

## サンパウロ市における沖縄系エスニックコミュニティの 成立と展開過程の経済的側面

—自営業戦術の累積的連鎖を視点として—

森 幸一<sup>※</sup>

はじめに

本稿はブラジル・サンパウロ市東部に第二次世界大戦後に形成された沖縄系都市エスニック・コミュニティ「Vila Carrãoの沖縄村」「カロン村」の成立と展開過程を、その経済的側面から記述、考察することを目的とする。前山隆（1983）<sup>1</sup>によって構築された日本人移民（日系人）の生活戦術変遷モデルによると、戦後、従来の〈デカセギ〉主義をブラジルへの〈永住〉へと転換させた日本人移民たちはサンパウロ市を中心とした都市での社会・経済的上昇を目指すようになった。そして都市においては自営業型戦術<sup>2</sup>が選択され、家族労働力を投下しての自営業による上昇が試みられた。また同モデルによると、都市移動の中核的目的であった二世層へよりよい教育機会を与え、〈ブラジル社会〉での成功を勝ち取るために、家業を営みながら、子弟を高等教育機関へと送り込み、経済的成功は勿論社会的威信を獲得することを目標とするもう一つのホワイトカラー・テクノクラート型上昇戦術を随伴するものであったとされる。

また、前山隆（1990）<sup>3</sup>はサンパウロ市における日本人移民（日系人）の都市移動後の初期職業の選択に関して次のような特徴を指摘している。

「都市化の初期には日系人は主として独立自営の道を歩んだ。これには日本人の文化的、言語的障害の事情も大きく関与しているが、有利な工業労働者の領域は主としてヨーロッパ系人に占められていたし、その方面の特殊技能を所有しない日本移民はむしろ無賃金で働く家族労働力を結集して共同できる小規模の家族経営体への道を選択した。この面で日系人に特徴的な職業は洗濯業（「洗染業」と称した）と農産物の販売（中央市場での卸売業、小売商、露天商、青果物店等）である」（前山1990 217頁）

前山によれば、都市に移動した日本人移民はそこでの経済的適応を自らがもつ条件（文化的言語的障害、特殊技能の不在、家族労働力の存在など）と市場機会（ヨーロッパ系人による工業労働市場の占有）とを勘案しながら、小規模家族経営体による洗濯業と農産物販売という経済ニッチに参入を遂げ集中してきたという。この前山の視点はより一般的な移民と起業という

---

※サンパウロ大学哲学・文学・人間科学部教授

サンパウロ大学日本文化研究所所長

問題を検討し、移民の起業は市場機会構造 (Opportunity Structure) と集団特性 (Group Characteristics) との相互作用の結果として析出される経済的適応の一形態であるとするAldrich & Walginger (1990)<sup>4</sup>とも共通するものである。前山にしろ、Aldrich & Walginger (1990)にしろ、ブラジルの日本人移民の生活戦略あるいは移民と起業という側面の一般モデル化を目指すもの、換言すればマクロな視点からの試みであった。本稿ではむしろミクロな視点から、日本移民 (本稿では沖縄出身移民) の都市経済適応の問題を、よりインテンシブにローカル性 (ローカル市場の性格) を重視しながら考察する予定である。後述するように、「Vila Carrãoの沖縄村」「カロン村」における初期自営業種は前山が指摘した洗濯業や農産物の販売といった業種ではなく、縫製下請けでありFeira Livre (露天市場) におけるPastel販売であった。こうした自営業種選択を巡っては、市場機会構造に含まれる初期移動者が移動し定着を遂げた地域の独自性というものを視野に入れなければ説明することができないだろうと筆者は考えている<sup>5</sup>。本稿では前山やAldrich & Walginger (1990) などの先行研究を、特に前山のマクロな視点からのモデルを批判的に継承しながら、ミクロなレベルにおける都市経済適応の実態が考察されることになる。

ところで、近年における移民と起業 (Entrepreneurship) に関する「ミクロ経済理論」的立場からの研究では、移民の起業におけるミクロな行為主体やその行為の集積的結果を重視してきている<sup>6</sup>。こうした研究で強調されているのは、「先導者」「先行成功者」の存在やその先行者のもとで形成される「インフォーマルな研修システム」といった技術習得、情報獲得システムの存在の重要性である。こうした先行者やシステムを通じて、後続者にとってある特定の経済ニッチへの機会構造が可視化され、参入の敷居が低くなり特定の業種への集中が促進されていくことになる。そして、特定の経済ニッチ参入以降ではその移民 (集団) がもつ集団特性やそのニッチ内での水平・垂直的分業構造などのエンクレーブ (Enclave) 化 (一般経済化) などがより重要性をもつものとなるという。

先行者やインフォーマルな研修制度などの存在は移民 (集団) が特定の経済ニッチへの参入と集中を説明する上で重要なものであろう。それにしても、前山にしろ、移民と起業に関するミクロ経済理論的研究にしろ、特定地域に自営業を中核としたローカル・エスニック・コミュニティがどのように成立、発展してくるのかということが必ずしも説明できるとはいえないのではないだろうか。本稿では以上のような視点から、ある特定の地域における日本移民 (沖縄系移民) の自営業型戦略とその展開を、ローカル・エスニック・コミュニティの形成と展開プロセスという問題と関連させながら、よりインテンシブな都市適応過程を明らかにしていきたい。

## 1. サンパウロ市東部Vila Carrão地域における沖縄系人の概要

### 1.1. 〈カロン村〉の概要

サンパウロ市東部に位置するVila Carrão区を中心に、その周辺行政区〈Vila Matilde, Tatuapé,

Aricanduva, Vila Formosa, São Lucasなど)を含む地域に、沖縄系移民及びその子弟の移動と定着が1946年頃から開始され、現在において当該地域には約1千世帯の沖縄系家族が居住し、サンパウロ市最大の沖縄系人集住地域となっている。この地域に居住する沖縄系人はOrigemとしての<沖縄>の共有を外延としながら、重層的同郷性(沖縄県から字(シマ)レベルまで)、門中・親族関係、同じ移民経験の共有、同業関係、信仰など様々な集合原理に基づいた組織・団体・ネットワークを形成している。こうした沖縄系組織の中ではOrigemとしての<沖縄>の共有及びVila Carrão区かその近隣に居住するという緩やかなかたちの近隣性に基づいて組織された在伯沖縄県人会Vila Carrão支部は会員数約450名(世帯)<sup>7</sup>で最大かつ中核的エスニック組織と認識されている。この県人会支部は内部組織として50名の理事から構成される最高議決機関としての理事会、会長、副会長、書記、会計、事務局長から構成される執行部を中核とし、専門部として婦人部、かりゆし老人クラブ、カラオケ部、ゲートボール部、ダンス部、卓球部などをもち、幼稚園と日本語学校からなるカロンおきなわ学園を実質的に経営している。また、同支部は地縁(近隣)性原理による区組織をとり、会員は21ある区のいずれかに帰属している。また、県人会支部は独自の「会館」を有し、この会館は支部活動<sup>8</sup>のためばかりではなく、会員世帯の結婚式、トウシビの祝い、芸能・演芸・カラオケ大会などのイベント、さらには当該地域に組織された同郷、同業、同移民団(経験)関係などを通じて結成されたエスニック組織の行なう活動などにも広く利用されてきている。

ところで現時点でVila Carrão 地区での、当該地域の沖縄系人だけが参加するイベントして最大の支部慰安運動会には3、4千人が参集すると言われているが、これは一世会員世帯から分家・独立・転出などを遂げていった家族・親族関係者が数多く参加することに起因しており、これが当地在住の沖縄系人(特に一世)が「カロン村」、「カロンは一つのシマ」などと認識する「想像の共同体」の外延(範疇)となっている。また、10年ほど前からは、会館ではなく、街区の中心に位置する市営運動公園を利用してFestival Okinawa(沖縄フェスティバル)がハワイのOkinawan Festivalの枠組を流用するかたちで創設され、2010年度からは地域社会の行事としてサンパウロ市の公認イベントとなっている。

カロン地区には支部のほかに、琉球芸能(舞踊・民謡・太鼓・古典音楽・三線・箏曲)や琉球伝統武道(空手)などの個人道場、移民体験を共有する者たちの組織であるボリビア親睦会(ボリビアからの転住者)、ゾーナ・レステ親睦会(沖縄青年隊移民)、さらには同郷関係に基づいた字レベル(小祿・田原字人会)から市町村レベル(読谷村人会など)までの同郷組織、さらには沖縄系同業者関係に基づいた同業者組織などが重層的に結成されている。また、信仰関係ではカロン地区内に沖縄から進出したプロテスタント系のイエス之御霊教会、生命之道教会、カトリック系の宮崎カリタス会(幼稚園と日本語学校経営)が活動し、さらにブラジルで「ミチアケ」した複数のユタやウガンサーが祖先崇拜や問題解決などを中心に活動を行なっている。

## 1.2. 当該地域への沖縄系人の移動と定着

当該地域に沖縄系人の移動と定着が開始されたのは第二次世界大戦終戦直後の1946年、戦前に旧小禄村からブラジルに移民した一家が当該地域に移動、Conselheiro Carrão 大通りで洗濯屋を開業し定着したのを嚆矢としている。当時のカロン区はサンパウロ市街地の外側に位置していたシャーカラ (Chacara・小農園) 地帯であり、市街地としてのロッテアメント (市街地住宅区画・Loteamento) 自体は20世紀初頭から開始されていたものの、住宅が並んでいたのはメインストリートであるAv. Conselheiro Carrão 沿いだけであり、当時のカロン地区は人口も少なく農村的様相を色濃く残した地域であった。ただ、カロン地区と市街地を結ぶバス路線はあり、途中、すでに30年代から「縫製基地」として成立していたBras 地区、市営市場の位置するMercado地区などを通過し市街地へアクセスすることは可能であった<sup>9</sup>。

カロン地区への沖縄系人の移動と定着は46年から始まり、極く初期においては小禄という同郷関係を通じて小禄出身者が移動してきた (図表1)。そして、Vila Carrão 地区にFeira Livreが開設された1949年以降に、旧小禄村出身者を中心に沖縄系人当該地区への移動と定着過程がより促進されていった。少なくとも、1956年にはカロン在住沖縄系世帯は27となり、この27世帯で同年在伯沖縄協会Vila Carrão支部が結成されている。

図表2は1957年から2006年当時までの県人会支部会員数の推移を示したものである。50年代ま

図表1 Vila Carrão地区への沖縄系人移動の状況 (初期)

年代	トピック・移動者
1946	<ul style="list-style-type: none"> <li>一 沖縄系人初めて Vila Carrão 地区に移動・定着を遂げる</li> <li>照屋三郎・モウシ一家 (小禄) (1946)</li> </ul>
1947	<ul style="list-style-type: none"> <li>一 ウルクーンチュ (小禄人) のチェーン・ミグレーションの開始</li> <li>上江田幸明一家 (小禄)、高良加目一家 (小禄)</li> </ul>
1949	<ul style="list-style-type: none"> <li>一 Vila Carrão 地区に Feira Livre 創設される。これを契機にウルクーンチュ (小禄人) の移動と定着活発化する。</li> </ul>
1956	<ul style="list-style-type: none"> <li>一 Vila Carrão 在住 27 世帯で在伯沖縄協会ビラカロン支部創立される</li> <li>一 この当時から琉球移民金庫渡航費貸付、日本政府渡航費貸付による沖縄県戦後移住者急増。Vila Carrão 地区への戦後移住者もこの当時から出現する</li> </ul>

では100世帯に満たなかった会員数が60年代半ば頃には200世帯、70年代初頭には300世帯をそれぞれ超え70年代半ばには430世帯とさらに増加を遂げていくが、この420-30世帯数は現時点まで継続しており、70年代半ばにカロン地区への沖縄移民一世帯の移動や当該地区内への分家や独立は鈍化ないし止まったと見ることができるだろう。カロン地区への沖縄系人の移動と定着は50年代初頭まではほぼサンパウロ州内陸部からの戦前移民世帯の移動であり、戦後移民の移動と定着は1952年の移住再開（実際には53年）以降から開始され、60年代から70年代初頭にかけては数多

