

# Development of Confeccao (clothing) industry in Santa Cruz do Capibaribe, Pernambuco State, Northeast Brazil 2

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2017-10-03 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: メールアドレス: 所属:
URL	<a href="http://hdl.handle.net/2297/437">http://hdl.handle.net/2297/437</a>

# ブラジル北東部ペルナンブコ州 サンタクルスドカピバリベ市における縫製業の地域的展開(2) — 生産流通機構と経営事例 —

丸山 浩明・須山 聡\*<sup>1</sup>・矢ヶ崎典隆\*<sup>2</sup>・斎藤 功\*<sup>3</sup>

## Development of “Confecção (clothing)” industry in Santa Cruz do Capibaribe, Pernambuco State, Northeast Brazil (2) — Structure of Production and Distribution of Clothes and Management Examples —

Hiroaki MARUYAMA, Satoshi SUYAMA\*<sup>1</sup>, Noritaka YAGASAKI\*<sup>2</sup> and Isao SAITO\*<sup>3</sup>

### はじめに

先の論文「ブラジル北東部ペルナンブコ州サンタクルスドカピバリベ市における縫製業の地域的展開(1)―産地の形成過程と人口動態―」では、伝統的な生業活動が卓越するノルデステの典型的な内陸農村であったサンタクルスが、とりわけ1950年以降、ノルデステを代表する縫製業産地へと成長していくプロセスを、人口動態に反映された都市的發展過程とともに考察した。

そこで、本稿ではこうして形成された縫製業産地の現状を、コンフェクソンの生産流通機構に着目しながら実証的に解明することを目的とする。

### I コンフェクソンの生産流通機構

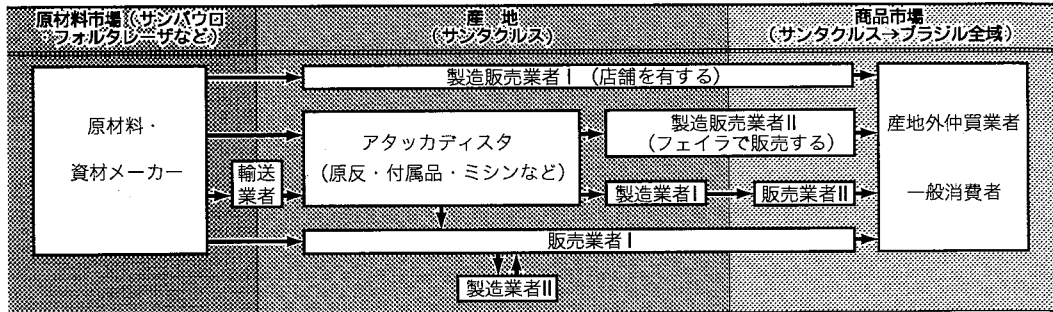
#### (1) 生産流通機構

コンフェクソンの生産流通機構を模式化したものが第1図である。コンフェクソン製造に関連する事業所群は、①コンフェクソン製造販売業者、②コンフェクソン製造業者、③コンフェクソン販売業者(仲買業者)、④原材料―資材販売業者、に大別される。このうち、①～③が前稿のコンフェクソン(衣料品)製造業者に該当し、④がアタッカディスタである。

製造販売業者は、販売形態により、(a)店舗を

有する業者(製造販売業者I)と、(b)定期市に出店する業者(製造販売業者II)に区分される。前者はサンタクルスの中では大規模な事業所群であり、会社組織になっているものが大半であるが、後者のほとんどは家族経営の零細事業所である。製造業者は、(a)自前で原材料を購入し、完成品を販売するもの(製造業者I)と、(b)部分的な賃加工を行うもの(製造業者II)に分類できる。前者が原材料市場と接続しているのに対し、後者は原材料市場から切り離され、商品企画力も持たない点で弱い立場にある。販売業者は、(a)委託加工を分業的に製造業者に発注する問屋の性格をもつ者(販売業者I)と、(b)製造業者から完成品を購入する買い継ぎ商的性格をもつ者(販売業者II)に分けられる。

原材料―資材販売業者であるアタッカディスタは、原反・付属品・製造機械販売の3業種に細分される。これらに加えて、原反などを輸送する輸送業者、製造過程で出る端切れを回収し再販売する業者も存在する。さらに、定期市に集まる人々を運ぶ小型トラックの運転手(トラックは日本のトヨタ自動車が生産した四駆車が一般的で、その運転手は俗にトヨテイロ Toyoteiro と呼ばれている)も、コンフェクソン産業に間接的に関わっている。また、定期市が開催される日には、買入れた荷物をトラックまで一輪車で運ぶカホセイロ(Carroceiro)と呼ばれる荷運びや、露店で飲食店などを出店す



第1図 コンフェクソン産業の生産流通機構  
(1997年8月の現地調査により作成)

るインフォーマルセクターの住民が蟠集する。

これらの関連業者群の中で、原材料市場に接続しているのは店舗を有する製造販売業者Ⅰ、問屋の性格をもつ販売業者Ⅰ、およびアタッカディスタのみである。また、商品市場と接続する業種は、製造販売業者Ⅰ・Ⅱ、販売業者Ⅰ・Ⅱである。製造販売業者Ⅱは定期市に出店することによって商品市場への接触を持つが、原材料市場からはアタッカディスタによって隔てられている。また、製造業者はいずれも原材料市場・商品市場から隔てられ、産地外との接触が希薄であるといえよう。とくに製造業者Ⅱは完全な賃加工形態にあり、一貫製造業者である製造業者Ⅰよりも低い立場にある。

これらの業種から、コンフェクソンの生産流通過程は以下の4つが併存していると指摘できる。すなわち、1) 製造販売業者Ⅰによる一貫製造販売、2) 製造販売業者Ⅱによるコンフェクソン製造と同業者による定期市での販売（原材料はアタッカディスタから購入）、3) 製造業者Ⅰが製造し、販売業者Ⅱが販売（原材料は製造業者Ⅰがアタッカディスタから独自に購入）、4) 販売業者Ⅰによる販売（製造は製造業者Ⅱによる委託加工、原材料は販売業者Ⅰが確保）、である。1)～3)の場合、商品企画は製造主体の手にあるが、4)の場合は販売業者が商品企画を担う。1)は完全な工場制生産であるが、2)および3)はいわば小商品生産段階に位置づけられ、さらに4)は問屋制家内工業段階に当たる。すなわち、サ

ンタクルスにおけるコンフェクソン産業には異なる工業化段階が併存しているといえる。このことは、当該産業が短期間において急速に発展したことにより生じた結果であり、また関連業者間の規模の階層性を生み出す根元的要因となっている。

コンフェクソンの原材料は、水着の生地となるライクラ (Lycra)、マーリャ (Malha)、およびジーンズ生地のインジゴ (Indigo) などが主体である。サンタクルスにも、ライクラなどの原材料を生産する企業が存在するが、その生産量は限られており、多くは域外からの供給に依存している。確認できた原材料供給地は、サンパウロ、レシフェ、そしてセアラ州のフォルタレーザであった。このうち、インジゴを供給するフォルタレーザの Vicunha Nordeste S/A Industria Textil は、フォルタレーザ南部に位置するフォルタレーザ第1工業団地内に立地する南米最大のインジゴ製造工場である。従業員数は3,300人で、セアラ州の工場では第2位の大工場である<sup>1)</sup>。

サンタクルスには、端切れを原料とする製造業者も存在する。端切れは裁断段階で生じる廃棄物であるから、産地内で大量に発生する。したがって、これを二次利用することで、原材料コストを圧縮することが可能である。サンタクルスには端切れを専門に扱う業者も存在する。

