1が得られる。しかし、ここに列挙されている業種についての共通の特性を抽出し、インフォーマル・セクターの内包的定義を求めようとするのはきわめて困難である。たとえば、すでに述べたセスラマンの定義では、〈伝統部門〉は明らかに脱落してしまうし、〈非伝統部門〉や〈事業体への非常雇労働者・家事サービス労働者〉等もうまく適合する定義にはなっていない。“参入者が雇用の場を求めて自ら創設する小事業体”ではないからである。すなわち、インフォーマル・セクターとは、以下のような特質をもった部門であると見做すことが妥当であろう。1) インフォーマル・セクターとは、フォーマル・セクターから区別される“残余のセクター”であり、フォーマル・セクターのように“企業資本型の経済”といった共通の経済的構造特質を見出すことが難しい経済部門である。

2) この際、“インフォーマル”であるということは、“経済組織体”とし

図1 インフォーマル・セクターに含まれる職種

		職 種	
第二次産業	伝統部門	鍛冶屋, 大工, 石工, 金銀細工師, 壺づくり (伝統部門)	
	中間部門	精米業者, 精粉業者, 搾油業者, レンガ製造業者, 家具づくり, 仕立屋 (中間部門)	
第三次産業	販売流通部門	消費者に対応	a. 呼び売り商人……野菜・菓物売り, 水売り, 壺売り, 花・新聞・菓子売りなど b. 露店商……野外食堂, みやげ物屋, 各種食べ物売り c. 小雑貨商・小食堂 (自営的サービス部門)
		事業体に対応	廃品回収業者
	労働サービス部門	消費者に対応	a. 修理サービス業……自動車・オートバイ・自転車修理, 電気器具修理, 鋳掛け屋, 傘修理 b. 小サービス業……洗濯人, 掃除人, 美容師, 売春婦, 大道芸人, 靴磨き, マッサージ師 c. 小運送業……力車曳き, 馬車曳き, 小乗合バス運転手
		事業体・世帯に対応	a. 事業体への非常雇労働者……建設労働者, 港湾労働者, 臨時工 b. 家事サービス労働者……下男・下女, 門番, ドライバー (直接依存部門)

て未成熟、未整備であり、法的適応の枠外に置かれ、その成立のメカニズム、経済活動メカニズムについても、経済外的要因に依存していることを意味している。3) 言い換えればインフォーマル・セクターに含まれる職業とは、いわゆる“都市貧困者の職業”であり、その意味において経済開発の恩恵に浴していない人々の経済生活実態、経済行動を分析する上で、便宜的に使用される分類概念である。4) “都市貧困者の職業”としてフォーマル・セクターから便宜的に区別される職業は、もっとも包括的には、(1)伝統部門、(2)中間部門(または非伝統部門)、(3)自営的サービス部門、(4)フォーマル・セクター従属部門(以下、“従属部門”とする)等の4つの下位部門から構成されているものと考えることが可能である。

以下4部門は、フォーマル・セクターとの関連から見ると、きわめて異なった性格を有する部門である。その関連性については、後に論ずることにするが、このようにインフォーマル・セクターの構成を整理してみると、それぞれの論者ごとに、インフォーマル・セクターとして取り上げている範囲が異なっていることがわかる。たとえば、マッギーが、バザール・セクターについて、企業資本型経済の発展にとって阻害的であると論ずる理由は、直接依存部門内の〈家事サービス労働者〉を対象とした時の議論であり、〈伝統部門〉や〈中間部門〉を対象とした議論からは、そうした阻害的要因を見出すことは困難であろう。またギアツがバザール・セクターとして取り上げている業種は、主として〈自営的サービス部門〉のことであり、それ以外の業種については、ギアツが論じている定義から読みとれる特性を見出すことは困難である。このようにインフォーマル・セクターに関する議論についても、それぞれの論者が、各々少しずつ異なった性格を持つものとして理解しているのは、対象と考えているインフォーマル・セクターの外延が異なるからであり、それが錯綜した議論の原因になっているものと考えられることができる。本稿では、以下4つのセクターに分け、途上国都市のインフォーマル・セクタ