図表2 在伯沖縄県人会Vila Carrão 支部会員数の推移

年次	会員数
1957	27
1958	27
1959	72
1960	84
1961	121
1962	132
1963	150
1964	204
1965	218
1966	234
1967	229
1968	236
1969	274
1970	310
1971	312
1972	347
1975	428
1984	429
1988	379
1995	450
2005	437
2006	450

くボリビア移民の転住が行なわれてきた。70年代半ばから会員数は400世帯を超えるものの、移民一世の日本への「出稼ぎ」が出現した80年代後半には会員数は一時的な減少を示すものの、90年代以降は450世帯前後（2006年450世帯2164名）となり、現在に至っている。

ところで、カロン地区への沖縄系人の移動と定着は後述する事例からも強く看取されるところであるが、主に親族関係（姻戚を含む）、同郷関係などのネットワークを利用したChain Migrationとして行なわれ、その結果、カロン地区ではいくつかのシマ出身世帯の集中傾向が認められる。2006年度の会員世帯のうち世帯主の出身地の判明した421世帯に関してみると、那覇市出身が142世帯（33.7%）を占め圧倒的に多いが、その中でも140世帯までが旧小禄村（小禄・田原）出身者であった。那覇市に続くのは西原町（27世帯）、中城村（27）、名護市（26）、沖縄市（25）、読谷村（24）、八重瀬町（19）などである。

### 1.3. カロン地区在住沖縄系人の職業構成

Vila Carrão 地区に居住する全沖縄系世帯の職業構成に関する統計データは存在せず、唯一我々が当該地区在住沖縄系世帯の職業構成を把握できる資料としては図表3及び図表4に提示した1984年と2006年の県人会支部会員世帯の職業構成が存在するにすぎない。また、Vila Carrão 地区在住県人会支部会員世帯で全体の3割を占める旧小禄村（那覇市字小禄・田原）出身世帯の職業構成に関しては1977年から10年毎に実施されてきた実態調査結果に基づいたデータがある。これはVila Carrão 地区在住旧小禄村出身者に限定されるものではないが、旧小禄村出身世帯の約4割が集住するのがVila Carrão 地区であるという点から

図表3 カロン地区における職業別沖縄県人会会員数（1984）

順位	職業	会員数		順位	職業	会員数	
		実数【人】	構成比			実数【人】	構成比
1	クストウーラ（縫製業）	155	36.1	21	旅行業	2	0.5
2	フェイランテ（露天商）	76	17.7	28	家具中古販売業	1	0.2
3	スーパーマーケット	19	4.4	28	食料品卸売業	1	0.2
4	パール（飲食店）	8	1.9	28	電気器具販売店	1	0.2
4	衣料品店	8	1.9	28	神父	1	0.2
4	コンフェクション（既製服販売）	8	1.9	28	輸入ミシン商	1	0.2
7	化粧品店	7	1.6	28	自動車中古車販売業	1	0.2
8	会社員	6	1.4	28	写真屋	1	0.2
8	パステラリア	6	1.4	28	雑貨商	1	0.2
10	製菓業	5	1.2	28	魚屋	1	0.2
11	仲買人	4	1.0	28	豆腐製造業	1	0.2
11	不動産業	4	1.0	28	会計士	1	0.2
11	金物店	4	1.0	28	鉄工所経営	1	0.2
11	ガンリンポスト	4	1.0	28	木工所経営	1	0.2
11	食堂経営	4	1.0	28	運送業	1	0.2
16	飲食店	3		28	鋳物工場	1	0.2
16	行商	3	0.7	28	運動具店	1	0.2
16	鍼灸師	3	0.7	28	ラジオ・テレビ修理業	1	0.2
16	小間物店	3	0.7	28	美容院経営	1	0.2
16	食料品店	3	0.7	28	三味線店	1	0.2
21	歯科医師	2	0.7	28	洗染業	1	0.2
21	自動車修理業	2	0.5	28	農業（野菜栽培）	1	0.2
21	パスサドル 縫製アイロン	2	0.5	28			0.2
21	菓子卸売業	2	0.5	28			0.2
21	建築材料店	2	0.5	28			0.2
21	弁護士	2	0.5		隠居	38	8.9
21			0.5		不明	23	5.4
			0.5				

二次的資料として利用することができるだろう(図表5)。これらの資料を資料を用いてVila Carrão 地区在住沖縄系世帯の職業構成の特徴を指摘しておこう。

図表3は1984年当時の県人会支部会員（ほとんどが一世の職業構成を示したものであるが、ここからまず第一に看取される特徴は自営業種の卓越であり、専門技術・ホワイトカラー関連の仕事に従事する会員は会社員（6）、歯科医師（2）、弁護士（2）、会計士（1）などと非常に少ないというものである。このことは当該地区に移動し定着した沖縄系人にとっては自営業種を中心にした経済適応戦術が取られてきたことを示すものと考えられることができるだろう。第二に看取される特徴は自営業種の中でもクストゥーラ（Custura 縫製業）とフェイランテ（Feirante 露天商）という二つの自営業種へのかなりの集中が見られる点であり、それぞれ会員の36.1%、17.7%を占め、この二つの業種だけで半数以上に達している。これらの二つの自営業種は謂わば非エスニック財（日本や沖縄というOrigemと結びつく商品ではない商品）の製造及び販売という点やVila Carrão地区というローカルマーケットを対象とするものではないという点で共通しており、こうした点で他の自営業種とは異なった特徴を有していると考えられることができるだろう。

図表4は2006年時点での県人会支部会員家族及び世帯の職業別就業者・世帯数のうち、相対的に多数を占める職業を示したものである。これによれば、2006年時点で最も卓越する会員の職業

図表4 2006年会員家族の職業別就業者数

	職業	実数	世帯数#
1	化粧品小売業	111	22
2	金物・建材（卸・小売含）	102	41
3	縫製業（製造・卸・小売含）	90	31
4	日本食品・雑貨商（スーパー含）	51	7
5	フェイランテ	40	5
6	日本在住者（出稼ぎ）	35	8
7	レストラン	17	6
8	自動車部品・修理業	14	9
9	旅行業	3	3
10	専門技術・ホワイトカラー	182	98
11	学生	345	—
12	未回答・その他	95	—
	合計	1085	—

(出典) 「創立五十年記念誌」328頁を一部修正

#同書328頁の会員世帯別職業から

は専門技術・ホワイトカラー関連の98世帯であり、続いて自営業種である金物・建材関連卸・小売業41世帯、縫製業関連（製造・卸・小売）31世帯、化粧品小売業21世帯などとなっている。このことは自営業種に従事する世帯が卓越しているものの、1984年当時に比較すると専門技術・ホワイトカラー関連職種が大幅な増加を示しているのが特徴となっている。このことは「はじめに」で言及したように、戦後期の都市における経済的適応戦術は自営業戦術をベースにしながらも、家族労働力の投下を巡って柔軟に時間を配分し、子弟に高学歴を取得させ、経済的成功と社会的威信を獲得させる、いわゆるホワイトカラー・テクノクラート型と呼びうるような戦術も並行的に採用されてきた事実と関連しているであろう。この自営業戦術に内包されたホワイトカラー・テクノクラート型戦術の展開に関しては図表5の旧小祿村出身世帯の職業構成の推移を通じてみれば、70年代後半には僅かに8%程度にすぎなかった専門技術・ホワイトカラー関連の職業従事者が87年には29%、そして97年には38%へと上昇してきており、70年代後半から沖縄系子弟の職業として顕在化し始めるという特徴を持っているのである。

1984年と2006年当時における自営業の職種を比較すると84年当時に卓越していた縫製業とFeiranteで、かなりの減少を示していることが看取される。特に06年ではFeiranteはわずかに5世

図表5 字小祿・田原字人会会員の職業構成の推移

職業	1977	1987	1997
農牧業	23 (7.4)	18 (2.7)	17 (2.1)
食品雑貨・スーパーマーケット	79 (25.9)	71 (10.6)	51 (6.4)
レストラン・軽食店など	22 (7.2)	21 (3.1)	14 (1.8)
フェイランテ (Pastel 販売含む)	20 (6.6)	46 (6.8)	40 (5.0)
縫製業 (卸・小売含む)	68 (22.3)	138 (20.5)	144 (18.0)
金物・建築資材関連業 (卸・小売)	8 (2.6)	25 (3.7)	89 (11.1)
化粧品販売業	2 (-)	42 (6.2)	88 (11.0)
バザール (日用雑貨小売業)	13 (4.3)	45 (6.7)	54 (6.7)
美容院経営	10 (3.3)	22 (3.3)	15 (1.9)
製菓製造・卸・小売業	1	2	4
食料品卸業	15 (4.9)	9	3
日用雑貨卸業	-	-	3
ガソリンポスト経営	1	6	8
専門技術職・ホワイトカラー	24 (7.9)	194 (28.8)	308 (38.4)
合計	305	673	802



帯が従事する自営業種にすぎない。一方、06年において、これらの自営業種に代わって卓越する業種は金物・建材関連業及び化粧品小売業となっている。この点を旧小禄村出身者及びその子弟世帯における職業構成を通じてしてみると、化粧品小売業では80年代から、金物・建材関連業では80年代後半から90年代にかけて増加する傾向が看取されるだろう。

## 2. 都市エスニックコミュニティの生成と展開の経済的側面

本稿ではVila Carrão 地区を中核に隣接諸地区に広がる地域に形成された「カロンのオキナワ村」の生成と展開のプロセスを経済的適応・上昇戦術としての自営業戦術の累積的な展開に注目してそのプロセスを考察する。ここでは当該地域の沖縄系人間で展開された自営業戦術をまず①第一次自営業戦術としてのFeirante（露天市商人）、②第二次自営業戦術としての縫製業、③第三次自営業戦術としての金物・建設資材業（卸・小売業）と化粧品小売業という職種に代表させ、それぞれがどのように成立、展開してきたかをいくつかの先行者や参入者の事例を通じて通時的に概観し、その後に80年代以降のブラジル経済危機の時期にどのように継続を試みてきたのか、そしてその当時に新たに出現した新たな自営業戦術に関して概観していく予定である。

### 2・1. 第一次自営業戦術としてのFeirante（露天市商人）

#### ① 移動直後の状況（1940年代）

すでに記述したように、Vila Carrão 地区への沖縄系人（世帯）の移動は1946年旧小禄村出身の一家がサンパウロ州内陸部から移動したことを嚆矢として開始され、少なくとも数年の間に旧小禄村出身戦前移民たちが同郷関係を通じて移動し定着している。これらの初期移動者は先行者の不在、当時のVila Carrão地区の状況、自らの資本（言語能力、資金、技術、労働力など）などを勘案しながら、初期都市適応を開始した。1946年に移動した一家は当時唯一の市街地を形成していたAv. Conselheiro Carrão に借家し、付近住民を顧客とする洗濯業を選択した。洗濯業は沖縄系人に限らず、日本移民の都市適応過程において選好された〈仕事〉でもあった。この一家を頼って移動を遂げた後続2世帯（いずれも旧小禄村出身）は先行者の示唆から隣接するBairro（Brás地区）に成立していた「縫製基地」から既製服を仕入れ、それをリヤカーに積んで行商を開始した。そして、これらの家族は1949年頃にVila Carrão 地区にFeira Livreが開設されると行商を止め、既製服販売のFeiranteとして参入していった。当該地区内におけるFeira Livreの開設はその後の旧小禄村出身者を中核とする沖縄系人の移動と定着に決定的な意味をもつものであった。この極初期のFeira Livreへの参入の形態は野菜や果物などの農産物ではない商品、既製服、調味料、日用雑貨などを販売するFeiranteとしてであり、しかも資金的にFeira での営業認可権を購入することが困難であったためにMarreteiro/Ambulante（無認可のFeirante）としての非合法的な参入を中核とするものであった。ここでは50年代初めにFeira Livreに参入した戦前移民の事例を通じて、その内容を少し具体的に見ることにしよう。