一方、縫製用機械は工業用ミシンが主体である。国産は少なく、日本のブラザー、合衆国の

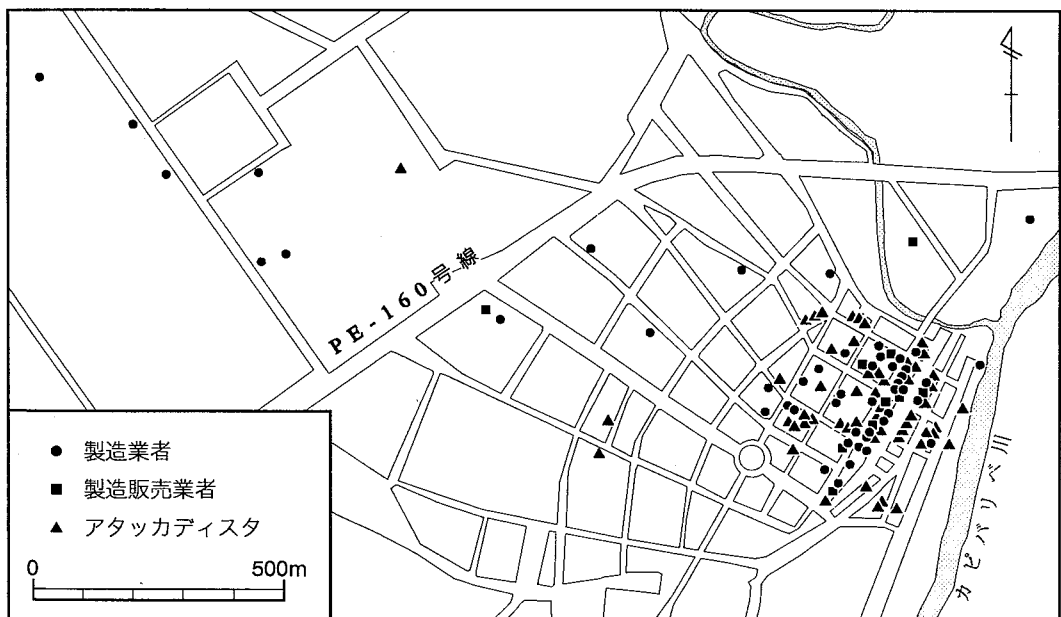
シンガー、台湾のシルバなどの国外メーカーの製品がおもに導入されている。工業用マシンには汎用機のほか、縁かがりや仕付け縫い、ボタンホールかがりなどの専用機もある。小規模事業所であっても各工場には最低3～4種類のマシンが装備されている。マシンの価格にはかなりの幅があるが、新品の足踏み機でR\$3,000、電動機でR\$18,000～30,000である。とくにコンピュータを内蔵した電動機は高額であり、大規模事業所でしか導入されていない。また、このほかの機械装備としては布地を裁断するハンドカッターがある。合衆国のブルーストリークの製品が比較的多数の工場で採用されていたが、国産品もあり、価格はブルーストリーク製がR\$1,600であるのに対し、国産品はR\$650と格安である。

## (2) 関連業種の分布

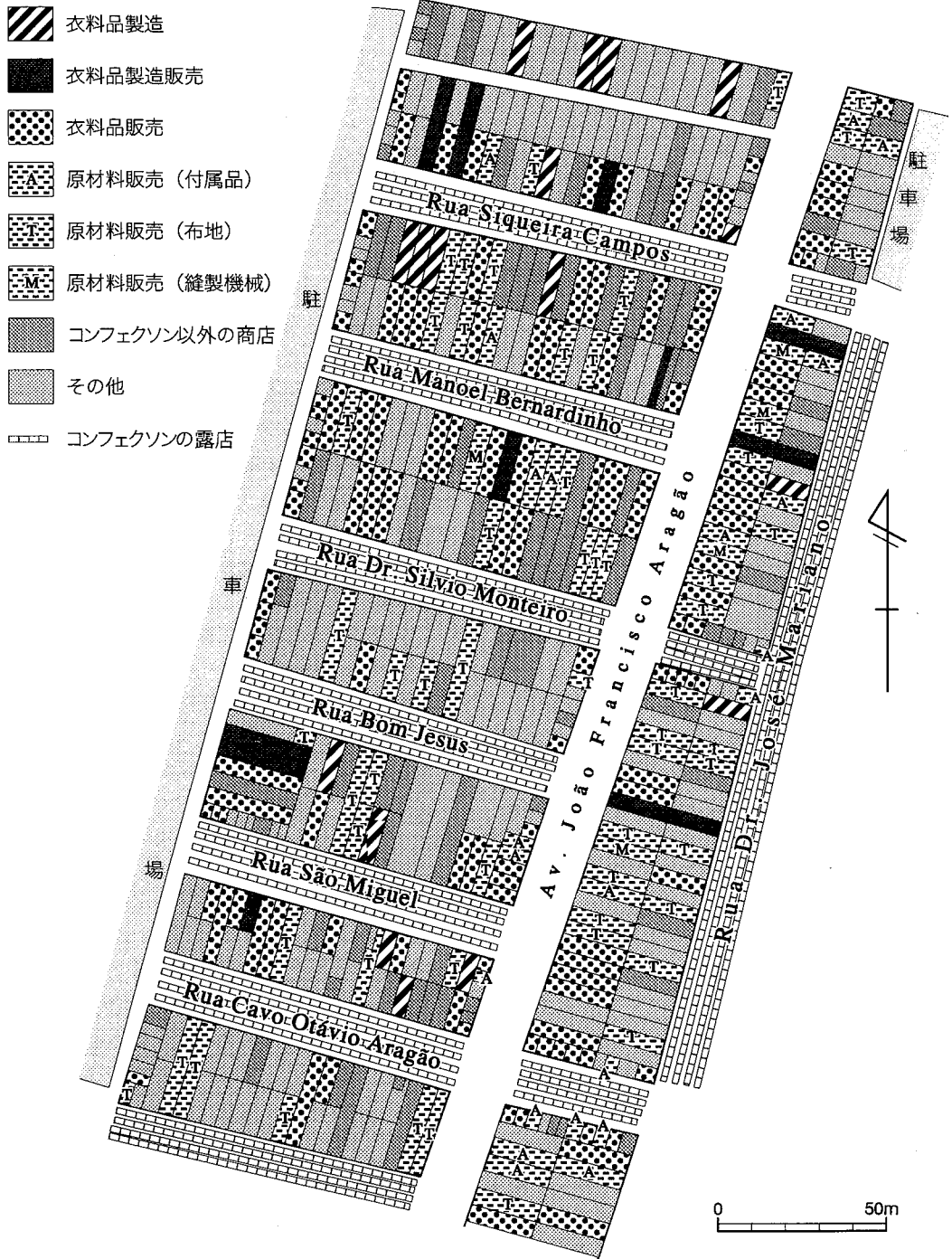
第2図にサンタクルス市街地におけるコンフェクソン関連事業所の分布を示した。コンフェクソン関連事業所はカピバリベ川西岸の市街地中心部にきわめて集中的に分布している。

これは本図の資料がコンフェクソンの同業者団体であるアスカッピ ASCAP の名簿であることから、主要な事業所しか捕捉できなかったことによると考えられる。したがって、実際にはサンタクルス全域および近隣諸市にも多数の零細な製造業者が分布するものと考えられる。事実、市街地の縁辺部には製造業者の分布がより多く認められる。