一の特質を論ずることにする。

## 2. インフォーマル・セクターの社会・経済メカニズム

すでに述べてきたように、インフォーマル・セクターには、かなり質的に異なった経済メカニズムを有する下位部門が包含されており、その経済メカニズムの全体的特質を一元的に論ずることはかなり無理がある。ここでは、したがってインフォーマル・セクターを構成する下位部門ごとにその特質を論じることにした。

### 1) 伝統部門

この部門はすでに述べたごとく、伝統的な職人層から構成されている経済部門である。企業資本型の経済部門が進出する以前においては、第二次産業部門の担い手であり、日常生活に必要な諸用具は、この部門で生産されていた。しかるに近代部門の成立または代替となる輸入品が急速に入ってくるに従い、多くの生産品は価格的にも質的にも競合できず、急速に衰退していった。その結果、現在残っているのは、各国特有の工芸品生産部門にのみに止まっている国が多い。すなわち、近代産業と競合しない生産物の生産のみが維持されていると言えよう。現在、途上国の中でも特に産業化の遅れた諸国においては、かなりの伝統部門が残っているが、その実態は以下のような状況に置かれていると言えよう。すなわち、(1)生産技術水準が低いため、量質ともに不利な生産活動しか行なえない。(2)生産は家族や血縁労働者によって賄われてきたが、長時間の徒弟的訓練が必要とされかつまた、長時間の肉体労働を伴うため後継者のなり手が少なくなってきている。こうした傾向から事業主の年齢は高齢化するとともに、新技術の導入が増々困難な状況になっている。(3)都市の中心部からは次第に姿を消し、周辺部や低所得者層の居住地域などに移動、ないしは、残存するのみとなっている。(4)顧客に製品を売ることよりも、製品の修理等の仕事に比重が大きくなってきている。(5)全体としては衰退の一途をたどっているが、これら職人の子弟が新しい技術を導入し、小企業体を形成したり、あるいはそうした企業体の技術者と



して組み込まれていく事例なども見られる。そうした変化を達成した事業体は、都市の中心部に止まることも可能となっている。

## 2) 中間部門 (非伝統部門)

インフォーマル・セクターに属してはいるものの、この部門に属する企業体は、小規模ながら、近代的な生産技術を導入している事業体である。それ故、フォーマル・セクターへの移行過程にある部門として「中間セクター(intermediate sector)」と呼ばれる。

その特質は以下のようなものである。すなわち、(1)伝統部門と同様、生産組織は家族や血縁労働者によって形成されている場合が多いが、事業者の年齢は比較的若く、新製品の開拓に対する意欲も旺盛である。(2)このセクターへの参入者は、上述の職人の子弟、フォーマル・セクター雇用者が仕事を覚え独立する場合などがある。また農村からの移動者がこのセクターに労働者として雇用されている場合も多い。当然、数年後、移動者が独立して事業を始めることもある。(3)ただし、生産基盤はきわめて低位にあり、資本調達能力も低い。公的金融資本からの資本調達は難しく、高利貸など非公式の金融に依存しがちであり、資本調達コストが高くなる。(4)そのため、十分な資材を購入することも難しく生産コストが割高となる。(5)製品は同規模の事業体との競争性も高く、またフォーマル・セクターと競争することも多い。そのため自立性を確保することが困難となり、フォーマル・セクターの下請的存在となる事例も少なくない。(6)フォーマル・セクターに従属せず、自立性を確保しようとする、市場を辺鄙な場所に求めざるを得なくなり、フォーマル・セクターが接近不可能な、都市の周辺部や下町に移動することとなる。(7)このセクターの労働吸収能力はフォーマル・セクターのそれと比較し、高く、しかも発展への意欲や労働者訓練効果も高いところから、その発展を支える政策的配慮は、途上国の産業化政策としては重要な意義をもつものと思われる。