### 【事例1】都市初期職業としてのFeirante<sup>10</sup>

サンパウロ市に移動するに当たって、大きかったのはウルクーンチュ（小禄人）からサンパウロでは金儲けの機会がいくらでもあるという情報でした。ここ（サンパウロ）に出てきたのは1953年8月で、先にカロンに出てFeiranteをやっていた母方叔父を頼ってきました。最初の住まいは叔父の住宅の後ろにあった別棟でした。この叔父さん一家はマレットイロ（許可証をもたない無認可Feirante）のFeiranteで、既製服、日用雑貨、アーリオ（にんにく）などの調味料を売っていました。その日の食事にも事欠くほどだったので、サンパウロ市に出た翌日から母は叔父に連れられてSanta Rosa街にあった卸商に行き、にんにく、胡椒、楊枝などを仕入れ、それを粗末な台の上に載せて売り始めました。私たち子どもも小さかった末弟を除いては、各自が風船、にんにく、パパイ（父）が耕地時代に購入した中古のシンガーマシンで縫ったボネー（Boné・帽子）などをセスタ（籠）に入れてFeiraを歩きながら売り家計を助けました。家族総出で働いて一年後には、別の母方叔父と共同で、Cidade Patriarca地区にLote（住宅の一区画地）を購入してそこに家を建てました。この土地購入に際しては、叔父やウルクーンチュ（小禄人）を「子ども」にしてタノモシの「親」となり資金を作りました。助け合いのタノモシでした。】

### ② FEIRA LIVRE（自由露天市）への参入

#### FEIRA LIVREというシステム

Feira Livreとはサンパウロ市内の街路や広場などを利用し毎週月曜日を除く毎日開催される食料品・雑貨・花卉などを販売する定期市のことであり、またFeiranteとはこうした小売業に従事する商人を意味している。サンパウロ市におけるFeira Livreの歴史は17世紀頃まで遡ることが可能であるが、少なくとも近代的制度としてのFeira Livreシステムが確立されるのは1914年に当時の市長Washington L.P.de Souzaが自由露天市場設立法を制定したときに求めることができ、その後1934年にはFeiranteの免許登録制度が確立され、1964年には布告第5871号により現在のFeira Livreシステムが確立された。1967年当時には市内でのFeira開催箇所は315箇所、76年には538箇所、そして80年代後半では市内で開かれるFeira Livreは一日当たり90箇所程度となっている。Feira Livreで扱われる商品には野菜・果物・肉・鶏卵・海産物などの基本的食料品はもとより、各種調味料、乳製品、麺類、ひいては衣料品、裁縫用品、台所関連用品など多様な基本的生活必需品が販売されている。

#### FEIRA LIVREと日本人移民

さて、日本移民のFeiranteとしてのFeira Livreへの参入は既に1920年頃から開始されている。当時あってはサンパウロ市にしろサンパウロ州奥地の地方都市にしろ、商品作物を生産した日本人農家が生産物をFeiraに持ち寄り、商品として販売するという形態を主流としていた。1970年代後半時点において、サンパウロ市内には約1万2千人ほどのFeiranteがおり、日本人（日系人を含む）Feirante数は約4千人程度であり、ポルトガル系Feiranteについて第2位を占め、日本

移民や日系人の卓越する職業の一つであった。サンパウロ市におけるFeira Livreへの日本人移民の参入の形態には基本的に二つがあった。その一つは農産物生産者として、その生産物をFeiraに持ち寄り販売するという生産者=Feiranteであり、もう一つは非農業生産者がサンパウロ市の場合には、市営中央市場において商品（農産物）を仕入れ、それをFeiraにおいて販売するという非生産者=Feiranteであった。通時的に見れば、前者がより古く、後者は基本的に都市移動の後、最初の職業として選択されたものであったといえる。この伝統的二形態に加えて、戦後、沖縄系移民によってFeiraにおけるPastel販売という新たな参入形態が創出されたのである。

### FEIRA LIVREと沖縄県移民

屋比久孟清（1988）によると、80年代初頭の時点でサンパウロ市内でFeiranteとして働いていた沖縄系移民世帯数は約2千と推定されており、70年代後半時点での4千人という日本人Feiranteの半数を占め、Feira Livreへの参入は沖縄系人に卓越した動きであったといえるであろう<sup>11</sup>。

戦争直後からのサンパウロ市を中心にした都市移動と都市における財産形成初期の職業として沖縄系移民によって選択されたFeiranteへの参入は沖縄系移民一世が持っていた人的資本と密接な関係を有している。それらは①投入できる資本が少ない（あるいは不在）、②言語的障壁があったこと、③学歴・資格・技術の不在などや、④戦前移民としてブラジルでの農業体験やFeira経験があったこと（就業機会の可視化）、⑤多くのFeiranteが商品を仕入れるサンパウロ市中央市場（Mercado Municipal / Mercado Cantareira）における沖縄系仲買・小売商の卓越した参入<sup>12</sup>、などを挙げることができるだろう。

島袋ら（1989）によると、沖縄系戦前移民のFeirante数が急増するのは農村から都市社会への流入が顕著になった50年代初頭であり、60年代末にその数がピークとなり、70年代に至り漸減傾向を示した、戦後移住者の場合には50年代中期から60年代までの時期に急増を見せるという傾向が指摘されている。この事実から島袋らはFeiranteを「都市における財産形成の初期段階の職業」として位置づけている<sup>13</sup>。

Vila Carrão地区へと移動、定着した沖縄系移民のFeiranteとしての参入の初期的形態は非農産物部門の商品（衣服、調味料、日用品など）を非認可営業というかたちであったが、その後の参入形態に関してみると次のような特徴を指摘することができる。①非農産物販売から開始されたFeiraへの参入はその後、農産物販売Feirante<sup>14</sup>やFeiraでのPastel販売へと展開された（後者に関しては項目を改めて言及する）こと、②非合法的形態から開始されたFeiraへの参入は営業認可権を購入（ないし取得）することで合法的な形態へと移行していったこと、である。

Feira Livreというニッチへの沖縄系人の参入は間接的には沖縄系戦前移民のサンパウロ市中央市場の仲買・小売部門への数多い参入、より直接的には先行者（成功者）の存在を通じて、就業機会の可視化が起り、当該ニッチへの沖縄系人の参入が促進されていくことで、Feiranteは都市における沖縄系人の第一次自営業戦術の職種となっていく。また、このニッチへの参入を容易にし促進した条件としてFeira Livreというニッチの中に発生していたエンクレーブ化の存

在を指摘することができるだろう（【事例2】参照）

### 【事例2】

（これは沖縄県読谷村生まれで1961年沖縄産業青年隊移民として単身でブラジルに移住した事例である。この事例は移住当初、サンパウロ州奥地の沖縄系人経営の農場で契約労働者として就労した後、借地農を経てサンパウロ市に移動、野菜販売に従事するFeiranteとなったケースである）

1964年、一人での農業経営は困難であるとの認識から、友人たちがたくさんいるサンパウロ市に同村出身の友人を頼って出てきました。当初はサンパウロ市内Penha地区で野菜栽培を行っていた同村出身移民の世帯に住み込みで手伝いをし、その後読谷村出身でスーパーマーケットを営む沖縄系人のところで世話になり1年ほど働きました。賃金労働者では移民として成功することができないと考えており、スーパー従業員時代にはFeiranteとして独立するための資金を支出を切り詰めることで貯蓄しました。そして県人の紹介で、他県人からFeiranteとしてのlicença（営業許可書）を「最低給与の20倍ほど」で購入することができました。このlicençaとその日の仕入れ資金さえあれば、すぐにもFeiranteになることができました。当時、Carretoという仕組みがあり、トラックを所有しない自分のようなFeiranteのために、いくらかの金を支払えば中央市場で仕入れた野菜類などを自己所有のトラックで運んでくれるという便利なものでした。

### ③ FEIRA LIVREにおけるPASTEL販売への参入

FeiraにおけるPastel販売はFeira Livreシステムの中では新しく、戦後において沖縄系移民によって開始されたものである。伝統的にサンパウロ市では中国系移民たちが店舗による製造・販売を行ってきており、Pasteleiro=中国系というエスニックイメージが強固に随伴する一方で、サンパウロ市民はPastelという食べ物が如何なるものかを既に理解していた。Pastelという食べ物は小麦粉・鶏卵から作られるMassa（皮）の内部に、味付けされた牛ひき肉、椰子の芽（Palmito）、チーズ（Queijo）などの具を詰め込んだものを油で揚げたものであり、沖縄系Pasteleiro内では「空気てんぷら」と呼ばれている。

サンパウロ市においてはPastelは伝統的には店舗販売によって食されてきたのであり、FeiraにおけるPastel販売というのは戦直後に沖縄系移民によって導入された、新たなやり方であり、後にはサンパウロ市のFeira Livreシステムの中で受容され、現在において市民がFeiraでの買い物の途中で食べる「サンパウロの風物詩」の一つとなっている。

ここで、1960年代末の段階で2百軒のFeiraでのPastel販売業者のうち99%を占めていたといわれる沖縄系業者が当該ニッチになぜ参入するようになったのか？周知のように、戦時中、日本移民は敵性国民となり、サントスなど海岸地方に居住していた日本移民（をはじめドイツ、イタリア人）は海岸地方から強制退去を余儀なくされたが、その中に多数の沖縄系移民も含まれていた。特に沖縄系移民はサントス市やその周辺地域、あるいは海岸線を走るサントスージュ

キア鉄道線沿線に集団的に居住していたためである。こうした沖縄系人の中にサントス市で中国系PasteleiroからPastel製造の技術を修得したものがおり、この技術を活かし、「家で作ってきたPastelをかごの中に入れてFeiraで歩きながら販売した」のがFeiraでのPastel販売の嚆矢と言われている。その後、初期資本や特殊技能がほとんど必要とされないこと、先行者によるインフォーマルな研修制度による技術習得<sup>15</sup>による就業機会の可視化、さらにはサンパウロ市の人口増加に伴うFeira Livreシステムの拡大などを条件として、このニッチへの参入が増加していくことになった。当初、「かごに入れてのFeira内での歩きながらの販売」形態であったFeiraのPastel販売はその後、他の野菜・果物、生活必需品などを扱うFeiranteと同様「Banca」というテントでの固定販売となった。しかし、FeiraにおけるPastel販売は少なくとも70年までは無認可営業であり、市当局からの監視の対象となり、かつ賄賂などの要求などもあって不安定な営業を強いられてきた。このために1968年には当時200人ほどであったPasteleiroたちは「サンパウロ州パステル組合」を結成、沖縄系市会議員を通じて市役所に合法的営業権を要求していった。その結果、1970年には200のPastel販売者に対して合法的営業権が付与され、初期の問題は解消されることになった。しかし、その直後衛生問題などから1970年にPastel販売禁止措置がとられたが、これも組合結成によって1978年には再び営業が許可され、その際に当時400に増加していたPasteleiroに営業認可権が付与されることになったのである<sup>16</sup>。こうした非合法的営業から合法的営業への転換は後述するニッチ内でのエンクレーブ化とともに、参入を促進したファクターであった。

### PASTEL販売ニッチへの集中・エンクレーブ（ENCLAVE）化

このFeiraでのPastel販売は上記のような事由を背景として多くの沖縄系移民たちによって選好されていった。それをさらに促進したのはFeiraにおけるPastel販売ニッチ内部に発生したエンクレーブ化であった。このエンクレーブ化は70年代初頭において、約200軒のPastel販売業者が集中していたVila Carrãoというローカル市場内で起こった。このエンクレーブ化に触れば、Pastelという商品を製造するための各種器材製造販売業、Pastelを揚げるための道具類製造販売業、Pastelの材料の製造販売業、Pastelを保存する大型冷蔵庫の製造販売業などをVila Carrão地区内に出現させていったのであり、これらは後述する第三次自営業戦術の主要業種である金物業の成立と展開とも密接に関連するものであった。

#### 【事例 3】FeiraにおけるPastel販売

（この事例は事例2と同じ人物のケース。この戦後移住者は野菜販売のFeiranteからFeiraでのPastel販売へと移行した。FeiraでのPastel販売への参入は1968年当時のことであった）

Feiranteとしてはあまり儲けることができませんでした。そこで私は当時、沖縄系移民の間で流行っていたFeiraでのPastel販売への転職を考えるようになり、1968年にボリビアからの再移住者でPastel販売を行っていた県人のもとで手伝いをすることにしました。この当時、サンパウロ市内のFeiraでのPastel販売業者は約200世帯ほどで、この99%までが沖縄系移民でした。Feiraで