しかし、本図から読みとれるように、商品市場および原材料市場と接続する製造販売業者、アタッカディスタの大半は市街地中心部に集中的に立地している。これは桐生・足利・結城などの日本の伝統的繊維産地にも共通して認められる立地パターンであり<sup>2)</sup>、農村地域に製造業者が広く分布していることを考えあわせると、核心理域に産地の統率者（日本の場合、多くは産地問屋）が立地し、周辺に製造業者が分布するという同心円的な構図が普遍的に認められる。後述するように、市街地中心部では毎週コンフェクソンの定期市が開催されるため、コンフェクソン関連事業所にとってこの地区は物資や情報の交換のために有利な場所である。



第2図 サンタクルス市街地におけるコンフェクソン関連業者の分布  
(ASCAPの名簿および1997年8月の現地調査により作成)



第3図 サンタクルス市街地中心部における土地利用（定期市開催日）  
（1997年8月6日の現地調査により作成）

第3図にはサンタクルス市街地中心部における土地利用を示した。当該地区はいわばサンタクルスの中心商店街でもある。図中の土地利用の過半数にあたる319は商店・工場などの事業所系であるが、その中でもコンフェクソン関連の店舗は239を占めるにいたる。とくに南北に縦貫するジョアンフランシスコアラゴン通りとドートールジョゼマリアノ通り沿いには、コンフェクソンの販売業者・製造販売業者、およびアタッカディスタが連続的に立地している。また、東西方向に長いブロックでも、シケイラカンポス通りとドートールシルヴィオモンテイロ通りに挟まれた2つのブロックは、全店舗数89のうち、74%に当たる66をコンフェクソン関連事業所が占めている。

しかし、本図が示す地区の中にはコンフェクソンの製造事業所は僅か17しか存在しない。統計的に捕捉できる製造業者が、サンタクルス郡全体で49あるのに比較してもこの数は少ない。このことは、とりもなおさず製造業者が市街地中心部に少ないことを裏づけている。これに対して、アタッカディスタはASCAPのデータでは31しか記載されていないのに対して、当該地区にはそれを上回る84事業所も見いだすことができる。

### (3) 定期市の実態

サンタクルスの市街地中心部では、毎週火・水曜日にコンフェクソン専門の定期市が開催される<sup>3)</sup>。定期市が最も賑わうのは火曜日の夕方から夜にかけてで、水曜日の正午には終了する。定期市の開催日には市街地中心部の各街路に所狭しと露店(Banca)が3~4列で並び、歩いて通り抜けられないほどの人出で賑わう(第3図)。露店のサイズは、幅1.2m×奥行0.9mと、幅2.0m×奥行1.0mの2つに決められており、露店1店につき1日当たりR\$2.0を市役所(Prefeitura)に出店料として支払う取り決めとなっている。市街地中心部の道路の一部は、第3図に示されたとおり駐車場として利用され

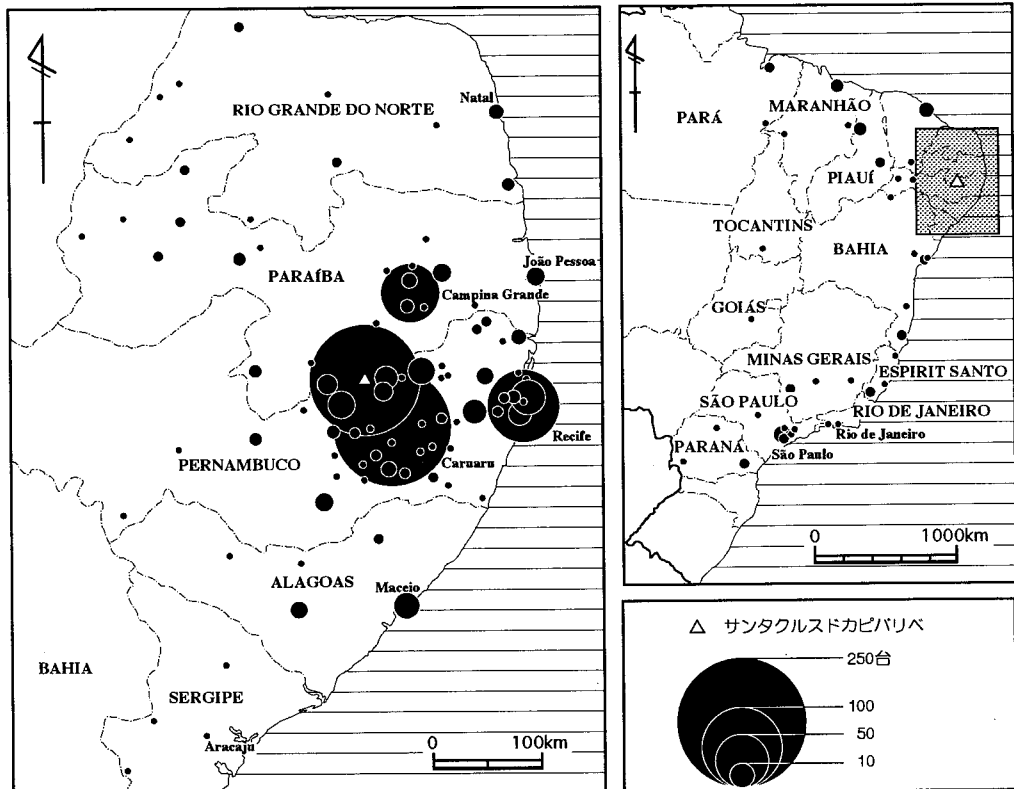
ている。

市役所での聞き取りによると、定期市の出店者数は合計で約4,600にも上るが、出店を登録している者はそのうち1,196に留まり、出店料を支払う業者はさらにその内の45%にすぎないという。1人が保有する露店の数には制限がなく、1人で4つも露店を並べる業者も観察された。

定期市の出店者(Feirante)の90%はコンフェクソンの生産者でもある。彼らは第1図における製造販売業者IIに該当する。彼らはいずれも家族経営を主体とする製造業者である。子供服を販売している露店での聞き取りによると、サンタクルスの自宅でコンフェクソンを一家専従で製造しているという。家族数は20人とのことだが、これには親戚なども含まれるものと考えられる。また、婦人用下着を販売する別の露店では、家族3人がやはり一家専従でコンフェクソンを生産しているが、製造設備はミシンが僅かに1台あるだけとのことであった。

定期市出店者の残りの10%は、自らは製造せず販売のみに専従する販売業者である。彼らに対しては商人(Comerciante)、または仲買商人(Intermediário)などの呼称が用いられる。彼らは製造業者を巡回してコンフェクソンを集め、定期市で販売することによって代金の一部を手数料として受け取る。または、製造業者に対してコンフェクソンの製造を委託して完成品を販売する。露店でジーンズを専門に販売している業者からの聞き取りによると、彼はカルアルーの製造業者4人から商品を仕入れている。製造業者からはコンフェクソン1着当たりR\$0.5の販売手数料を受け取る。売れない場合手数料は支払われないので、手数料収入は販売量に比例して変動するが、1日の手数料収入はコンフェクソン40~60着分に相当するR\$20~30になるという。

それぞれの露店の商品構成は、子供服・婦人服・ジーンズ・Tシャツ・水着・下着など、特定の商品に特化する傾向にある。これは、各定期市出店者がいずれも零細経営であり、製造設



第4図 サンタクルスの定期市に來訪した自動車の登録地  
(1997年8月6日の現地調査より作成)

備が貧弱で製造品種を多様化することができないことを反映したものと考えられる。すなわち、各製造業者はそれぞれの得意な、または経営資源内で製造可能な品目に特化するが、他方で業者間では製造品目に多様性があるため、サンタクルス全体としては多様なコンフェクソン生産がなされ、定期市の光景も彩り豊かなものとなる。