## 3) 自営的サービス部門

インフォーマル・セクターという概念のもとで経済・社会現象を論じる場合、ここで言う〈自営的サービス部門〉はどの論者も共通に取り上げている部門である。したがって、もっとも典型的なインフォーマル・セクターと言うべき業種である。一般に以下のような特質を有する経済・社会部門として理解されている。(1)農村からの移動者にとって“参入障壁”がもっとも低く、参入しやすい部門である。すなわち、①特定の教育や技術なしに参入が可能である。②追加的労働者の参入に伴って、追加的資本支出をほとんど必要としない。③それゆえ、次々に新しい参入者が流入し、不完全就業者のプールともなっている。(2)この部門には、失業救済的論理が存在し、それにより、自己拡張的に発展する。すなわち、①しばしば利益を上げることよりも、失業中の親族や同郷出身者等を吸収しようとする論理が優先し、一人でも多くの縁者を参入させることが、努力目標となる。従って、必ずしも労働力の必要性から雇用者や参入者が増えるわけではない。②その結果、人口増に従って物売りの数が増大していくといった自己拡張の論理を持つことになると同時に、貧困者に収入を持たらす場をつくり出す。③雇用吸収能力はきわめて高いが、同時に競争性も高く、しばしば“貧困の共有化(shared poverty)”といった状況になる。(3)こうした経済活動部門は都市内の低所得者層にとってきわめて有効なサービスを提供しているが、1970年代前後より、特に東南アジア諸国においては、各種の規制措置がとられてきた。都市機能の円滑化、都市の美化といった観点から、市の中心部においては各種のインフォーマル・セクター従業者が規制されたが、近年においてはその機能が見直され、国によってはある限度内で多少緩和されている場合もある。しかし、こうしたセクターの経済活動は、裏通りやスラム地域がその中心である。(4)相互に競争性が激しいため、資本蓄積が困難であり、事業の拡大が難しいが、少数ながら、事業規模を拡大し、商業資本として発展していく場合もある。その場合、規模の拡大に伴い営業の場所も辺鄙な地区から次第に中心部に移動していくのが通常のステップ

である。

#### 4) 直接依存部門

この部門は都市貧困者の雇用の場としては、きわめて重要な部門である。ただし、上述の3部門と異なってこの部門における職業は、かなり直接にフォーマル・セクターに関連している。したがって、フォーマル・セクター内の職業と見ることも可能である。ただし、身分的にはフォーマル・セクター従業員と異なり、非常雇であり、臨時的な労働に従事しているところから、多くの論者がインフォーマル・セクターの職業として分類している。この部門は〈フォーマル・セクターの非常雇労働者〉と〈家事サービス労働者〉から成るが、両者の職場・雇用関係・仕事内容等かなり異なっているため、以下二つに分けて論ずることにする。

(1)非常雇労働者の特質……1) 肉体労働がほとんどであり、特定の教育や技術はほとんど必要とされない。2) 労働条件はきわめて悪く、何の保障もないところから“非保護部門(unprotected sector)”とも呼ばれる。すなわち、①労働時間は長い。②労働環境も劣悪である。③賃金は法律で規定されている最低賃金を下まわる。④しばしば法律に違反する労働条件下で働かされる。3) 景気の波に常に左右され、企業側の都合で簡単に止めさせられる。従って、企業側にとって不安定な市場に適應するためには、きわめて都合がよい労働力である。その意味において、産業予備軍である。4) まれには、その勤勉さや仕事振りが評価され、常雇労働者となる場合もある。

(2)家事サービス労働者の特質……フォーマル・セクターの職業に従事する中産階級以上の人々の家庭や世帯に雇用されている労働者が家事サービス労働者である。1) 多くの場合、雇用者の出身地の人々が雇用される。言語や生活慣習が同質である人々が好まれるからである。2) 温情主義的な人間関係の中で、雑多な家事労働を行なうことが期待される。おかかえ運転手のように比較的職務内容が明確な仕事の場合でも、主人の要求により、状況によっては異質の仕事をすることがある。

以上、ここではインフォーマル・セクターの社会・経済メカニズムの特質を論じてきたが、その過程から明らかなごとく、インフォーマル・セクターは決してフォーマル・セクターと無関係に分離独立したセクターではない。それでは、両者はいかなる相互関係のもとに置かれているのであろうか。次章では、この点について検討してみることにする。