のPastel販売は非認可営業であり、度重なる市当局や警察からの追いたて、賄賂の要求など不安定さを抱え込んでいましたが、とにかく誰でも参入できたわけです。また、当時、Pastel販売業者の間ではこうした不安定性を打破するために「サンパウロ州Pastel組合」を組織し、沖縄系市議員を通じて、市当局に営業の正式認可を要求していました。1968年に市当局は最初の営業認可権を200世帯のPastel業者に与えました。私が手伝っていたボリビアからの再移住者も営業認可権を与えられました。この一家は1970年にブラジルを引き払い沖縄に戻ることになり、もし自分さえPastel販売を続けていく気があれば、営業許可権を5千ドルで売却してもいいと言ってきました。当時、私は沖縄系女性との結婚を考えており、そのためには安定的な収入源が必要だったので、この営業許可権を購入することにしました。すでにBanca（Pastelを揚げ、販売するテント）には一定の顧客がついていましたし、私も手伝う中で技術などを習得していましたから、Pastel販売に困難さは感じませんでした。勿論、Pastel販売というのは重労働だったのですが。私が営業許可権を購入した年（1970年）には、衛生上の問題からFeiraでのPastel販売を禁止する市条例が出されたりして不安定な状況を強いられました。1978年には再び、Pastel販売の許可が出され、当時約400世帯ほどのPastel業者に営業認可権が交付されました。

FeiranteであるPastel販売業者は他のFeirante同様、週6日間、市内のいずれかのFeiraで営業します。Pastel業者はこの当時夜中の12時に起床、その日販売するPastelづくりを行ない、早朝5時にはFeiraに出かけ、昼過ぎまでPastel販売を行ない、その後翌日のPastelの材料を仕入れたり、仕込みを行なったりとかなりの重労働でした。それでも日銭を稼げましたし、収入はかなりになりました。

FeiraでのPastel業者約400家族のうち、200家族ほどはビラ・カロン地域の在住者でした。Pastel業者が増加するのは50年代から60年代にかけてでしたが、その半数がビラ・カロン地域に集中するのは理由がありました。その理由のひとつはビラ・カロン地域にPastel業を営む上で必要な材料や道具器材を販売する専門業者が出現したことでした。沖縄系二世エンジニアによってPastel製造機械（Fechador）、シリンδρο、圧縮機、Massa（パステルの皮）を捏ねる機械などが開発されました。また、ビラ・カロン地域は独立したりする上で、土地や住宅が安価に入手できるという利点もありました。

私は1970年からFeiraでのPastel販売に従事していますが、まず最初にPastel販売での利益とタノモシで必要であったトラックを購入、その後、さらに住宅を購入し現在に至っています。当初は私と家内が中心に販売し、まもなくNordestino（東北伯出身国内移動者）を雇用し、手伝わせてきました。子どもたちの中にPastel販売を継ぐ者はおりません。皆大学を出て会社勤めをしています。

#### 「都市における財産形成の初期段階の職業」としてのFeiranteの役割の終焉

野菜などの農産物販売Pasteleiroにしる、Pastel販売のPasteleiroにしる、その重労働性やFeira Livre System 自体の重要性低下、さらには自営業戦術に内包された高学歴取得によるホワイトカ

ラー・テクノクラートとしての経済上昇戦術の存在などを背景に、Feira Livre ニッチからは常に他の自営業種への展開や子弟たちの専門技術職・ホワイトカラーなどへの進出などが恒常的に発生し、現時点では「財産形成の初期段階の職業」としての役割を完了したといえるだろう。1984年当時、県人会支部会員76世帯（17.7%）が従事していたFeiranteは2006年にはわずかに5世帯が従事するにすぎない自営業種となっているのである。

## 2・2. 第二次自営業戦術としての縫製業<sup>17</sup>—縫製下請けニッチへの集中・エンクレーブ化・「工業化」・製造・卸・小売一貫体制の出現（下請けからPatrãoへ）

### ① FEIRA LIVREから縫製下請けへの展開

Feira Livreはすでに50年代初頭からビラ・カロン地域の沖縄系移民の間での第二次的な自営業戦術への展開の契機を内包するものであった。この第二次自営業戦術で選択された自営業はFeiraでの既製服販売Feiranteによってもたらされた就業機会の可視化（情報の提供など）を条件に選択された縫製下請け（Mão de Obra）であり、少数ではあったものの、FeiraでのPastel 販売や商人としてのFeiranteという経験を通じて進出された食品・雑貨小売業などであった。前者は戦前期の南洋移民時代に習得した縫製技術を持っていた一家によって開始されたものであった（【事例4】）。一方、後者はこの当時から開始されたVila Carrão 地区の人口増加を背景とするものであった。

縫製下請けの成立とその後の展開はビラ・カロン地域の地理的位置とも密接に関連している。ビラ・カロン地域からサンパウロ市街地へと向かう途中に位置するBras地区やBom Retiro地区にはJudeu系、Arabe系、Siria-Libanês系などの移民集団によって「ブラジルの縫製基地」が形成されており、Feira での既製服販売に従事する沖縄系商人はこの地区において商品仕入れをおこなっており、ユダヤ系アラブ系などの既製服製造業者、卸業者、小売業者などとの関係や情報をかなり有するようになっており、この事実（ビラ・カロン地域からの近さも含めて）は当該ニッチへの参入を巡って就業機会の可視化がもたらされたのであった。

### 【事例4】 Feiranteから縫製下請け（Mão de obra）へ

そうこうするうちに、Feiraで既製服を売っていたウルクーンチュや叔父からFeiraよりもパパイのミシン技術を活かして縫製業をやったら子どもたちも働き手になるし儲かると助言されました。このFeiranteから仕入れ先であるユダヤ人商店を紹介してもらいました。パパイが子供用のズボンを縫い、これをAmostra（商品見本）として持ち込むのです。この見本をみて商店では下請けの仕事くれました。その当時はCalça Social（スラックス）ばかりの注文でした。裁断されたズボン地を大きな麻袋に詰めてバスで家に戻り、それを縫って仕上げてはまた麻袋に入れて店まで運んで一枚いくらの縫い賃を稼ぎました。注文とりに色々なところを歩きました。注文とりはポルトガル語が話せた私の担当でした。Feiraで仕事をするのが恥ずかしい年頃でした

から、注文とりのほうが良かったのです。パパイ（Papai 父親）が作った見本をもって、Bras地区のHorizonte街、Bom Retiro地区のJose Paulino街などのユダヤ系、Silio-Libanes系衣服商を歩き注文をとってきました。

最初の頃は注文を受けるとパパイが縫っていましたが、Feiraからの儲けや裁縫での儲けを利用して少しずつ中古ミシンを購入していき、私の兄弟たちはパパイからミシンの使い方を習って徐々にFeiraの仕事をやめ、縫製の仕事に就くようになりました。ズボン縫製の難しい工程はパパイが担当し、兄や弟たちは日中ミシンを踏み、夜は夜学に通い出しました。独立する時にはきれいな仕事をさせたいという両親の希望があったからです。後のことですが、弟たちは大学を出て教師になりました。

4、5年も下請けをやっていると信用も出てきます。もう注文とりに歩かなくてもPatrão<sup>18</sup>が仕事をもってきてくれるようになりました。はじめのうちは子どもたちが手分けしてやっていたPassa（アイロンかけ）や糸きりなどの単純な作業はウチナー（沖縄）の青年や近所に住むガイジンを孫請けの労働力として使うようになりました。仕事が増え金が儲かると、ウチナーの人、特にウルターンチュの人がかく習いにくるようになりました。この人たちは数ヶ月間通いでやってきてミシンの技術や作業を覚え、その後自分の家でMão de Obra（縫製下請け）として独立していきました。ウチナーの人は、こうした助け合い、ユイマールの心を持っているから、一生懸命教えるのですね。パパイがそうでした。私たち子どもたちは皆学校を出て、公務員や工場務め、美容師などになったために下請けはやめて、パパイは高級洋服仕立て業をはじめました。60年のはじめ頃に縫製下請けでためた金でカロンに住宅を購入しました。

この事例から看取される特徴として①インフォーマルな研修制度とも呼ぶものが成立していること、②このインフォーマルな研修制度は同郷性に基づくネットワークを通じて、同郷出身者によって利用されていることなどを指摘することが可能である<sup>19</sup>。こうした事実は特定ニッチへの集中を推進する主要条件の一つであり、さらに言えば、当時のビラ・カロン地域の周縁性という特質から当該地域への定着を促進したファクターの一つでもあっただろう<sup>20</sup>。

## ② 縫製下請けニッチへの集中

50年代前半にはすでに、縫製下請け（Mão de Obra）やFeiranteとして蓄積した資本を利用した食品雑貨商などが出現したが、特に前者の場合、非エスニック財の非ローカル市場での販売であり、ローカル市場の規模に左右されることもなかったこともあり、先行者＝成功者の存在が後続移動者（移民）の参入を促進していった。この縫製下請けという自営業種に極初期において旧小祿村出身移民が数多く参加したのは、同郷及び親族関係ネットワークに基づく情報獲得、都市移動と定着への支援、縫製下請けという職業に対するインフォーマルな研修制度とも呼ぶ技術習得・知識・情報提供などがおこなわれていったためであった。

この時期には前述のFeira LivreにおけるPastel販売と縫製下請け（Mão de Obra）という自営業



種がピラ・カロン地域の沖縄系人間の二大ニッチとなり、これらのニッチへの集中が進み、さらに60年代にはこの両ニッチ内でエンクレーブ化（Enclave 水平的垂直的分業構造）が起り、後続者の参入を容易にしていくことになった。ピラ・カロン地区の沖縄系人の中では、この二つのニッチへの参入は投下できる家族労働力という面から勘案され、投下できる家族労働力が相対的に多いケースでは縫製下請けへ、独身や若夫婦の家族の場合など家族労働力が少ない場合にはPastel販売へ、という志向性が見られた。

縫製下請けニッチへの集中は60年代から70年代前半にかけて起り、Vila Carrão地区には最盛期で500世帯に達したとされる<sup>21</sup>。

### ③ エンクレーブ化（ENCLAVE 一般経済化）

FeiraにおけるPastel販売にしろ、縫製下請けにしろ、先行者や成功者の存在とそれらによって提供されるインフォーマルな研修システムの存在とが当該ニッチへの後続者の参入を促進、当該ニッチへの集中を結果することになった。多くの参入者の存在はFeiraのPastel販売にしろ、縫製下請けにしろ、これらのニッチ内でのエンクレーブ化を出現させることになり、このことがさらに後続者を参入させていくことに繋がった。縫製下請けというニッチ内のエンクレーブ化は下請け作業段階でのアイロンかけ（Passador）、糸きり工程での専門労働者の出現、Entregador（注文先の開発、縫製生地の運搬や仕上がった商品の納入などの専門業者）、ミシン販売・修理・部品販売、糸小売業、縫製道具である鋏や刃などの小売業（金物業）などを出現させている。こうしたエンクレーブ化は注文主の開発、注文品の搬入搬出、煩雑な作業工程の分業化、材料・道具・機械類購入の容易さなどをうむことになり、当該ニッチへの参入を促進していくことになった。Pastel販売にしろ、縫製下請けにしろ、こうしたエンクレーブ化は60年代から70年代にかけて活発化したのである。

### ④ 「工業化」の展開

一方、縫製下請けニッチにおいては後続参入者が増加し、経済的にも余裕が生まれるようになると、文化資本であるタノモシが盛んに組織されるようになり、タノモシによる資金調達によって、まずは住居が購入され、Vila Carrão地区へ定着の足場を固め、その上で、縫製下請けの場合であれば、非家族労働者の雇用による、家内工業的な段階から、彼らが「工業化」と呼ぶ事業拡大が進められていった。「工業化」というのは沖縄系縫製下請け業の間では非家族労働力を雇用して下請け業を拡大していくことであると捉えられているものである。「工業化」はすでに60年代初頭から出現しはじめたが、「工業化」で雇用する労働力（主に単身移住者か、当該地区に移動、定着した非日系ブラジル人—東北伯地方からの国内移動者—）は数名から百名程度であり、「工業化」の進展に従って、縫製下請け業者はPatrãoとして縫製業界に君臨したSiria, Arabe, Judeu系人とブラジル人労働者一般の中間に位置するミドルマン・マイノリティとしての姿が明確に出現したのである。

