

<b>Title</b>	埼玉県 <small>の</small> 部落産業
<b>Author</b>	岡本, 人志
<b>Citation</b>	同和問題研究 : 大阪市立大学同和問題研究室紀要. 19 卷, p.123-128.
<b>Issue Date</b>	1997-03
<b>ISSN</b>	0386-0973
<b>Textversion</b>	Publisher
<b>Publisher</b>	大阪市立大学同和問題研究会

## 〔現地研修記〕

# 埼玉県の部落産業

岡 本 人 志

大阪市立大学

## I. はじめに

大阪市立大学同和問題研究室では研究員の現地研修として、1996年2月28日から3月1日までの3日間、埼玉県を訪れた。私たちが埼玉県を訪れるのは今回が2度目である。最初に訪れたのは1988年7月であり、そのときの現地研修の成果は、山名伸作『被差別部落を歩く』（解放出版社、1990年）の「埼玉県」の章にまとめられている。今回の現地研修の目的は、1988年と1996年との間で、いわゆるバブル崩壊の後で、部落の産業はどのように変貌しているかを確認し、部落産業の今後の課題について考えることにあった。

1988年の現地研修では、南河原村のスリッパ生産の事業、児玉町の瓦製造の事業、神川町の観葉植物栽培の事業、熊谷市の中古バイクの整備・輸出の事業を見学した。1996年の現地研修でも、多くの関係者の配慮をいただいて、これら4カ所を見学することができた。紙面を借りて御礼申し上げます。

1996年2月28日、熊谷市の熊谷解放センターにて埼玉県における状況について話を聞く。同和問題の全般的な状況については「変化ない」が、産業に限定すると、この数年の間に「変化が見られる」とのことである。南河原村のスリッパ生産の事業はかろうじていくらか残っている、熊谷市の中古バイクの整備・輸出の事業は中古バイクの入手困難と輸出の際の値下がり之苦しんでいる、児玉町の瓦製造の事業は壊滅に近い、等々、予備知識を得た。

## II. 南河原村のスリッパ生産の事業

2月28日午後、熊谷解放センターを出発して、最初の研修地である南河原村に向かった。南河原村は熊谷市の北東に隣接し、群馬県に近い。全国有数のスリッパ産地である。同村のスリッパ生産は1954年頃に、農閑期を利用して始まった。その後、生産技術の向上の努力、住宅の洋風化、生活様式の変化に伴って急速に発展した。あさひ銀総合研究所が発行している『SAITAMA NOW』（Vol. 9/No. 1. '96-1）によると、一時期、村の全戸数の90%が直接・間接にスリッパ生産に従事し、国内生産の60%を占めるに至っていた。しかしながら、産地間の過当競争、第1次オイルショック以降、安価な外国製品の輸入等により、シェアは年々下降し、1993年では、就業世帯数も25%となった。それでも国内需要の20%を占めている。

南河原村保健センターにてスリッパ産業の現状と今後の課題について話を聞き、工場を見学する。以下のようなことを知ることができた。

- ①かつてはスーパーで販売するための安価なスリッパの生産が中心であったが、現在では高級品中心へと移行している。スリッパの新用途の開拓、たとえば航空機の乗客用やダイエット用などの開発も進んでいる。
- ②1988年頃から海外に生産拠点を移すようになった。当初は台湾、大韓民国、やがて中国、インドネシア、最近ではベトナムが進出先として選ばれている。台湾と大韓民国で現地生産をおこなった人の話によると、技術的には海外の方がすぐれており、品質も著しく向上しているとのことである。いわゆる逆輸入のスリッパに圧迫されている。
- ③製品に関するアイデアは問屋からのものであり、南河原村の事業所では、生産がおこなわれている。同村の事業所における努力は生産の合理化に向けられている。スリッパの部品の準備段階を外注にまわし、最終的な生産工程（部品を組み合わせるスリッパを生産する工程）のみを自己の事業所でおこなっている。
- ④「他に追い越されないものが必要である」、「これからはアイデアが重要となる時代である」という声が多い。
- ⑤販売の確実なルートをもっている事業所のみが生き残っている。現在、南河原村には10を少し越える数のスリッパ生産の事業所がある。これらは、販売の確実なルートをもつ事業所である。
- ⑥事業所数は減少し、残った事業所の利益状況も厳しい。「風前のともしび」という表現をする人もいた。国内のライバルである山形県の産地も同様の状況にあるとのことである。
- ⑦他事業への転向の傾向がみられる。資金的に余裕のある人のなかには、他の事業、たとえば外食産業などに参入し、成功している人がある。