### Ⅲ インフォーマル・セクターとフォーマル・セクターとの相互関連

しばしばフォーマル・セクターはインフォーマル・セクターに対し競争的であり、その存在を脅かし、やがては駆逐してしまうと言われる。果たしてそうであろうか。ここでは、インフォーマル・セクターの各部門ごとに、フォーマル・セクターとの間にいかなる関連が存在しているかを明確化しつつ、その点を明らかにしていきたい。

#### 1. 伝統部門との関連

一般的には伝統部門フォーマル・セクターの成立により、これまでの顧客を取られ、市場が、きわめて限定されてしまい、やがては仕事がなくなってしまうと言われている。確かにこの部門はこうした傾向が一般的に顕著であるように思われる。ただし、次のような点も見落すわけにはいかない。すなわち、1) 伝統部門に対し、より安価な資源を提供することを可能にする。2) より効率のよい生産用具や設備を提供する。また、新しい技術を導入する契機を作り出す。3) 特に伝統的な職人の子弟が類似のフォーマル・セクター内産業に雇用されることにより、そこでの訓練が伝統部門に伝わる場合がしばしば見受けられる。4) このようにしてフォーマル・セクターはインフォーマル・セクターの近代化に貢献することがある。その結果、伝統部門が中間部門へと発展する場合がよく見られる。

以上のようにフォーマル・セクターの進出が伝統部門にとって順機能的になる場合もあるが、業種や、進出の際の両者の諸条件により、かな

り状況は異なると言えよう。

他方、伝統部門はフォーマル・セクターにとって、次のような役割を演じる。すなわち、1) フォーマル・セクターで生産された資源の市場となる。2) フォーマル・セクターによって製造ないしは輸入された道具や設備の市場ともなる。3) 特に初期産業化段階にある社会の場合には、フォーマル・セクターに必要な適正な労働力を得ることが困難であり、そのため、同種の労働力を伝統部門の子弟に負うことがある。このように両者は無縁ではなく、かなり重要な相互影響関係のもとにあると言えよう。

## 2. 中間部門との関連

フォーマル・セクターと中間部門は、扱う製品が同種のものである際にはかなり厳しい競争関係にあるが、同時に補完的關係に置かれている場合も多い。一般に両者の関係は以下のように整理できよう。すなわち、1) 途上国における中間部門の成立は、通常、二つのルートがある。第1は伝統部門が発展した場合であり、第2はフォーマル・セクターに働いていた従業員が独立し事業を開始した場合である。後者のルートは、明らかにフォーマル・セクターが中間部門を成立させる上で機能的であることを意味している。2) さらに、成立した中間部門に仕事を発注し、その維持、発展に貢献していることなどもよく見られる。両者の関係が強化されると、下請けとして傘下に置かれることもある。3) ただし、フォーマル・セクターが外注していた仕事を内製化し、その成立を脅かすることもある。こうした両者の関係から、中間部門はフォーマル・セクターに対して従属的な位置に置かれているのが通常である。4) 両者の関係は、仕事の発注・受注関係のみならず、生産に必要な資材の購入など、相互に顧客的な関係にある場合なども多い。

以上のように中間部門とフォーマル・セクターとの間には、多くの機能的諸関係が存在しうが、これらの関係がむしろ全体的傾向としては乏しく、その結果中間部門の発達が遅れているのが、途上国社会の現状