## 【事例5】家内工業的縫製下請けから〈工業化〉への展開

(この事例は1956年家族8名で、沖縄県旧小禄村からブラジルに移住した戦後移住者のものである。この家族は当初、サンパウロ州内陸部の日本人移民のコーヒー耕地に「配耕」される予定であったが、コーヒー耕地に向かう途中、汽車の車窓からみた霧に焼かれ枯れ果てたコーヒー樹を見たことをきっかけにビラ・カロン地区に居住する従兄弟を頼って移民生活を開始することになった。1956年のことであった。インタビューはこの世帯の長男及び次男を対象に実施した)

カロン地区では父の従兄弟の住居の別棟に住まわせてもらった。この従兄弟から、ウルクーンチュで親戚でもある家族(事例1の家族)がCidade Patriarcaというところで縫製下請けをやって大変に流行っているという情報を得て、自分のところもミシンを持っているし、働き手もある、それに〈ミシンヤ〉という屋号の通り母親は縫製の技術も持っているから、自分たちにもできる仕事ではないかと思ひ早速、私(長兄)と弟(次男)がCidade Patriarcaを訪問し、下請けの仕事を覚えたいと申し込んだのです。そして、毎日一ヶ月間通い、そこでPASSA(Passa/アイロンかけ)を手伝いながら、縫製の仕事を覚えたのです。一方、別の弟(三男)はFeiraで既製服を販売しながら、縫製もやっていた父の従兄弟のもとに通い、やはり縫製の仕事を覚えながら夜間はグルッポ(Grupo/小学校)に通わせてもらいました。この弟が頼った父の従兄弟から自分たちが独立する際に仕事取りの通訳として支援してくれたのでした。

技術を覚えると独立しました。家族の働き手は多いがミシンは沖縄から持ってきた半工業用ミシンが一台あるだけでした。そこで旧移民(戦前移民)でサンパウロ市内で美容師として成功していた親戚に借金を申し込み、中古ミシンを数台購入し、それで父と一番下の妹を除く家族全員で縫製をやりました。上の兄弟三人は注文取りから裁断したズボン布地の運搬も担当し、朝7時から夜中の12時まで休みなく働きました。2年半後にはビラ・カロン地区に住宅を購入しました。また、ウルクーンチュや親戚とタノモシをおこしてはその資金でミシンやアイロンなどの機械・器具類に投資を重ねていきました。ちょうど、サンパウロ市が大きくなるころで注文はいくらでもあったのです。

工業用ミシンなどの機械がそろそろと、近所に住む非日系の女性を労働力として雇ったり、沖縄から来た独身青年を住み込みのPassador(独立制のアイロンかけ・1枚いくらで請け負わせる)などにしたりして、家族を超えた縫製下請けの〈工業化〉へと展開しました。自分らがカロンで初めて縫製下請けの〈工業化〉をやり、最盛期には20~30名の女性を雇用していました<sup>22</sup>。糸きりなどそれまでガイジンに下請けに出していましたが、それも自分のところでやるようになりました。カロンの人口も随分増えていましたら、ガイジンの労働力には事欠くことはなかったですね。また、この当時には(60年代初頭頃)沖縄系の後続移民たちがどんどん私のもとに習いにきて独立していきました。

この時期になると、言葉の不自由な新移民に代わって、Patrão(注文主)から注文を取り、仕立ての生地を自宅に届け、縫いあがったズボンをPatrãoに届けてくれるEntregadorという便利な商売も出てきました。糸屋もできた。縫製で使う鋏や刃などを商う金物屋もできた。縫製下請

けという仕事がやりやすくなった。縫製業を長くやってきたので私はミシンの修理技術を覚えたり、ミシン会社にコネができるようになった。母親が亡くなり、兄弟がそれぞれ独立する時期になった67年には、私は縫製下請けとミシン修理・部品製造業として独立、末弟はミシン販売業などへ展開を遂げた。兄弟姉妹はすべてピラ・カロンで独立している。

### ③「工業化」から製造・卸・小売一貫体制へ

また、縫製下請け部門では、事例として挙げたような「工業化」へ投資するものが増加し、さらに縫製下請けの商品がスラックスからジーンズに転換したのを契機として下請けから小売・卸部門へ展開するものも出現した（【事例6】）。

#### 【事例 6】縫製部門の生産販売一貫体制の確立—下請けからPatrãoへ—

（この事例は1959年にボリビア移民として沖縄移住地に入植、10年後に家族でサンパウロ市カロン地区に転住し、縫製下請けとして働きはじめ「工業化」を経て、ジーンズ専門の製造・加工・小売一貫体制へと事業を展開したケースである）

私たち一家は兄弟二人をサンパウロ市に「視察」に出した1969年の翌年（1970年）に沖縄移住地にある土地や財産を処分して旅費や資金をつくり、長兄の妻の一家を頼ってカロンにやってきました。そしてこの一家の紹介で住宅を借り、ミシン販売店（事例5）から中古ミシンを購入、応接間を「工場」にして縫製下請け（Mão de Obra）を始めました。この当時は沖縄系のEntregadorが5、6軒もあり、仕事はこれらのEntregadorが持ってくるのでした。1年半ほど下請けをして、住宅購入資金は貯蓄することができました。カロンはすでに人口も増え、土地や住宅価格が上昇していたのでカロンに隣接する新開地だったAricanduva地区に土地と住宅を購入、自宅裏には縫製用の工場を建設し、ブラジル人労働者を15-20名ほど雇用し「工業化」へと展開しました。ちょうど70年代初頭は若者たちの間でジーンズが流行しはじめ、この流行を見てジーンズ縫製に転換する沖縄系縫製業者も現れ始めていました。私たちもジーンズ縫製は有望性があると判断、ジーンズ縫製のための特殊機械に投資し、ジーンズ縫製を始めました。ジーンズの需要はブラジル経済の高度成長とも相俟って、順調に伸びたので、76年にはボリビアからアルゼンチンに転住していた弟を呼び寄せ共同経営体制を敷きました。この当時から、ジーンズの縫製請負ではなく、自分たちもArabe, Judeu, Siria系の独占市場であった衣服流通（卸・小売）部門へ進出できないものかと考えるようになりました。仲間や請負先のArabe系商人などとも相談した結果、進出は有望だということで1980年それまで投資した不動産（住宅三軒）を売却、卸業進出の資金をつくり、Bras地区Emil街にジーンズの卸業の店舗を賃貸し進出しました。この当時（80年）から85年頃にかけて、進出資金2、3万ドルをタノモシで調達してはBras地区に進出するボリビア転出組が続々と出てきました。沖縄系ジーンズ縫製業者で卸・小売商としてBrasに進出した数は34、5軒で、そのうちの80%がボリビアからの転住組でした。最盛期には沖縄系ジーンズ縫製業者が生産するジーンズは月間百万本、売上高は1500万ドルに達したほどに好調でし

た。

この製造・加工から卸・小売りまでの縫製部門一貫体制へ展開した沖縄系人では、事例でも示したようにボリビアから家族帯同で再移住してきた旧ボリビア移民が卓越している。このことはボリビアにおける土地や住宅などの財産を売却した資金を携行し、その資金を利用した起業であり、他の縫製下請けよりも迅速な資本蓄積が可能であったこと、ボリビアからの再移動者相互の緊密なネットワークが存在したこと、そして何よりもこの旧ボリビア移民の中から一貫体制へと展開した〈先行者〉が出現していることなどを条件としているといえるだろう。

こうした展開を遂げてきた縫製業ニッチへの参入する県人会支部会員世帯だけでも1984年に155世帯（36.1%）に達しピークを迎えた後、後退期に入り、2006年には縫製業ニッチへの参入世帯は31世帯（90名）へと減少している。

## 2・3. 第三次自営業戦術としての金物業・化粧品小売業—自営業ニッチの多様化・インヴォリューション・他地域への展開

### ① 自営業ニッチの多様化と金物業・化粧品小売業ニッチへの集中

1970年代にはブラジルの高度経済成長とそれに伴うローカル市場の発展（人口増加と購買力のアップなど）を背景として、沖縄系人の間ではFeiranteや縫製下請けなどのほかに多様な自営業種への進出が起り、さらにその経営規模や方式の拡大がエスニック文化資本の一つであるタノモシの積極的な活用などを通して出現した。前者の例としては金物業、それから派生した建設資材小売業、化粧品小売業、軽食店やレストラン、店舗によるPastel販売業、パン製造業などのローカル市場の消費者を対象とするような自営業である。これらはいずれも非エスニック財のローカル市場での販売というのが初期形態であった。この時期に出現した自営業の中では金物業（【事例 7】）と化粧品小売業（【事例 8】）へはその後（80年代後半から）、同郷ネットワークを通じての参入と「ゆいまーる」「イチャレバ・ムル・チョーデー」といった価値観を背景とした「インフォーマルな研修制度」による企業家供給を通じて進められていき、Vila Carrão地区の沖縄系人世帯の第三次自営業種となっていき、現在の時点において最も卓越する自営業種であり続けている。1984年時点では県人会支部会員6世帯（1.4%）が従事していたに過ぎなかった化粧品小売業は2006年には22世帯に増加、他方、84年にはわずか4軒（建設材料店も含めると6軒）にすぎなかった金物業は2006年には41軒となり最も多い自営業種となっているのである。ここでは、金物業、化粧品小売業という第三次自営業戦術の主要業種の〈先行者〉の事例を提示しておこう。

#### 【事例 7】 金物業への進出（1970年代）

（カロン地域に沖縄系金物小売業が出現したのは50年代後半、メインストリートである

Conselheiro Carrão大通りに戦前移民が開業したときとされているが、金物小売業が増加するのは70年代であり、その後この自営業種は取り扱う商品の専門店化（たとえば建設資材関連商品や塗装関連商品などの専門店化）や卸部門への進出などのプロセスを経ながら拡大し、現在において沖縄系人間で選好される自営業種のひとつとなっている。この事例の一家は1954年第1次ボリビア移民としてボリビアの沖縄移住地に入植したものの、農業経営基盤の不安定さ、繰り返される天災（旱魃・水害など）などからブラジルへ再移住したケースである<sup>23</sup>。この一家からは最初、1968年に2人の家族員が転住、その2年後の1970年に家族を挙げて移動し、当初はピラカロン地区で縫製下請けを行なった後に、金物業へと展開している。

1970年に私（長男）は単身で先にサンパウロに移っていた弟と弟の義父を頼ってサンパウロの「視察」に来ました。義父の紹介でカロンに安い住宅を購入、数ヶ月にわたって、どのような仕事を行なえばよいかを見て歩きました。私はボリビアのサンタクルスで旅行代理店を運営していたので、サンパウロでも旅行代理店がやりたかったが情報はなく、弟一家がやっていた縫製下請けをやることにし、ボリビアに戻り土地や沖縄から持参した物品を売却し、家族と共にサンパウロ市カロン地区に移動、同郷＝ウルク・ンチュから中古のミシンを購入し、家族で縫製下請けを始めました。何より経済的基盤を安定させないといけなかったのです。しかし、どうも縫製下請けという仕事は自分には向かないように思えました。近所に売りに出ている金物屋があったので、弟の義父の妹の「カロンは縫い物が盛んだから金物屋は伸びるよ」といわれたこともあってそれをボリビアの土地売却の代金を頭金にして購入することにしました。金物屋の購入価格は1万4,5千ドル程度だったように覚えています。当初3ヶ月ほどは昼は金物小売業、夜は縫製業というBico（兼業）をしました。この期間は前の所有者から金物小売という商売のノウハウを教えてもらっていた時期でもありました。どこから商品を仕入れるか、どのような利益幅で商品価格を設定するかなど毎日勉強でした。運転資金はタノモンを興して作りました。

3年間は弟とSocio（共同経営）でConselheiro Carrão大通りで金物業を営みました。ちょうどカロンは人口が増えていた時期で、建設ラッシュだったこともあってよく繁盛しました。この繁盛ぶりを見て小禄出身者やボリビアからの転住者たちが「習い」にきました。その後、独立して大きく金物卸業や建設資材卸をやっている者もいます。カロン地区には当時4,5軒の金物業が競合していましたが、地域の市場を開発しつくしたので卸部門や、ペンキ、電気部品などの専門店に鞍替えしたり、他の地域に出て行ったものもありました。1973年にはカロンの店を弟一家に譲り、私の家族は新開地であったSão Mateus地区に移り、そこに店舗兼住宅を購入し、金物業を始めました。そしてそこも長男一家に譲り、私は現在は再びカロンに戻り、沖縄系相手の旅行業を行なっています。現在は沖縄系金物小売業だけで市内には200軒くらいはあるんじゃないでしょうか。