一方、サンタクルスの定期市に集まる人々はどこから来るのであろうか。第4図および第1表には、定期市の周辺に設けられた駐車場に駐車している自動車のナンバープレートに記載された登録地の分布と、車種別の構成比を示した。調査範囲は定期市の周辺に指定された臨時駐車場の約70%程であるため、全体を把握したものではない。しかし、ナンバープレートから読み取った登録地の分布は、サンタクルスに集まる

顧客の分布を反映するものと考えられる<sup>4)</sup>。本図からは、サンタクルスにコンフェクソンを求めて、ノルデステのみならずブラジル国内の広範囲から人々が集まることがわかる。

調査で確認された869台のうち、679台はペルナンブコ州の自動車に占められる。そのうちペルナンブコ州第5の都市であるカルアルーとサンタクルスの自動車で434台(49.9%)を数えるが、これらの中には普段からある自動車も含まれるため、必ずしも定期市の来訪者を示してはいない。しかし、州都のレシフェと隣接するオリндаからは108台(12.4%)、パライバ州第2の都市カンピナグランデからも58台(6.6%)の自動車が集まっている。そのほか、セアラ州のフォルタレーザ、マラニョン州のサンルイス、ピアウイ州のテレジーナなど、ノルデステ各州の州都からは3~4台の自動車が来訪してい

第1表 サンタクルスの定期市に訪れた自動車の車種別構成比

地 域	普通車		トヨタ		バス		トラック		合計	
	台数	(%)	台数	(%)	台数	(%)	台数	(%)	台数	(%)
カルアルー	176	(76.2)	4	(1.7)	2	(0.9)	49	(21.2)	231	(100)
サンタクルスドカピバリベ	153	(75.4)	11	(5.4)	0	(0.0)	39	(19.2)	203	(100)
レシフェ	79	(89.8)	2	(2.3)	0	(0.0)	7	(8.0)	88	(100)
オランダ	14	(70.0)	1	(5.0)	0	(0.0)	4	(20.0)	20	(100)
その他のペルナンブコ州	77	(56.2)	32	(23.4)	4	(2.9)	25	(18.2)	137	(100)
カンピナグランジ	42	(72.4)	1	(1.7)	0	(0.0)	15	(25.9)	58	(100)
その他のパライバ州	15	(36.6)	12	(29.3)	4	(9.8)	10	(24.4)	41	(100)
リオグランデドノルチ州	11	(64.7)	1	(5.9)	0	(0.0)	5	(29.4)	17	(100)
セアラ州	3	(60.0)	1	(20.0)	0	(0.0)	1	(20.0)	5	(100)
マラニオン州	2	(40.0)	0	(0.0)	3	(60.0)	0	(0.0)	5	(100)
ピアウイ州	1	(20.0)	0	(0.0)	2	(40.0)	1	(20.0)	5	(100)
アラゴアス州	14	(77.8)	2	(11.1)	0	(0.0)	2	(11.1)	18	(100)
セルジペ州	2	(40.0)	2	(40.0)	1	(20.0)	0	(0.0)	5	(100)
バイア州	5	(71.4)	0	(0.0)	1	(14.3)	1	(14.3)	7	(100)
エスピリットサント州	0	(0.0)	0	(0.0)	4	(100.0)	0	(0.0)	4	(100)
リオデジャネイロ州	2	(100.0)	0	(0.0)	0	(0.0)	0	(0.0)	2	(100)
サンパウロ州	6	(54.5)	0	(0.0)	1	(9.1)	4	(36.4)	11	(100)
パラナ州	1	(25.0)	0	(0.0)	2	(50.0)	1	(25.0)	4	(100)
ミナスジェライス州	2	(66.7)	0	(0.0)	0	(0.0)	1	(33.3)	3	(100)
トカンチンス州	0	(0.0)	1	(100.0)	0	(0.0)	0	(0.0)	1	(100)
ゴイアス州	0	(0.0)	0	(0.0)	0	(0.0)	1	(100.0)	1	(100)
パラ州	1	(33.3)	0	(0.0)	1	(33.3)	1	(33.3)	3	(100)
合 計	606	(69.7)	70	(8.1)	25	(2.9)	167	(19.2)	869	(100)

(1997年8月6日の現地調査より作成)

る。また、大都市のみならずノルデステ各地の小都市からの自動車もそれぞれ少数ながら確認された。

ノルデステ以外の地域では、サンパウロ、リオデジャネイロ、エスピリットサント、パラナなど、1,000km以上も離れた中南部各州からも自動車が来訪していることが注目される。とくにサンパウロ州からは11台の自動車を確認された。さらに、中南部以外ではアマゾン川河口のベレンや内陸部のトカンチンス、ゴイアス州からも自動車が来訪している。このようにサンタクルスのコンフェクソン産業は、定期市での観察に限定しても、ノルデステを中核としてブラジル中南部にまで及ぶ広大な地域を商品市場としていることが明らかとなった。

車種別にみると、全体では普通乗用車が69.7%を占めるが、普通乗用車の比率はペルナンブコ州と近隣諸州で高く、遠隔地になるほど

低くなる傾向がある。普通車で訪れる者には衣料品の小売業者が多く見受けられた。彼らの中にはコンフェクソンではなく原反や付属品(Aviamento)を購入する者もいる。

普通車に次いで多いトラックは、同州のカルアルーのほか、近隣のパライバ・リオグランデドノルテ、およびサンパウロ州で高い比率を示す。トラックで来る者は1度に大量のコンフェクソンを購入する大口の顧客が多いようである。レシフェの約50km東に位置するヴィトリアデサンアントンから大型トラックで来た仲買人は、従業員を2人連れていた。彼はここでコンフェクソンをR\$6,000も購入してトラックに満載していたが、それでも通常よりはるかに少ない購入量であるという。このようなケースでは、購入されたコンフェクソンがさらに別の小売業者に販売されるものと考えられる。トラックは必ずしもコンフェクソンの購入を目的とし



たものとは限らず、原材料となる布地を納入するものも含まれる。

70台が確認されたトヨタと呼ばれる乗り合いの小型トラックは、ペルナンブコやパライバ州の農村部からのものが多い<sup>5)</sup>。サンタクルスの東37kmにあるジャタウバから来たトヨテイロによると、彼のトヨタの利用客は通常8人程度である。料金は往復で1人R\$5である。彼らは自らが生産したコンフェクソンを露店で販売するほか、市街地のコンフェクソン商店や仲買商人にも販売する。そして、帰りにコンフェクソンの原材料である原反や付属品を購入して持ち帰る。

バスは台数が25台と少ないが、乗車人員が多いため台数以上の集客効果がある。バスは遠隔地からのものが多く、エスピリットサント州からの自動車はすべてがバスであった。これらのバスはいずれも大型で、大人数の団体で来訪する。マラニョン州サンルイスの大型バスに乗ってきた女性は、往復R\$125を支払って毎週サンタクルスを訪れ、コンフェクソンを仕入れるという。彼女はいわゆる産地外仲買業者であり、大きな袋（Saco）に大量の商品を詰め込んで運ぶことからサコレイロ（Sacoleiro）とも呼ばれる。仕入れたコンフェクソンは自分の店に持ち帰って販売するという。また、エスピリットサント州からコンフェクソンを仕入れに来た女性は、片道2日間かけて来訪するという。このような産地外仲買業者を乗せた大型バスは、1992年頃までは定期市の度に約50台はやって来たが、近年は30～40台に減少したという。しかし、定期市の西側の道路には多数の大型バスが並んで駐車し、大きな袋をバスのトランクや座席に押し込む人々で活気に満ちた光景が展開されていた。