である。

### 3. 自営的サービス部門との関連

この部門は、一般に、フォーマル部門とは、ほとんど無関係に発展している部門であると言われている。確かに扱う商品が、農漁産物、とりわけ、生鮮商品などの場合については、直接、農家や漁師から買い入れ、売り歩くため、フォーマル・セクターとの関係は皆無であろう。また、売春婦、掃除人、洗濯人などもほとんど皆無に近いと言えよう。ただし、扱う商品が、それ以外の場合には、多かれ少なかれ、多くの諸関係が形成されている。すなわち、1) 新聞・雑誌売り、アイスクリーム売り、豆腐売りなど、商品がフォーマル・セクターで生産されている場合には、フォーマル・セクターの成立にとっては、きわめて重要な販売機能を荷っている。生産者の側もこうした機能を重視し、呼び売り商人のために手押し車や容器などを貸し出したりし、積極的にその育成に努めている場合も多い。2) 都市内のホテル、レストラン等についても必要とする生鮮商品をこうした呼び売り商人から買い求めており、その成立に貢献していると言える。3) また露店商や小雑貨商の中には、やがて、フォーマル・セクターとして、都市部に店舗を構える商人も輩出するところから、多くのインフォーマルな商人にとって、フォーマルな商人は発展への明確な指針を提供し、向上心を引き起こす原動力にもなり得る。4) 小修理業についても、生産者や輸入業者にとって、重要な販売環境を整備していると言える。5) 小輸送業者の場合については、フォーマル・セクターに働く多くの労働者の通勤の足となっているのみならず、生産者の物資を運送する機能を果たしている。

このように自営的なサービス部門についても、フォーマル・セクターとの間に多様な諸関係が形成されていることが明らかである。しかし、もっとも重要な点は、この部門が、直接・間接的にフォーマル・セクターに関連している労働者の消費生活に対応し、より安価で、接近可能な諸商品・サービスを提供していることであろう。

#### 4. 直接依存部門との関連

この部門は、しばしば、不必要な雇用者を吸収し、フォーマル・セクターの資本蓄積を阻害してしまうことが指摘されている。しかし、同時に多くの順機能的側面をも有する。1) まず、事業体に非常雇として働いている労働者の場合であるが、彼等は企業にとっては好・不況により自在に調整することが可能な労働力であるため、きわめて好都合な労働力である。その意味では、資本蓄積を阻害するどころか、確実に資本蓄積を増大させるのに貢献している。2) 労働者にとっては、近代産業労働者としての重要な訓練の場となっている。また、優秀な労働者の場合には、常雇への道もないわけではない。むしろ企業の側では、意欲のある熟練労働者の不足に直面している場合が多い。その意味において、これらの非常雇労働者にとって、職場は労働意欲を高める場でもある。3) 次に家事サービス労働者の場合についてであるが、途上国都市では一般に家族員数も多く、しかるに家事のための諸用具は不備であり、また保育園、病院、バス・サービス等の公共的サービス施設等も不備であるため、家事労働量は先進諸国と比較し大きく、家事サービス労働需要は高い。特に上層階級の場合には、伝統的な儀式や社会慣行も多く、しかも男女とも高い教育を受け、より条件のよい職業に従事している共働きも多いことから、実質的にも家事サービス労働者を雇う方が効率的な場合が多い。このような社会的背景を考慮に入れるならば、不必要に家事サービス労働者を雇っているとは必ずしも言い難い。

以上、この章ではインフォーマル・セクターとフォーマル・セクター間の諸関係を論じてきたが、これらの関連は、図2のように整理することか可能であろう。またこれらの検討を通じ、両者の関連については全体的に以下のように言うことができよう。すなわち、1) 両者は決してそれぞれ無縁に独立して発展しているわけではなく、かなり相互に影響しつつ発展している。また両者は連続している場合が多い。2) 伝統部門を除き、全体的にフォーマル・セクターはインフォーマル・セクター