#### 【事例8】化粧品小売業の成立と展開

（この事例は1956年沖縄那覇市小禄字田原から親戚の呼び寄せ移民として単身ブラジルに移住、8

ヶ月間賃金労働者として親戚の農場で就労した後、サンパウロ市に出、小禄出身という同郷ネットワークを利用して縫製業で成功していた同郷出身者の一家にPassadorとして働いた。単身移住であり、縫製業やFeiranteに従事するつもりはなかったので、「手に職をつけるために」夜は美容学校に通学、美容資格を得た後は同郷の戦前移民で先輩の美容師だった人物と共同経営で美容院を開業した。また、美容師として働きながらサンパウロ州政府指定の美容講師資格講習に通い、美容学校経営資格を取得し、美容学校（A美容学校）を設立、美容師養成を開始した。美容学校を一人で経営するのは大変であると判断し、沖縄から弟（独身）を呼び寄せ共同経営するようになった）

A美容学校では美容師養成の必要上、化粧品消費が大きかったし、生徒たちの購入の便宜を計るために、卸業者から直接に購入するやり方を取り入れました。この結果、美容関連商品小売・卸部門についての知識や情報にかなり明るくなったのです。私はサンパウロの美容業界は将来的に有望だろうと考えるようになり、1968年には美容学校を弟に譲り、化粧品小売業に専念することにしました。当初は利益もあまりでませんから、美容師の妻に家計を手伝ってもらいました。

私は化粧品小売をやる際、サンパウロ市の中心部でやろうという考えはなく、カロンやその周辺、当時のPerifery 地域での事業展開を目指していました。こうした地域では店舗価格も安く、人口増加によって多くの顧客が見込まれるのではないかと考えたからです。商売はサンパウロ市の発展の波に乗り、順調でした。店舗の新規開店、商品仕入れなどには小禄出身者とタノモシをおこし、資金を調達していました。その後美容学校をやめた弟と共同経営をし、それでも人手が足りないので、沖縄からもう一人の弟とその家族を呼び寄せました。1970年には兄弟3人で9軒の化粧品小売チェーン店を経営するようになっていました。この頃になると、兄弟の成功を聞いた小禄出身者ら（同じ門中のメンバーも含む）が化粧品販売のノウハウを「習い」に来るようになり、これらの人たちが独立して化粧品販売業を始めるようになっていきました。

一方、経営規模の拡大や経営方式の近代化などがFeiranteとして蓄積した資本を利用して初期の段階で食品・雑貨小売部門へ展開を遂げた自営業の中で起こった。一言で言うならば、食品・雑貨商として蓄積した資本やタノモシを利用した資金調達によって、沖縄系食品雑貨業者、特に旧小禄村出身者がスーパーマーケット部門へと進出を遂げていった。スーパーマーケット部門への進出は顧客のセルフサービス方式とレジの導入、駐車場スペースの確保などを通じておこなわれ、後には非日系ブラジル人労働者を従業員として雇用しながら、家族労働力を店舗に配分したかたちでのチェーン店化へと展開されていったのである。

また、この時期にはピラ・カロン地域への沖縄系・日系人の定着数も増加したことを背景に当該地域に住む日系・沖縄系世帯をターゲットにする自営業種が出現している<sup>24</sup>。これらの代表的な自営業種は日本料理店（カラオケ）、日本食品・雑貨小売業、豆腐屋、そして旅行代理店などである。換言すれば、エスニック財<sup>25</sup>をローカルマーケットに居住する日系・沖縄系世帯に対

して提供する自営業である。特に、沖縄系旅行会社は1972年の沖縄の本土復帰、75年の海洋博の前後に、訪沖旅行という商品を販売し、70年代後半は訪沖旅行がブーム化の観を呈した。

図表6 Vila Carrão 地区在住沖縄系人の代表的自営業種

自営業種	成立時期	成立時のローカル市場	自営業の特徴 商品とその市場など	派生自営業種	支部会員（世帯）	
					84年	06年
Feirante - 非生産者 Feirante - Pastel 販売	40年代末	市場草創期	非エスニック財の非ローカル市場での販売 - エンクレーブ化	- 食品雑貨商 - 軽食店・レストラン - 縫製業 など	76	5
縫製業	50年代初頭	草創期から成長期 - 人口増加期 -	非エスニック財の非ローカル市場 - エンクレーブ化 - 「工業化」 - 製造から小売までの一貫体制への展開	- 金物商 - Passador, Entregador, - 糸小売業 - ミシン修理・販売業 - 衣料品店など	155	31
金物業	70年代初頭	発展期 - 中間層化の時代 -	非エスニック財のローカル市場での販売 - Involution/専門店化 - 他地域への展開	- 建設資材関連 - 塗料店 - 建設業など	6	41
化粧品小売業	70年代初頭	↓	↓	-	7	22
デカセギ	80年代初頭	停滞期	日本での就労とブラジルでの投資	- 総合デカセギ業（旅行社）など	-	-
専門技術職・ホワイトカラー	第二次世界大戦直後から自営業型職術に内包されておこなわれてきた。戦後移住者の子弟は80年代から、この業種に参入。				11	98

## ② INVOLUTION（市場開発）—金物・建設資材業／化粧品小売業—

非エスニック財の非ローカル市場での販売を特徴とするニッチに加えて、エンゲレブ化により新たに出現したニッチの特徴のひとつは非エスニック財のローカル市場における製造及び販売というものであり、その代表的なものには金物業（建設資材販売）、軽食業、化粧品販売業、スーパーマーケットなどがあった。この背景には主に東北伯地方からの国内移動者を中心に行なわれたVila Carrão 地区への移動と定着によるローカルマーケットの発展が存在している。しかし、これらのニッチへのある程度の集中が起こり、主に金物業や化粧品販売業、スーパーマーケット部門などではローカルマーケットでのInvolution が開始されていった。例えば金物業ではマーケット開発のために当初、建築資材販売、塗料販売、卸業への特化など専門業化を通じてのInvolution が試みられた。こうしたInvolution の結果、ローカル市場は飽和状態となり、しかも当該地域内部への当該業種を家業として独立・分家を行なう可能性は存在しなかったために、他のローカル市場への進出が開始されたのである。Vila Carrão 地区の沖縄系自営業者が目指してローカル市場はカロン地区の東部地域、特に人口増加が著しく定着のために住宅などの建設ブームが発生していたSão Mateus, Sapopembaなどであり、東部への拡散という特徴をもったものであった。また、70年代は家族周期的にみて戦後移住家族の「子供移民」たちがその独立期に当たっており、このペリフェリーへの拡散は独立する次・三男などを主体としてなされたといえるだろう。

## ③ チェーン店化と資本家的経営企業への成長

第三次自営業戦術の主要な業種であった化粧品小売業と金物業、さらにはスーパーマーケット業などは70年代の高度経済成長を背景とするサンパウロ市東部地区のローカル市場の成立と発展をうまく利用し、周辺市場への開業というかたちで発展を遂げていった。

しかしながら、その発展（事業展開）過程はいずれも非エスニック財を周辺地域の市場で販売するという点では共通するものの、化粧品小売業やスーパーマーケット業では非日系労働力を従業員を雇用しながらも基本的には家族労働力を複数の店舗に配分しながら、チェーン店化するという家族経営体としてであったのに対して、金物業では数的には少ないものの関連諸部門への展開を通じて総合企業として発展してきているケースも存在している。例えば、戦後移住者でVila Carrão 地区では縫製下請けから開始し、後の事例7の金物屋で「見習い」として就労した後独立し金物小売店を開業、その後、金物卸業へと展開していったケースでは、その後継者（二世）の時代になって、非日系ブラジル人資本家と共同経営のかたちをとりながら、金物・建設資材卸業のチェーン化、それらを小売りするホームセンター（10店舗）、建売住宅・マンション建設業、これらの建売住宅・マンションを分譲する不動産業などへと事業展開し、現在は1300名ほどの従業員を雇用するケースも出現している。



## 2・4. 自営業戦術の危機と新たな自営業戦術の出現

### ① 自営業戦術の防衛—沖縄系同業者組織の創設—

70年代の高度経済成長を経て、1980年代のブラジルはハイパーインフレと経済的不安定などによって特徴付けられる「喪失の10年間」とされ、それに続く90年代は市場開放政策が採用され、経済政策が功を奏してインフレは収束したものの、経済のリセッションやスタグフレーションに起因する失業者の増加や消費者の購買力低下などによって特徴づけられる。

80年代のハイパーインフレはカロン在住沖縄系人の自営業戦術に大きな影響を与えた。このハイパーインフレに対処するためにカロン地区在住の沖縄系人の主要自営業種であるスーパーマーケット、縫製業者（特に卸・小売部門）、金物小売業、化粧品販売業といった自営業者間にエスニック同業者組織が形成された（図表7）。

これらの同業者組織に共通する機能は①共通の仕入れを行なうことによってコストダウンを計る、②業界の知識や情報交換を行なう、③商法などの専門家を共同で雇用し、経営指導を受けるなどであった。こうした試みにより、インフレに対処し生き残りを図ったものの、インフレの影響はそれぞれの業種にプラス・マイナスの作用をもたらすことになった。インフレを活用し、さらに事業拡大を達成できたのは金物（関連）業、縫製卸・小売業、化粧品販売業であり、これらの業種ではストック蓄積や投資などを通じてインフレをうまく活用することが出来たのに対して、スーパーマーケットでは生鮮食料品などストックのきかない商品を数多く抱え、しかもインフレ抑制策の一環として生活必需品価格の値上げが抑制されたこともあり、経営が悪化し、80年代にはかなりの沖縄系スーパーが倒産している<sup>26</sup>。

ところで、ハイパーインフレが沖縄系自営業者に与えた大きな影響の一つはそれまで新店舗開業、拡張、商品仕入れなどの資金調達の有効かつ重要な手段であったタノモシがその有効性を著しく低下させたことであった<sup>27</sup>。ハイパーインフレ下では貨幣価値が短期日で急落し、タノモシの落札時の差によって、その価値が大きく目減りしてしまうという状況を引き起こした。この当時にはドル建てのタノモシも行なわれたが返済不能者を続出させることになった。こうして、タノモシという沖縄系自営業戦術の牽引的手段が意味を喪失したのである。そして、それに追い討ちをかけたのが1990年の預金封鎖措置であり、この措置により自営業者はその運転資金もままならない状況に置かれることになったのである。

こうした共通の状況に加えて、それぞれの自営業種における条件の個別的な変化もマイナスの影響となって自営業戦術に追い討ちをかけることになった。例えばスーパーマーケット業界や化粧品販売業界においては、大型資本のスーパーが周縁地域にも進出を開始し、沖縄系スーパーや化粧品販売業との競合に入った。これはカロン地区の最初のエスニック自営業種であったFeiranteへもかなり大きな打撃を与えた。伝統的なFeira System は勿論、大型スーパーマーケットの進出以前から、女性の社会的進出（とそれゆえの専業主婦の減少）、衛生観念の強まり、ライフスタイルの変化などの様々な事由から、市民への生活必需品供給システムとしての重要性を低下させてきていたのであるが、このスーパーマーケット（多くは24時間営業）の進出は決

定的打撃となった。縫製業界では国内各地にBrasやBom Retiro地区のような縫製基地が創設され、国内市場の再編が起こり、サンパウロの縫製基地がその重要性を低下させ、さらに輸入自由化政策により中国からの安価な商品との競合が発生したりもした<sup>28</sup>。以上のような状況の変化はカ