定期市では露店の出店者や顧客以外にも多数のインフォーマルセクターの人々がさまざまな雑務に従事し生活の糧を得ようとしている。その代表的なものがカホセイロと呼ばれる荷運び人である。カホセイロの多くは年少の子供たち

である。彼らは一輪の荷車で客が購入した荷物を駐車場に停めてある自動車まで運ぶ。1回の運搬料はR\$1～1.5で、1日当たりR\$15～20を稼ぐという。週に2日だけとはいえ、子供の稼ぎとしては飛び抜けた高額である<sup>6)</sup>。そのほかにも空いている場所に勝手に荷物を広げて商売する者、コンフェクソンを担い売りする者、清涼飲料を売り歩く者、ハンガーを売る者、売る商品を何も持たずにただ物乞いをする者など、定期市にはさまざまな人々が集まっている。

定期市はサンタクルスのコンフェクソン産業にとって、現段階では不可欠な販売市場である。定期市が存在する要因として、大多数の製造業者が零細で域外への販売経路と接続していないこと、大量の商品を市場に供給する流通機構が確立していないこと、があげられる。このような場合、資金的に余裕がある顧客の方から産地に赴き、市場側から産地に接近することで産地が市場に接続される。いわば定期市はその結節点である。したがって、産地を主導する製造販売業者Iや産地外仲買業者による零細製造業者・製造販売業者の組織化が進み、製品の流通機構が確立した場合、定期市はその役割を弱体化させるものと考えられる。

定期市はコンフェクソン産業の一部に組み込まれた機能であるが、一方でサンタクルスという地方都市を支える地域的存在としての側面も持つ。定期市の存在はサンタクルスにとって大きな経済効果をもたらしている。サンタクルスでは定期市の開催に合わせて毎週2日間、多くの入り込み客が発生する。入り込み客のサンタクルスでの消費は相当の金額にのぼるものと考えられる。すなわち、これらの消費による間接的な経済的波及効果が、宿泊業や飲食業などコンフェクソン以外の産業に従事する者にもたらされる。インフォーマルセクターの人々が定期市に蝟集するのも、その経済的波及効果の配分にあずかろうとするためである。

## II コンフェクソンの生産・販売の事例

### (1) 大規模な製造販売業者の事例

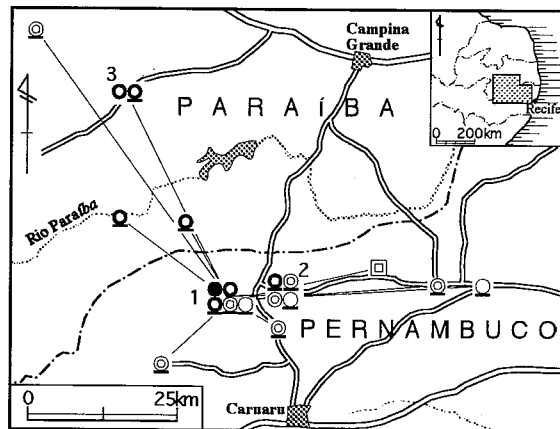
コンフェクソンの製造と店舗での販売を行う企業の経営を、S社の事例をもとに検討する。S社は女性用水着をおもに生産するメーカーで、サンタクルスに2店舗とカルアルーにも支店を持つ。1977年に経営者は露店でのコンフェクソン販売を始め、1988年に工場兼店舗を現在の本店に開設した。1997年8月現在の従業員数は20人で、サンタクルスでは大規模な企業の一つである。

S社の本社工場は市街地中心部のなかでも北西に位置する。建物はコンクリート造りの3階建てで、1階が店舗、2階が縫製工場、3階が裁断工場となっている。つまり、製造工程にしたがって材料が上から下に降りてくることになる。

S社では原材料となる原反と付属品を直接サンパウロなどのメーカーから購入する。使用する生地はおもにライクラで、単価は1kg当たりR\$28である。ライクラの購入量は、需要期の夏

には2,000kg/月にもものぼるが、冬季には500kg/月に留まる。生産に季節性があることをうかがわせる。購入代金の支払いは30~90日の手形で決済される。購入した原反はすべて自家生産に充てられ、他の工場には販売しない。付属品は糸・ゴム・ボタン・安全ピン・S社の商標プレートなどである。

生産設備は、ミシン21台、布地の裁断機1台のほか、ボタンつけ機械、糸くずをとるリンパーフィルである。ミシンのうち4台はコンピュータ内蔵で、いずれもイタリアのリモルディ社製であった。残りの17台はすべて足踏み機を電動に改造したもので、リモルディや合衆国のシンガー、および日系のジューキ・パン、ヤマト社製であった。価格はコンピュータ内蔵機がR\$18,000~30,000、足踏み改良機がR\$4,000である。S社ではメーカーを特定せず、できるだけ安価なミシンを選んで購入するとのことであった。ミシンは汎用機が多いが、ボタン穴かがりや縁かがりには専用機を使用している。3階の裁断工場では裁断機を使用して型紙に沿って布地を裁断する。裁断機は金型を使用したプレスではなく、合衆国製のハンドカッターを使



労働力の属性

	40歳代	30歳代	20歳代	19歳以下
女性	●	○	◎	○
男性	□	□	□	□

1 Santa Cruz do Capibaribe  
2 Taquaritinga do Norte  
3 São João do Cariri

アンダーラインは未婚者を示す  
出身地不明の女性(45歳、既婚)をのぞく

第5図 S社(製造販売業者I)における従業員の出身地  
(1997年8月のS社における聞き取りより作成)

用している。1度に35枚以上の布地を裁断できる。

水着のデザインはS社が独自に行う。しかし、専門のデザイナーが設計するのではなく、経営者の妻ともう1人の従業員が、ヨーロッパのファッション雑誌に掲載されたグラビア写真を参考にデザインを決定し、型紙をおこす。3階の裁断工場の一角には型紙をおこす部屋があり、そこにはファッション雑誌や女性雑誌の類が山積みになっていた。サンタクルスを代表する企業とはいえ、有名ファッションブランドと提携しパテント料を支払う段階には至っていないことが端的に伺える。

1階の店舗は地方都市には不似合いなほどモダンな内装が施され、経営者の妻と数人の女性が販売に従事している。S社の店頭販売を重視する姿勢がうかがえる。S社は店頭販売のほか、セブラエが後援して年2回開催されるファッションショー&即売市にも参加し、販路の拡大とデザインの吸収につとめている。

S社の従業員20人中19人は女性である。第5図に従業員の出身地を示した。年齢は17～45歳までと幅広いが、20代後半から30代前半が主体である。年齢に比して独身者が多いことが注目される。勤続年数は6～10年が中心で、従業員は郊外に居住して毎日自転車通勤する。出身地はサンタクルスと隣接するタクアリチングドノルテで9人を占めるが、パライバ州のサンジョアンドカリリなどからも5人が雇用されている。コンフェクソン産業の労働市場は、アグレストからセルトンに至る広範な地域に広がっていると考えられる。従業員の給与は月給制であるが、金額は職能によって異なる。給与は毎月15日に現金で支給される。縫製に従事する12名の女性はR\$150、2名の生産管理職はR\$200で、いずれも最低賃金を上回る。しかし、5名の下働きの給料は僅かR\$50である。