図2 フォーマル・セクターとインフォーマル・セクターの機能的諸関連

	インフォーマル・セクターの フォーマル・セクターに対する機能	フォーマル・セクターの インフォーマル・セクターに対する機能
伝統部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ F Sから資源・用具等を購入</li> <li>○ I Sの子弟が労働者としてF Sに参入することがある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 安価で良質の資源・用具の提供</li> <li>○ 伝統的職人の子弟の訓練の場</li> <li>○ 伝統部門に新技術導入の契機をつくり、中間部門への移行が契機をつくり出す</li> <li>○ 事業が競争的な場合にはI Sの存在を脅かす逆機能</li> </ul>
中間部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ F Sでは扱いにくい仕事を分担</li> <li>○ 下請的關係のもとで補完的機能を果たす</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 仕事の発注</li> <li>○ 下請的關係を育成し、発展させる</li> <li>○ 従業員が独立し、小規模の事業をはじめることがある</li> <li>○ F Sが外注していた仕事を内部化し、I Sの存在を脅かす</li> </ul>
自営的 サービス部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ F Sで生産された商品の販売</li> <li>○ 事業に必要な資源の提供(scavengers)</li> <li>○ 修理業などはF S生産品の販売環境整備の機能を果たす</li> <li>○ 小輸送業は物資・従業員の輸送</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 事業の契機をつくり出している</li> <li>○ 明確な成功・発展のイメージを与えている</li> </ul>
直接 依存部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ F Sの都合によりいつでも調整できる労働力の提供</li> <li>○ しかも労働力は安価</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 労働力を吸収し、直接雇用機会を提供している</li> <li>○ 近代的産業労働者としての訓練の場ともなる</li> <li>○ 労働者に不安定な地位を持続させ、労働意欲を減退させる</li> </ul>

F S…フォーマル・セクター， I S…インフォーマル・セクター



を育成する機能を果たしている。3) フォーマル・セクターはインフォーマル・セクターを近代化させる機能をも有する。4) インフォーマル・セクターとフォーマル・セクターは、競合関係にあるよりは、むしろ補完関係にある。

#### IV 結び

本稿は、近年、途上国都市の経済・社会構造を論ずる際、途上国特有の都市過剰労働人口を吸収していると言われているインフォーマル・セクターを取り上げ、その内部構造の特質と、フォーマル・セクターとの関連を検討した。この作業の結果より、以下の点が明らかになるものと思われる。

- 1) インフォーマル・セクターとフォーマル・セクターはその成立の背景がかなり異なる。すなわち、後者が外部から導入された技術や運営形態を基礎として形成されるのに対し、前者は土着の技術や、フォーマル・セクターの成立を利用して、自然発生的に形成された部門である。
- 2) インフォーマル・セクターに含まれる職種や業種は、かなり多様であり、その特質を一元的に論ずることは難しい。むしろ、実質的な議論のためには、〈伝統部門〉、〈中間部門〉、〈自営的サービス部門〉、〈直接依存部門〉に分けて論ずる必要がある。特に、フォーマル・セクターとの関連を論ずる際、上記4部門ごとに、その関係はかなり異なる。
- 3) 伝統部門を除くインフォーマル・セクターとフォーマル・セクターとの関連は、競合的であるよりは補完的であり、特に後者は前者を育成、発展させている傾向が強い。すなわち、前者の発展は後者の発展にとって、多くのメリットを生み出している。
- 4) こうした相互依存関係の中で、インフォーマル・セクター内の多くの部門は、フォーマル・セクターへと発展していく可能性を有して

いる。ただし、そのためには、フォーマル・セクターの発展が前提となる。また直接依存部門などについては、フォーマル・セクターの発展に伴い、正規の常雇労働者として吸収されていく可能性を有している。

- 5) 特にフォーマル・セクターへと移行しつつある小事業体は、発展への活力を有しており、この部門の育成はきわめて重要な政策的意義を有しているものと言えよう。
- 6) ただし、フォーマル・セクターが自己完結的に組織化されたり、資本集約的技術の導入のみに努力した場合、インフォーマル・セクターとの関連は相対的に低下し、補完的關係は限定されることになる。
- 7) その意味において、現状における両セクター間の関連性をより実態的に把握し、両者の補完的關係を育成するような政策的検討が重要なものと思われる。

#### 注

- (1) この論文は1983年4月6日兵庫教育大学で開催された第1回日本都市社会学大会において発表した報告をもとにまとめたものである。学会報告の要約は『日本都市社会学年報』1号(1983年)に掲載されている。本稿をまとめたのはその直後であるから、既に4年以上の歳月が過ぎている。論文の発表が遅れた理由は、色々あるが、最も大きな理由はその後間もなく、1985年から1986年にかけて1年間インフォーマル・セクター研究のためバンコクに滞在することが、内定したからである。そのため、この原稿はいわばフィールドに臨む際のノートとしてしばしの間手元におき、帰国後、再度改訂し発表することを意図していた。但し研究期間中の研究テーマは当初考えていた方向とはかなり異なったものとなったため、ほぼ4年前執筆した原稿のまま、発表することにした。