図表7 カロン地区沖縄系同業者組織の概要

名称	創立年	創立主体	組織の主な機能
グループ・セントラル	1982	那覇市小禄出身のスーパーマーケット経営者 28 名	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 共同仕入れを行い大型スーパー並みの割引率獲得</li> <li>- 共同での商品購入と共同ストック・在庫管理</li> <li>- 商品価格をグループで決定し、会員相互間の競争回避</li> </ul>
グループ縫製 (旧プラス縫製経済協会)	90 年代 初頭	沖縄系ジーンズ縫製卸・小売業者のうち Bras 地区に進出した 34-35 名 (この 80%はポリビアからの転住者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 資材・材料の一括仕入れによるコストダウン</li> <li>- 苦手の法律や会計面の諸問題解決のための商法専門の弁護士・会計士の共同雇用</li> <li>- 業界内の情報交換、勉強会の実施</li> <li>- 商品の共同開発、OA 化の推進</li> <li>- 業界関係者との親睦</li> </ul>
Ferragem Okinawa (旧グループ・オキナワ)	1990 年	金物小売業 95 店舗の経営者 現在は 200 人ほど	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 卸売業者に対する影響力行使</li> <li>- 商品の一括納入によるコストダウン</li> <li>- 経営上の情報交換など</li> <li>- 開業予定者への経営ノウハウの提供、店舗開設場所の選定及び開業に必要な最低限の商品キットの販売など</li> </ul>
グループ・T	1987 年	沖縄系化粧品販売業者 26 名 (店舗数 48)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 大型資本に対抗するための商品一括仕入れ</li> <li>- 毎月一回の仕入れ業者との会合</li> <li>- 情報交換と懇親</li> </ul>
サンパウロ州 Pastel 組合	1960 年 代半ば 頃	サンパウロ市内の Feira での Pastel 販売者 (約 120 名)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 無認可営業であった Pastel 販売業の合法化</li> </ul>

ロン地区における沖縄系自営業戦術の継続に対して大きな影響を与え、80年代から開始される日本への就労現象＝デカセギ（Dekassegui）発生及び拡大の対内的な要因となっていた。家業経営の建て直し、債務返済、経営資金の確保などのために多くの一世沖縄系自営業者たちをデカセギへと向かわせたのである。

## ② トランスナショナルな自営業戦術としてのデカセギ（Dekassegui）へ

Vila Carrão地区における日本へのデカセギは沖縄系一世自営業者たちを中核に発生したが、その現象は1990年の入国管理・難民救済法の改正により、2世層へと広がっていった。

こうした動きの中で、デカセギ主体及びVila Carrão地区の自営業者双方に、デカセギという機会を新たな自営業戦術の展開の手段＝日本での就労による資金蓄積とそれを利用したブラジルでの起業＝と捉え、この認識にたった新たな試みが出てきている。その試みとしては①80年代の経済停滞期に自営業防衛手段として結成された沖縄系同業者組織がデカセギ帰国者を対象にした「起業支援システム」と呼べるべきものを創設したこと、②従来、デカセギの送り出しのみに関与してきた沖縄系旅行社や建設資材卸部門などで成功を収めた沖縄系企業がデカセギ帰国者をも視野に収めたビジネスを展開するようになったこと、などが挙げられるだろう。

前者に関しては、例えば、1990年にVila Carrão地区を中心とする沖縄系金物小売業者が卸業者に対抗するために結成されたグループ・オキナワ（現Ferragem Okinawa）が90年代後半より、デカセギ帰国者に対して、金物小売業経営のノウハウや開業場所に対するアドバイス、さらには起業家に対して必要最低限の商品セットを格安に一括販売するという方式、Webサイトを通じての金物業界のリアルな動向などの伝達などが実施されているし、化粧品小売業部門でもグループ・Tが経営指導を開始している。こうした同業者組織の活動は伝統的には「習い」と呼ばれたインフォーマルな研修制度をより合理的近代的なフォーマルなシステムとして展開したものであるといえるだろう。こうした制度を通じて、デカセギ帰国者は当該業種に対する就業機会を可視化することが可能となっているのである。実際にこのシステムを通じて起業した者も数多く存在している。

前者は沖縄の伝統的価値観 - 「ゆいまーる」 - の近代的展開と捉えることができる一方、後者はデカセギをビジネスチャンスと捉える企業家としての発想である。Vila Carrão地区には70年代から訪沖旅行を中心的な商品とする沖縄系旅行社が出現し、少なくとも80年代半ば頃には3社が営業を行っていた。そしてこの3社ともにデカセギ送り出しに関与していくのであるが、この中の一社<sup>29</sup>（仮にA社とする）がデカセギビジネスをトータルなものと考え、デカセギ帰国者相手のビジネスをも展開するようになったのである。当初は自社の中に不動産部門を設立し、帰国者が住宅や農地を購入する際の仲介業務を行い、そして後にはデカセギ帰国者の起業のためのコンサルタント業へとビジネスを展開したのである。このコンサルタント業に関して丹野は次のように説明している。

「A社は起業を考えている者の相談に乗り、相談者の希望するビジネスで成功している知人や友人のもとに送り込んで、3ヶ月から半年のOJT（On the Job Training）の機会を与える。この間に仕入れや顧客へのサービスの仕方等々を実地で学んでもらい、OJTの期間が終わった後に、再度まだ起業する意志を持っているかどうかを確かめる。・・・最後まで起業を諦めなかった者に、A社は概ね2年間の起ち上げ期を、経営支援していく<sup>30</sup>。」

こうしたビジネスはA社のみが行なうようになったわけではない。金物小売業からスタートし現在はホームセンター（10店舗）、建設資材卸業、分譲住宅・マンション建設業、不動産業など多角的な経営を行なう沖縄系企業にあっても、デカセギ帰国者を対象にした住宅やマンションの分譲、さらには建設資材業起業の際のコンサルタントや開業に必要な商品の一括販売など、デカセギ帰国者のブラジルにおける再適応全般にわたるビジネスを展開してきているのである。

#### おわりに

これまで、ローカル・エスニック・コミュニティの成立と展開過程を自営業戦術の累積的展開（ローカル市場を中心とした市場機会構造とさらに関連させながら）という視点から概観してきた。すでに規定の紙面を大幅に超過していることもあり、ここでは若干視点を変えて、1940年代後半以降現在までの時間の流れを指標にしながら、自営業戦術の展開とコミュニティの発展過程を整理したものを図表8-1を掲載することで「おわりに」にかえることにする。いずれにしろ、先行者（成功者）が移動と定着を遂げたローカルな地域がもつ特質がその後の自営業業種決定に際して決定的な役割を果たし、その後の特定経済ニッチへの参入や集中には移民のもつ集団特性やEnclave化（一般経済化）などが大きく関与してきたことの一端が提示できたのではないかと考える。

#### 参考文献

- 前山隆（1983）『移民の日本回帰運動』NHK出版
- 前山隆（1990）「IV. 移民的少数民族 日系人（ブラジル）－中間マイノリティの問題－」綾部恒雄編『文化人類学 特集 世界の少数民族』アカデミア出版会 208－221頁
- Aldrich & Walinger(1990) 'Ethnicity and Entrepreneurship'(In) *Annual Review of Sociology*.16. pp.111-135
- 「支部創立50周年記念誌」編集委員会編『創立50周年記念誌』サンパウロ 2008. 323頁
- 樋口直人、高橋幸恵（1998）「在日ブラジル出身者のエスニック・ビジネス 企業家供給システムの発展と市場の広がりを中心に」上智大学イベロアメリカ研究所編『イベロアメリカ研究』XX. 1－15頁
- 屋比久孟清（1988）『ブラジル沖縄移民誌』沖縄県人会発行、サンパウロ
- 島袋伸三・米盛徳市（1989）「サンパウロ大都市圏におけるフェイラと沖縄県出身フェイランテ」

図表8 Vila Carrãoにおける沖縄系エスニック・コミュニティの成立と展開 - 特に経済的側面から -

指標	1940年代後半～50年代末	1960年代	1970年代	1980年代以降現在まで
移動者の主体	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦前移民</li> <li>初期戦後移民</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦後移民</li> <li>ポルビシアからの転住移民</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ポルビシアからの転住移民</li> <li>後期戦後移民</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本へ自営業者 / 二世・三世</li> <li>日本からの帰国者</li> </ul>
主要自営業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>(極初期)洗濯業、衣服行商</li> <li>無許可営業のFeirante(衣服、調味料、日用品など)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>縫製下請け</li> <li>FeiraでのPastel販売</li> <li>60年代末合法化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金物業・化粧品小売業</li> <li>Pastel販売、最終的に合法化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金物業・化粧品小売業</li> </ul>
自営業戦術を中心とする経済適応戦術の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>自営業種の模索期</li> <li>Feiraでの既製服販売を通じた縫製下請け業の黎明期</li> <li>FeiraでのPastel販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>二大経済ニッチ(縫製下請けとPastel販売への集中化)</li> <li>ニッチ内での初期エンクレーブ化(金物業など)</li> <li>非エスニック財のローカルマーケット販売の初期自営業</li> <li>食品雑貨商、軽食店など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>二大経済ニッチのエンクレーブ化の継続</li> <li>自営業種の多様化(ローカルマーケット向け商品の小売・卸など)</li> <li>縫製下請けでは「工業化」へ</li> <li>自営業型戦術に内包されたホワイトカラ・テクノクラート型戦術から専門技術・ホワイトカラ職種の出現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新たな経済ニッチへの集中</li> <li>Involunt⇒飽和状態</li> <li>⇒他地区への転出、専門店化</li> <li>縫製下請けでは「Patrao」化</li> <li>経済危機への対処</li> <li>同業組織の結成</li> <li>デカセキの出現</li> </ul>
販売する財市場の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>非エスニック財の非ローカルマーケットでの販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>非エスニック財の非ローカルマーケットでの販売</li> <li>非エスニック財のローカルマーケットでの販売萌芽期</li> <li>食品雑貨、軽食店などの出現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 非エスニック財の非ローカルマーケットでの販売—縫製、Feirante</li> <li>② 非エスニック財のローカルマーケットでの販売—金物、食品雑貨、化粧品小売業など</li> <li>③ エスニック財のローカルマーケットでの販売—日本食品・雑貨、日本料理店、旅行業など</li> </ul>	⇒
集団特性	<ul style="list-style-type: none"> <li>同郷ネットワーク</li> <li>ゆいまいるの精神</li> <li>く助け合い」タノモシ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>同郷ネットワーク</li> <li>ゆいまいるの精神</li> <li>インフォーマルな研修制度</li> <li>住宅購入や投資のためのタノモシ活発化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>同郷ネットワークの最盛期</li> <li>インフォーマルな研修制度</li> <li>投資のためのタノモシ(タノモシ最盛期)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タノモシの破綻(タノモシの二分化)</li> </ul>
ローカル市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカル市場の草創期</li> <li>人口少ない</li> <li>1949年Feira Livre開設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカル市場の成立期—人口増加期、移動者の都市適応の初期段階</li> <li>移動・定着者の増加(60年代末には支部会員数274世帯)</li> <li>支部会館の建設</li> <li>内部組織化</li> <li>イベント・行事などの創設など。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカルマーケットの最盛期</li> <li>引き続き人口増加</li> <li>中間層化(購買力のアップ)</li> <li>移動・定着者の増加継続</li> <li>戦後移住者子弟の分家・独立期</li> <li>同郷組織。同じ移住体験を共有するものの組織化などが進展</li> <li>琉球文化—芸能・空手などの活動活発化</li> <li>72年以降、訪沖旅行ブーム化</li> <li>子供移民、戦後移住者子弟の独立・分家時期など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一回復期—(90年代半ば以降)</li> </ul>
エスニックコミュニティの動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>1946年から沖縄系人の定着開始</li> <li>1952年(実質的には53年)戦後移住の開始—初期戦後移住者の定着</li> <li>1956年27世帯により琉球協会Vila Carrão支部の結成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支部会員数 1959年 72世帯</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支部会員数 1975年 428世帯</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支部会員数 1984年 429世帯</li> <li>2005年 437世帯</li> </ul>

琉球大学法文学部『琉球大学法文学部紀要史学・地理学篇』第32号 pp. 57-103

移民史刊行委員会編 (2000)『ブラジル沖縄県移民史-笠戸丸から90年-』サンパウロ、サンパウロ州印刷局、116-117頁

森幸一 (1998)「戦後における沖縄系移民のエスニック職業としてのクストゥーラ (縫製業) -ミドルマン・マイノリティへの道-」サンパウロ人文科学研究所編『人文研』No.1. サンパウロ、サンパウロ人文科学研究所発行、43-55頁

Blalock, Herbert M.Jr.(1967) *TOWARD A THEORY OF MINORITY GROUP RELATIONS*. New York, John Wiley.

Van den Berghe(1981) *The Ethnic Phenomenon*. New York, Elsevier.