大半の工場が零細なサンタクルスにあって、S社は産地を主導する立場にある大企業である。S社は原材料をメーカーから直接買い付け

るルートと資金力を持ち、同時に製品を販売する店舗を3つも保有している。しかし、S社の生産体制は女性を主体とし、最低賃金を僅かに上回る程度の低賃金労働に依存したものである。このような低賃金労働に依存した生産体制は、現在東南アジア諸国や中国などのNIEs諸国に共通して認められる。経済の発展段階の中でいずれの国も一度は経験したことであるとはいえ、ノルデステの場合、この構図が長く固定化される危惧がある。それはとりもなおさず、階級社会であるブラジルの社会構造を反映したものといえる。

大土地所有制に立脚するファゼンダ経営に象徴されるように、ノルデステ内部の経済格差は社会的な階層差の証左でもある。S社にみられる生産体制は、ファゼンダをコンフェクソンに置換しただけで、ノルデステの家父長制的な社会構造の色濃い反映とみることもできる。しかし、同時にS社の経営者が一介の露天商から始まったことは、コンフェクソン産業の急成長が社会的階層の移動を可能ならしめたことも物語っている。

## (2) 零細製造業者の事例

第1図の生産流通機構は、加工工程にしたがったものであり、零細な製造業者の経営形態は必ずしも同図に示されたように明瞭に区分されるものではない。本節で取り上げるE氏は、自ら製造したコンフェクソンを定期市で販売するかたわら、コンフェクソンの部分加工を販売業者から受注している。すなわち、E氏は第1図における製造販売業者IIであると同時に、製造業者IIとしての性格も併せ持っている。

E氏（37歳）は1985年からサンタクルス市街地の自宅兼工場でコンフェクソンの生産を始めた。彼の出身地はペルナンブコ州ボンジャルディン市で、25歳でコンフェクソン製造を始めるまでは屠畜業に従事していた。コンフェクソン製造に転業した理由は、肉体的な負担が軽いことと収入のよさにあった。家族構成は、E氏

のほかに妻（37歳）と娘2人（11・12歳）の4人である。妻は小さな食堂を経営するほか、週2回小学校に教師として勤務している。コンフェクソン製造にはE氏が専従している以外は、妻が時々手伝う程度で、従業員も雇用していない。

専業の自営業者であるE氏の生産活動に対する制約はほとんどないため、労働時間は極めて長い。通常、午前5時には仕事を始め、深夜0時頃までは働くという。製造品目は半ズボンとスカートが主体である。生産設備は工業用ミシン4台で、うち1台が汎用機、3台が縁かがり、ゴムつけなどの専用機である。ミシンはいずれも3～4カ月の割賦で購入した。

原材料はサンタクルスのアタッカディスタを回り、できるだけ安いものを購入する。資金はすべて自己資金で、支払いは現金または小切手で行う。原反を使えば裁断の際の作業効率が向上するが、価格が高いためにE氏は端切れをおもに使用している。端切れは不定形であるため裁断作業の効率は悪いが、1mあたり無地がR\$1.7、縞柄がR\$2.8と格安である。

E氏の販売経路は多い順に、①サンタクルスの販売業者への販売、②定期市での自己販売、③ゴム付けの委託加工である。①と②は完成品の一貫製造であり、原材料を自ら確保するが、③の場合は部分工程の賃加工であるため、半製品を販売業者から供給される。

②の場合、製品単価は1着当たりR\$2.5で、定期市1回でR\$300～400の売り上げがあるという。この場合は半ズボンの方が多く売れる。支払いはおもに小切手が用いられる。しかし、定期市での販売は売り上げの変動が大きく、収入が安定しないため、①と③によって収入を安定させている。

ゴム付けの賃加工は1着当たり単価がR\$0.05と極めて安い<sup>7)</sup>。しかし単一の部分工程のみの加工であるため作業効率はよく、500着分のスカートにゴムを縫い込むために5.5時間しかかからない。1日当たりの労働時間を11時間

とすると、1,000着分の加工ができ、1日の収入はR\$50となる。これは加工賃であるからミシンを駆動する電気料金以外に差し引かれる経費はない。すなわち賃加工を受注することで1日R\$50の収入が保証される。

賃加工に1カ月当たり10日間従事するとして、E氏の販売金額は賃加工からR\$500、定期市からR\$1,200～1,600、販売業者への販売が約R\$2,000の合計R\$3,700～4,100となる。経費がどの程度かかるかは不明であるが、これに妻の収入を加えれば、家族経営としてはかなり安定した収入となると考えられる。

E氏の経営する工場は、一貫製造と賃加工の2つの生産形態を持ち、前者の場合は販売市場に直接接続するが、後者の場合は切り離されている。E氏に代表されるように、零細な製造業者は複数の製造販売パターンを経営内部に併存させることにより、単一の販売ルートへ依存することから生ずるリスクを軽減させていると考えられる。このような措置をとることで収益の不安定性を補っている。すなわち、経営基盤の脆弱な製造業者は、外部経済への依存を高めて、製造販売パターンを多様化することで、零細性を克服しようとしているといえる。

### (3) 周辺農村の製造業者の事例

コンフェクソンの製造業者はサンタクルス市内のみにとどまらず、周辺諸市にも広く分布している。ここではサンタクルスの東37kmに位置するジャタウバで営業する製造業者の経営事例を通じて、農村地域のコンフェクソン製造業者の実態を検討しよう。

ジャタウバでコンフェクソン工場を経営するM氏は、パライバ州コンゴ出身で28歳である。M氏がコンフェクソンに関わるようになったのは1991年で、最初はジャタウバの製造業者が生産したコンフェクソンを買い取り、カルアルーとサンタクルスの定期市で販売する仕事に従事していた。その中でM氏はコンフェクソン製造と販売のノウハウを修得し、自らコンフェクソ

ン製造に従事するようになった。現在は婦人用下着をおもな製造品目としている。工場は住居とは別の専用工場である。

ジャタウバには現在15の製造業者が存在する。これらはすべて1990年代以降の創業で、サンタクルスと比較すると設立年代が遅い。周辺農村においては、サンタクルスでのコンフェクソンプームが終息して、構造調整期に入ってからコンフェクソン生産が活発化したと考えられる。

M氏の工場はM氏と妻に加えて、女性9人、男性1人を雇用している。家族経営・家族労働が多い零細製造業者の中にあつて、農村部に立地するM氏の工場は、農村労働力を雇用することで規模拡大をはかってきたと考えられる。従業員の年齢は15～31歳まで幅があるが、半数は20歳代であり、前述のS社と比較すると若い。これは創業年代を反映するものと考えられる。従業員の出身地をみるとジャタウバが半数を占めるが、経営者の出身地であるパライバ州コンゴヤ、隣接するプレジョダマドレデデウスからも各1人を雇用している。給与は週給制であるが、月末にまとめて支払われる。金額は売上高によって変わるが、最低賃金の3倍を上限とする。勤務時間は1日当たり7～11時間で、日曜と金曜が休日である。

M氏の工場ではサンタクルスのアタッカディスタから購入したライクラの原反を原材料としている。通常は現金決済だが、資金繰りが悪いときは小切手を振り出すこともある。裁断はM氏の妻が行い、10人の従業員が12台のミシンで縫製する。M氏の工場の生産能力は1週間当たり5,000着である。ミシンはいずれも自己資金で購入した。この時の決済も現金で行ったという。

M氏は商品を定期市では販売せず、フォルタレーザやレシフェ、マセイオなどノデステの主要都市から来訪する外部仲買業者に卸売りする。彼らは自己所有のトラックや大型観光バスでサンタクルスを訪れる。第1図にしたがって分類するとM氏は製造に特化し、商品市場に直