なお、この間にわが国におけるインフォーマル・セクターに関する関心もさらに深まり、いくつかの興味深い論文が発表されているので紹介しておきたい。館山 豊「第三世界都市論の視角：フォーマル＝インフォーマル・セクター論批判」『広島平和科学』8号、1985年、61-98頁；幡谷則子「ラテン・アメリカにおける『都市インフォーマル・セクター論』」『アジア経済』27巻12号、1986年12月、45-65頁；木曾順子「第三世界の都市インフォーマル・セクター：実態へのアプローチ」『アジア研究』34巻1・2号、1987年；中西 徹「フィリピンにお

ける都市非公式部門(I), (II)——マニラ首都圏のスラム住込み調査から——  
『アジア経済』29巻1号, 2号, 1988年1月, 2月, 17-33頁, 48-62頁。

- (2) S. V. Sethuraman, *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment*, I. L. O., 1980, p.17.
- (3) *Ibid.*, p.47.
- (4) C. Geertz, *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*, Chicago, 1963.
- (5) T. G. McGee, "Peasants in the Cities: A Paradox, A Paradox, A Most Ingenious Paradox," *Human Organization*, Vol.32, No.2, Summer, 1973.
- (6) A. Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour," *The Manchester School of Economics and Social Studies*, May, 1954.
- (7) K. Hart, "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana," *The Journal of Modern African Studies*, Vol.II, No.1, Feb., 1973.
- (8) A. C. Harberger, "On Measuring the Social Opportunity Cost of Labour," *International Labour Review*, June, 1947.
- (9) D. Morawez, "Employment Implication of Industrialization in Developing Countries; A Survey," *Economic Journal*, "Sep., 1974.
- (10) John Weeks, "An Exploration into the Nature of the Problem of Urban Imbalance in Africa," *Manpower and Unemployment Research in Africa*, Nov., 1973.
- (11) Bryan Roberts, *Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World*, Edward Arnold, 1978, p.127.
- (12) John Weeks, *op.cit.*
- (13) Milton Santos, *L'espace Partage: Les Deux Circuits de l'economie urbaine des Pays sous D'evoloppes*, Paris, 1975.
- (14) J. E. Boeke, *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, Tjeenk Willnik Hoarlem, The Netherland, 1942.
- (15) J. S. Farnival, *Colonial Policy and Practice*, Cambridge University Press, 1948.
- (16) C. Geertz, *op.cit.*, p.28.
- (17) T. G. McGee, "Catalysts or Cancers? The Role of Cities in Asian Society," in Jakobson, Leo and Ved Prakash(eds.), *Urbanization and National Development*, Sage Publications, 1971, pp.157-181.

**THE INFORMAL SECTOR  
IN THE CITIES OF DEVELOPING COUNTRIES  
— In Relation to the Formal Sector —**

◀ Summary ▶

Koichi Niitsu

Since the end of the 1970s it has been quite popular to analyze the urban labour market structure of the cities of developing countries adopting the formal/informal sector as a conceptual framework. This paper reviews the past discussion of the informal sector, focusing on its relation to the formal sector, and then investigates and comments on the following points;

- (1) The relationship between the formal and informal sector is described very differently from one researcher to the other. One argues that the relationship is complementary, another characterizes it as conflicting. Also there are some researchers who report that there is almost no relationship.
- (2) The author of this paper finds that the reasons of the above contradicting situation is because of the difference of the types of work in the informal sector which the researchers take up for their studies in each other. In fact the informal sector includes various types of work within it.
- (3) The author, therefore, concludes that it is difficult to discuss the relationship of the two sectors without sub-classifying the informal sector; such as the traditional sub-sector, intermediary sub-sector,

self-employed service sub-sector, and directly depending sub-sector. By classifying the informal sector as such, we can determine which sub-sector is relatively detrimental to the development of the formal sector, which sub-sector is functional and so on.