大城常夫 (1986)「南米ウチナンチュ経営者論」沖縄、琉球大学

丹野清人 (2007)『越境する雇用システムと外国人労働者』東京、東大出版会

## 注

<sup>1</sup> 前山隆 (1983)『移民の日本回帰運動』NHK 出版

<sup>2</sup> ある特定の自営業種 (経済ニッチ) への参入と集中はBkalock(1967)が提唱して以来、Ethnicity研究者の間でよく利用されるようになったMiddleman Minorityという概念によっても説明することができるだろう。例えば、Zenner(1982)はミドルマン・マイノリティを「当該集団構成員のうち、均衡を欠くほどに多人数の人々が商業上の小経営に従事するか、あるいは同一集団の人々によってそのような小企業に雇用されている」少数民族集団と規定している。また、Van den Berghe(1981)はより広義に「物品ないし技能を売る職業を特質とするエスニック・グループ」と捉え、その経済活動の側面から見ると、ミドルマン・マイノリティは支配階級よりは貧しくもともとの住民よりは富裕で、この両者を媒介する役割を果たし、資本・資財の不足から規模の大きな資本家的経営は行わずに、家族労働力を投下した労働集約型の企業体を特徴とし、雇用に関しては親族的あるいはエスニックなネポチズムを中核的原理とすると要約している。このように規定されるミドルマン・マイノリティは本稿の縫製下請け (Mão de Obra)、Feira LivreにおけるPastel販売、金物業、化粧品小売業においても当てはまるものであろう。

<sup>3</sup> 前山隆 (1990)「IV. 移民的少数民族 日系人 (ブラジル) -中間マイノリティの問題-」綾部恒雄編『文化人類学 特集 世界の少数民族』アカデミア出版会 208-221頁

<sup>4</sup> Aldrich & Walginger(1990) 'Ethnicity and Entrepreneurship'(In) *Annual Review of Sociology*.16. pp.111-135

<sup>5</sup> もっともAldrich & Walginger(1990)は移民集団の持つ集団特性として選択的移住、居住地特性、経済的講組織、エスニック・ネットワークなどをあげ、これらを「動員可能なエスニック資本」と名づけており、ローカル市場 (居住地特性) の特性が想定されている。

<sup>6</sup> 樋口直人、高橋幸恵 (1998)「在日ブラジル出身者のエスニック・ビジネス 企業家供給システムの発展と市場の広がりを中心に」上智大学イベロアメリカ研究所編『イベロアメリカ研究』

XX. 1-15頁

<sup>7</sup> 会員の世代別構成をみると、2006年の時点で、その半数以上（60%）が移民世代即ち一世であり、ブラジル生まれの二世（29%）や三世（5%）の会員も現在では多く存在している。しかし、1984年段階では会員はそのほとんどが移民一世世代であった。

<sup>8</sup> 支部主催の年中行事としては定例総会、新年祝賀会、敬老会、家族運動会・陸上競技大会、ゲートボール大会、オキナワ祭りなどがある。「支部創立50周年記念誌」編集委員会編『創立50周年記念誌』サンパウロ 2008. 323頁

<sup>9</sup> Vila Carrão地区のこうした地理的位置（周縁性も含めて）は初期職業選択や土地・住宅購入などの初期都市適応にとって決定的な意味をもっていた。

<sup>10</sup> この事例の話者はこの家族の長女でサンパウロ市移動時には15歳だった人物である。

<sup>11</sup> 屋比久孟清 1988『ブラジル沖縄移民誌』沖縄県人会発行、サンパウロ

<sup>12</sup> 沖縄県人のサンパウロ市中央市場への参入は1931年、笠戸丸移民田場ウシに開始され、その後沖縄系移民が陸続と農産物卸・小売り部門に参入していった。

移民史刊行委員会編（2000）『ブラジル沖縄県移民史ー笠戸丸から90年ー』サンパウロ、サンパウロ州印刷局、116-117頁

<sup>13</sup> 島袋伸三・米盛徳市 1989 「サンパウロ大都市圏におけるフェイラと沖縄県出身フェイランテ」琉球大学法文学部『琉球大学法文学部紀要史学・地理学篇』第32号 pp. 57-103

<sup>14</sup> 農産物販売Feiranteにあつては商品である農産物は沖縄系仲買・小売り商人が数多く働いていたサンパウロ市中央市場で仕入れられ、Feiraで販売されるという形態がとられた。

<sup>15</sup> Pasteleiroの場合、1978年における最終的な合法的営業権獲得の後、営業認可証の数は増加していない。後継者がいない場合には売却されることになるが、FeiraにおけるPasteleiro数は一定数に制限されており、この意味である程度の収入が確保されているといえる。このことは、Pastel販売権の売却の際には、前所有者からの研修が一定期間実施され、以前の所有者が開発した独自の味付けや確保していた一定の顧客層も含めて受け継ぐことになり、このレヴェルでも確実な収入が期待できる構造が存在していたのである。

<sup>16</sup> それ以降、Pasteleiro数は増加することなく、現在においても約400のPastel販売業者がFeira Livreでの営業を続けている。しかし沖縄系Pasteleiroの場合（Feirante一般にも妥当するが）、事例にも示したように家族員の後継者をもち、世代を超えての〈家業〉として継続されることは少ない。このような場合には、Pasteleiroとしての合法的営業権は売りに出されることになる。この場合、沖縄系の場合には、沖縄系の後継者に売却されることが多かったという。

<sup>17</sup> 縫製業に関する詳細な報告は森幸一（1998）「戦後における沖縄系移民のエスニック職業としてのクストウラ（縫製業）ーミドルマン・マイノリティへの道ー」サンパウロ人文科学研究所編『人文研』No.1. サンパウロ、サンパウロ人文科学研究所発行. 43-55頁

<sup>18</sup> Patrão とは縫製下請けの注文主のことを指す。

<sup>19</sup> この事例から看取される重要な特徴は第一に、家族労働力を投下して家族労働力のあいだに分

業体制を敷き縫製下請けの仕事がおこなわれている点であるが、特に家業を実施しながら、柔軟に就業時間を兄弟姉妹（子供）に配分することで、高学歴を同時に取得させているという事実であろう。このことは自営業戦術による経済安定や上昇をはかるという目的と同時に高学歴取得によるホワイトカラー・テクノクラート型とも呼びうる、もう一つの経済的適応戦術を内包させているということを意味している。このことは前述の小禄村出身者の職業構成の推移の中にも明確に看取されるところである。

<sup>20</sup> このVila Carrão地区の当時における周縁性は分家・独立に際して、土地や住宅が安価で入手できたという条件が存在していたことは言をまたない。

<sup>21</sup> この500世帯というのはVila Carrão 地区に移動、定着してきた本土出身移民世帯や非日系ブラジル人世帯も含めての数である。

<sup>22</sup> 「この人たち（非日系ブラジル人）を14, 5名も雇用すると1年間で1軒の住宅を購入できた」という。

<sup>23</sup> 沖縄県からのポリビアへの戦後移住は1954年から開始され、1964年にかけて多くの計画移民が沖縄移住地に入植しているが、上記の事由などでその大半がブラジルやアルゼンチンなどへ転住したり、沖縄や日本へと引き揚げている。サンパウロ市に転住してきたポリビアからの転住者らによると、家族随伴の移動の場合（既婚者+子供）にはサンパウロ市が、独身青年の場合にはアルゼンチンのブエノスアイレス市がその移動先として選択されるケースが大半であったという。また、サンパウロ市への転住の場合、その大半はピラカロンを中心とした東部地区への移動と定着であり、その転入世帯数は300世帯を越え、ポリビアからの転住という共通体験からポリビア親睦会という団体も結成された。再移住時点で、投入できる家族労働力が相対的に多かった場合には縫製下請けが、また相対的に少なかった場合にはFeiranteが選好される業種であった。

<sup>24</sup> 60年代末には274世帯であった沖縄県人会会員世帯数は75年には428世帯に急増し、84年のピーク時（429世帯）に匹敵する数となっている。この会員世帯数には生得家族から独立した移民一世や二世などは含まれていない。これらを含めると沖縄系世帯だけでも1千世帯程度になると推定される。

<sup>25</sup> ここでエスニック財というのは沖縄や日本というOrigemに結びついた商品（食品、祖先祭祀に利用する供え物や線香、日本・沖縄料理、日本・沖縄旅行、カラオケなど）を意味している。

<sup>26</sup> 字小禄・田原字人会の職業構成の変遷から70年代には全体の26%程度であった食品雑貨商・スーパーマーケットの比率は87年には食品雑貨商からスーパー方式への転換により雑貨商比率が減少、97年には双方ともにかなり減少を示している。

<sup>27</sup> 80年代からのタノモシの有効性低下はすべての沖縄系自営業者に対して等しく起こっているわけではなく「純粹に助け合いだったタノモシの時代は終わり、資本家がさらに資本を稼ぐためのタノモシの大型化、あるいは参集を中心的目的とした娯楽化の両極に分解した」（大城 1986 114頁）とされる。また、1986年の琉球大学の調査によると、タノモシには88%の沖縄系人が参



加しているが、「付き合い」での加入が54.8%と「資金調達的手段」48.2%を上回っている。

<sup>28</sup> ブラジルの国内縫製業界の再編は台湾系縫製業が東北伯開発の優遇措置を活かして東北伯に進出し縫製基地を建設、安価な労働力と優遇措置により大量のジーンズ生産を開始、国内市場及び輸出部門に参入したことやGoias州、Parana州、Santa Catarina州、Pará州に縫製基地が創設されたことでBrasやBom Retiro地区の縫製基地の意味を相対的に低下させたのである。こうした状況の中で、プラス縫製経済協会のメンバーは製造部門の閉鎖、販売部門への専心などの対応策が採用されたが、資金力のない業者では従業員回顧に伴う費用や事業所賃貸契約更新時の資金手当てなどができなかったものも多く、Bras地区に進出した業者のうち12、3社は倒産に追い込まれることになった。

<sup>29</sup> A社の経営者はボリビアからの転住者一族であり、本店はピラ・カロン地区、支店をLiberdade地区と横浜市鶴見区に開業し、このネットワークを利用した送り出しを早くも1983～84年頃から開始している。この旅行社がいち早くデカセギをBusinessとして考えるようになった契機の一つはボリビア在住の知人からの情報と日本就労希望者募集の依頼であったという。

<sup>30</sup> 丹野清人 (2007)『越境する雇用システムと外国人労働者』東京大学出版会、236頁

#### 新刊紹介

松尾恒一著

### 『物部の民俗といざなぎ流』

本書の内容は、高知県香美市物部町とその周辺で伝承されてきた民間宗教「いざなぎ流」について、第一部「物部の職能者といざなぎ流」、第二部「いざなぎ流祈祷 祭儀と呪法」で論じている。

第一部は四章で構成され、物部の民俗における「いざなぎ流」について、太夫（宗教学者）・小松豊孝の聞き書きを中心に展開。その内容は林業、建築、狩猟、機織り、鍛冶にまで及び、山を生業の場とする諸々の職能者の信仰について論じる。

第二部では、「いざなぎ流」祈祷を中心として、病人祈祷、死者を家の守護神ミコ神とする取り上げ神楽と葬送習俗、それに伴う仮面について四章構成で述べられる。

本書の特筆すべき点としては、従来のいざなぎ流研究における祭文や儀礼の分析のみに留まる事なく、「いざなぎ流」がいかなる形で民俗に根ざしているのかについて論じ、「いざなぎ流」の祈祷は太夫だけが行うのではなく、諸々の職人が職に使用する用

具を呪具として使う点からも、地域の民俗と強く結びついた民間宗教であるとの見解を示すところにある。

本書の中の印象的な一文に「動物、自然を含む、他に及ぼした災いが自身に帰ってくることを真剣に恐れる気持ちが共同体内に共有されていた」がある。これは物部の民俗には常に災いに対する「恐れ」の意識が内在され、そしてそれらを避け、鎮めるためにも、「いざなぎ流」のような自然に対する信仰が必要とされたことを示している。

本書は「いざなぎ流」のみならず、それを内在する民俗をも含む「物部」を描き出そうとしたことで、いざなぎ流、そして物部の過去から現在—そして衰退してゆく物部の姿を描いている。「いざなぎ流」、物部の民俗を知るための入門書としても一読をお勧めしたい。

(三村宜敬)

吉川弘文館 2011年6月刊 A5版 247頁