接接続していない製造業者Iに分類される。商談は業者が宿泊するホテルなどにM氏が向かいに行く。フォルタレーザの業者の場合1カ月に2回の割合でサンタクルスを訪れ、1回当たり6,000着程度をM氏から購入する。M氏の販売価格は1着当たりR\$0.8で、業者はさらにR\$0.3～0.4程度のマージンを上乘せる。

このことからM氏の工場の売り上げを推計すると1カ月R\$16,000となる。従業員を多数雇用していること、価格の高い原反を原料としていること、を考慮すると必ずしも十分な売り上げとはいえない。その理由の第一は製造品目が下着であるため単価が安いことであろう。一般に下着の縫製は縫製業の中でも労働集約的な部門であり、低賃金労働への依存度が一般既製服に比べて大きい。しかし、ある程度の経営規模を実現すれば量産効果によるコストの削減が期待できる。農村に立地するコンフェクソン工場では、特定部門に特化し、特定の取引に集中することで量産効果を上げようとしていると考えられる。これは経営戦略としては、生産流通過程を多様化させようとするサンタクルス市街地の零細な製造業者とは対照的である。

以上3つの経営事例を検討してきたが、企業規模の大小や都市と農村という立地の対照性によって経営形態に差があることが明らかになった。総括すると、サンタクルスのコンフェクソン生産者はごく少数の大規模製造販売業者と、大多数の零細事業所から構成される。零細事業所の中でも都市に立地するものは取引形態を多様化させることで経営上のリスクを削減し、農村に立地するものは生産と販売を特定部門に集中することで規模の経済を実現する傾向にある。

## おわりに

前稿および本稿で、サンタクルスにおける縫製業地域の形成と都市化の過程、および生産流通の実態を検討してきたが、明らかになった事

項をまとめると、以下のように要約できる。

1. サンタクルスにおける縫製業は1940年代後半に導入された農家副業を起源とする。サンタクルスは、原材料を端切れに依存した低廉な衣料品産地として位置づけられてきた。1970年代には生産工程の機械化が進展し、それとともに専業化が進んだ。1979年にスランカの定期市が開催されるようになり、1980年代には生産が飛躍的に拡大した。経済政策の転換により、1990年代には縫製業の生産規模は停滞傾向にあるが、サンタクルスの地域経済を支える基幹産業であることに変わりはない。

2. サンタクルスにおける縫製業者の大半は、家族経営を主体とする零細事業者である。その一方で企業組織化されている大規模メーカーが少数存在し、産地を統率している。多くの製造事業所は資金力に乏しいため、特定の商品分野の生産に特化する傾向をもつが、それぞれの事業所が多様な製品を製造するため、全体としては商品構成の豊富な産地となっている。多くの製造業者は全工程を一貫して担当するが、零細事業者の中には部分工程の委託加工のみを担う者もある。また、リスク回避のため販売経路を固定せず、一貫生産と委託加工を並行して行う者もある。製造業者はおしなべて、低賃金労働に依存した量産により、コストを削減している。

3. コンフェクソンの販売経路には、店舗販売、定期市での販売、販売業者への卸売りの3種類がある。店舗販売は大規模な製造販売業者Ⅰが、定期市での販売は製造販売業者Ⅱ、販売業者Ⅰ・Ⅱが担当し、販売業者の卸売りには製造業者Ⅰ・Ⅱが関与する。サンタクルスにおいて特徴的な販売方法は定期市での販売である。定期市での販売は、全国的な流通機構にサンタクルスが未だに組み込まれていないことを示す。流通機構が整備され、零細な製造業者がその末端に組織化されたとき、定期市はその役割を弱体化させると考えられる。

4. サンタクルスにおける縫製業の存立基盤として指摘できることは、ノルデステ内陸部に

広範に分布する低賃金労働力の存在であろう。

とくに、労働集約的な工業分野においては、低賃金労働力を利用した量産指向が極めて高い。労働力にのみ限定して考えれば、ノルデステ内陸部はいずれの地域においても、縫製業のような労働集約的産業による工業化を実現する潜在能力を持つといえよう。しかし、サンタクルスのような事例はノルデステにおいて極めて特異であり、縫製地域形成の地域的要因がサンタクルスに存在すると考えなくてはならない。

第1はサンタクルスの位置的特性である。スランカ産業は原材料を大都市で産出される端切れに求め、内陸部の安価な労働力を利用して加工することで成立した。サンタクルスは州都レシフェから約200kmと比較的近接しているため、端切れの輸送費と労働費が均衡した地点であったと考えられる。しかし、原材料供給の位置的特性が存立基盤として意味をもつのは、原材料が原反に転換される1970年代までであった。それ以降、産地の存立を支持した条件として、生産技術の蓄積と金融制度の存在があげられよう。

ペルナンブコ州のアグレステ地域は、従来から刺繍やハンモック、木工品などの工芸品(Artesanatos)を副業として生産する地域であった。縫製業はこのような先行産業の技術蓄積のうえに成立したと考えられる。さらに、低賃金の未熟練労働を主体とする産業ではあるが、工業用ミシンや裁断機の操作には一定程度の職業訓練が必要となる。すなわち、従来からあった農村副業の技術に加えて、近代的生産設備を駆使する技術の蓄積が、産地形成期において進展したことが現在のコンフェクソン生産に連続していると考えられる。

さらに、サンタクルスに進出した金融機関が、1970年代には個人向けの信用貸しを行ったこと、およびリアルプランによる金融引き締め期に入ってもミベン投資・ミベンファットなどの制度金融を整備したことも、産地の存立を資金面で保証したといえよう。

5. ノルデステ最大の縫製業産地に成長したサンタクルスも、現在さまざま問題に直面しており、その解決は急務となっている。

第1に、製造業者はそのほとんどが零細であり、原材料や機械を購入するための十分な資金力を持たない。また、預金や確たる物的担保を持たない彼らが銀行から運転資金の融資を受けることは極めて困難で、州や政府機関による援助・救済事業も限られている。

第2に、ブラジル経済を揺るがす高いインフレを抑制するため、政府が度々発動する厳しい経済政策が、とりわけ零細な縫製業者の衰退を導いている。

第3に、毎週たくさんの人々を集めるコンフェクソンの定期市において、トイレや駐車場の設置、車の誘導や案内係の配置、防犯警備体制の強化確立など、定期市を支える基本的インフラストラクチャーの整備が不十分である。

第4に、商品の質的向上を実現するうえで斬新なモデルの開発は不可欠であるが、ファッション雑誌などからの安易な模倣が、既存の登録商標の侵害や盗作などの問題を創出している。

第5に、衣服の生産過程で生じる糸や布きれなどのさまざまなゴミが、市街地の河川や郊外の空地にそのまま投棄されている。そこでは、凄まじい蝇や悪臭の発生など衛生面で極めて深刻な環境問題が生み出されている。原材料の有効活用と適切な処理体制の整備が急務である。

6. サンタクルスの人口動態は本地域における縫製業の発達過程と軌を一にして劇的な変動を遂げた。その様子は、縫製業が導入される以前の1940年には僅か2,379人であった同市の人口が、1991年には38,303人に増大していることに顕著に現れている。1940~1991年期の人口増加率は1,510%にも達し、同期のブラジル(250%)やペルナンブコ州(165.1%)を大きく上回っている。

しかも、このような大きな人口増加はおもに都市人口の増加に起因するもので、1940~1991年期の農村人口の増加は僅か2,137人(人口増加

率は187.8%)であるのに対し、都市人口の増加は33,787人(人口増加率は2,722.6%)にも達している。このことは、サンタクルスの周辺農村から同市の都市部へ人口が激しく流入し続けたことを示唆しており、本地域における縫製業の著しい発展が農村労働力に対する強いプル要因として作用したことを物語っている。

本調査に際しては、平成7・8・9年度文部省国際学術研究「ブラジル北東部における農牧的土地利用の強度と地生態系の地域的変化」(代表斎藤功:課題番号07041045)の費用を充当した。

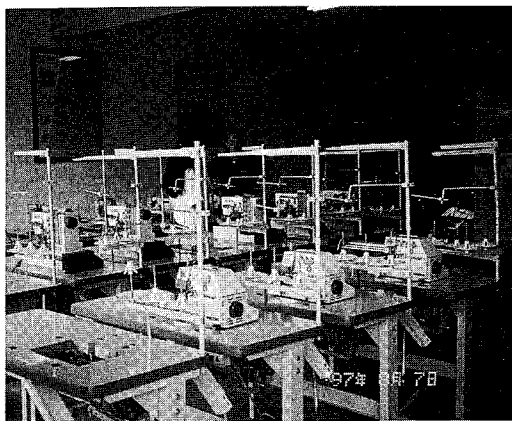
現地調査に当たっては、ジョアキンナブコ財団社会科学研究所のコーティニョ女史、ならびにサンタクルス市役所の職員の皆様にお世話になった。記して感謝したい。

#### 注および参考文献

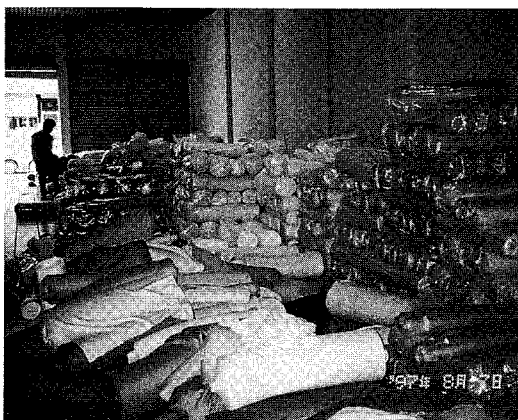
- 1) SEBRAE/CE (1992): *Cadastro Industrial do Ceara*. 1992, 867p.
- 2) 須山聡・鹿嶋洋・川瀬正樹・河野敏弘・平井誠・高橋伸夫(1996): 結城紬産地の地域的性格。地域調査報告, 18, 1~11.
- 3) コンフェクソン以外にも、月曜日には野菜や果実など食品の定期市が開催される。
- 4) ブラジルの自動車登録は市を単位としているため、第4図も市を単位とした。
- 5) トヨタは本地域における小型トラックの一般的な呼称である。トヨタはおもに乗り合いタクシーのように利用され、1台に5~15人程度が乗車でき、荷物が多い場合は小型のトレーラーを牽引することもある。ノルデステの農村部では公共交通機関が未発達であるため、トヨタが住民にとって極めて重要な交通手段となっている。
- 6) 1997年8月の最低賃金は1月当たりR\$120であった。カホセイロが1日R\$15稼ぐとすると、1月当たり8日従事するとして、収入は最低賃金と同等水準となる。
- 7) ズボンの縫製はほかの生産者が受注している。加工賃は1着当たりR\$0.25でゴム付けよりも高い。コンフェクソン産業にも資本性の分業形態の萌芽がみられる。



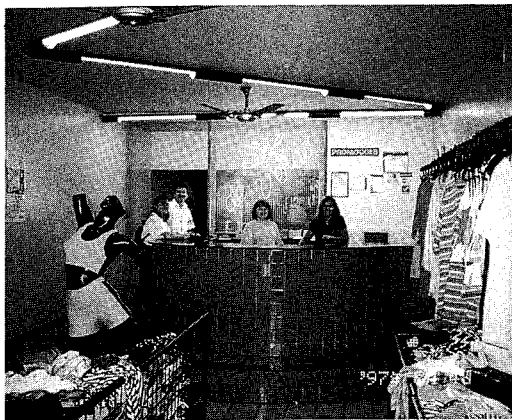
サンタクルスの市街地



ミシンを販売するアタッカディスタ



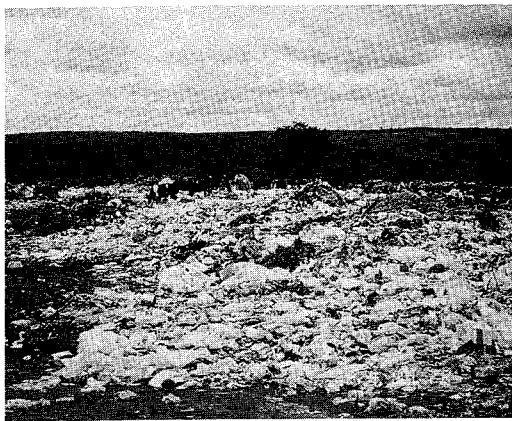
布(原反)を販売するアタッカディスタの倉庫



コンフェクソン製造販売業者の店舗

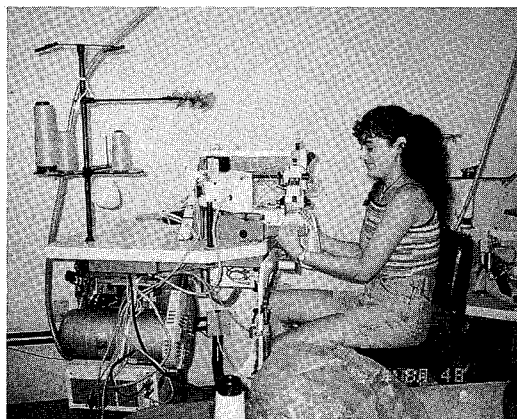


トラックで運ばれてきた端切れ布



サンタクルスの郊外に出現した巨大なゴミ捨て場

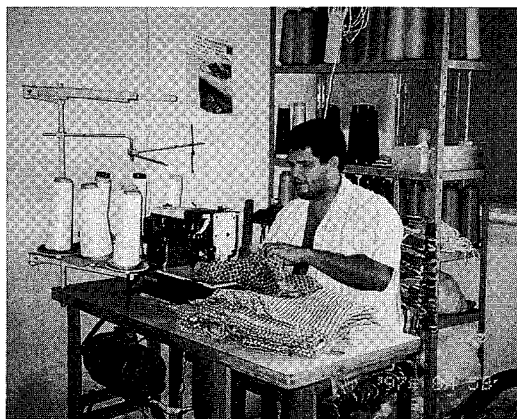




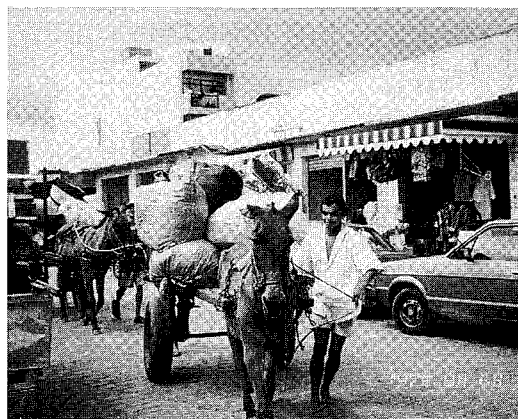
コンピューター制御のミシンを操る  
大規模製造販売業者の女性従業員



トヨタで定期市にやって来た顧客とその運転手



自宅でミシンを操る零細な製造業者



露店で購入された商品を買主の車  
まで運搬して金を稼ぐカホセイロ



定期市の露店にジーンズを並べる専従の販売業者



大型バスで商品を買に来た産地外仲買業者と  
カホセイロの少年