### Ⅲ. 児玉町の瓦製造の事業

2月29日午前、児玉町を訪れた。児玉町は埼玉県の北西部にあり、南側には秩父の山並みが連なって見える。交通機関としては、JR八高線の児玉駅、関越自動車道の本庄児玉インターチェンジがある。児玉瓦の産地として有名である。古くは国分寺造営のときの瓦を焼いたとのことである。児玉町の瓦製造は原料となる良質の粘土と燃料に恵まれて、1960年頃から盛んになった。瓦製造の事業所で働いていた従業員が技術を身につけて次々に独立していった。原料となる粘土（土地）があるので、あとは技術だけ身につければ創業できた。1970年頃から燃料がガスに転換し、工場の自動化も進展した。それに伴って経営が大規模化し、1ラインで月産100万枚というような工場も現れた。同じ頃から産地間の競争が激化し、特に三州瓦との競争で苦戦するようになった。また、屋根材が多様化し、カラーベストやスレートが普及するなかで、粘土瓦のシェアが低下している。最近では、阪神大震災の被害の一端を「重い瓦屋根」に押しつける報道まで現れて、瓦離れに影響を与えている。現在、児玉町の瓦製造の事業所は8

社、他に半製品のみを製造している事業所が6社ある。原料の粘土は児玉町で70%を調達し、30%は群馬県から調達している。販売先は埼玉県と群馬県あわせて70%、その他が30%となっている。

児玉町立隣保館にて瓦製造業の現状と今後の課題について話を聞き、工場を見学する。以下のようなことを知ることができた。

- ①かつては製造すれば売れるというような状況にあったので、営業に努める必要がなかった。製造が間に合わないときには、低価格の三州瓦を買い、これを高く売ることもあった。このことが結果的に三州瓦の発展につながるようになってしまった。
- ②瓦には陶器瓦といぶし瓦とがあるが、陶器瓦は産地間の競争に敗北し、現在では1社が残るのみである。陶器瓦の産地としては、三州、淡路、島根がある。いぶし瓦は児玉町の土が適しており高品質を誇っている。しかし、必ずしも経営が順調であるというわけではない。私たちは、操業を休止しているいぶし瓦工場を見学した。借入金の返済と工場維持の費用負担が心配である。
- ③いわゆるバブルの崩壊の影響は多大であった。瓦製造の事業をやめた人が多い。工場の建物を生かして倉庫業を始めたのが8社、屋根工事業に転じたのが5人。転業が容易であったのは、操業の時期が早かった人、設備に投下した資金をある程度回収できていた人であることが推定された。
- ④バブルの崩壊後、1年だけ製造が間に合わないほどの好況があった。その原因は不明であるとのことだった。
- ⑤児玉町では、町をあげて瓦製造業を支援している。ガスへの燃料の転換のときには、町が補助金を出した。東京で物産展を開いて児玉瓦のもつ強度、耐寒性、防水性を宣伝している。公共施設の屋根材に児玉瓦を利用している。私たちは神川町への移動の途中で、町立金屋小学校のコンクリート造りの校舎に美しい瓦屋根があるのを見た。コンクリート建築物にも瓦屋根はよくマッチし、風格を与えている。
- ⑥建設省の評価は瓦を公共事業に利用するうえで、有益である。建設省は1995年6月、埼玉県瓦商工業協同組合連合会が申請した「中層建築物における耐風型勾配屋根PAC（パネルアンドクリップ）工法」について評価し、RC造中層建築物に対応した耐風性能をもつ製品であると認めた。

#### IV. 神川町の観葉植物栽培の事業

2月29日午後、神川町を訪れた。神川町は児玉町の北西に位置し、群馬県に接している。かつては養蚕が盛んであったところである。部落の産業としては、1960年代に庭石の行商がおこり、最盛期には80世帯のうち8割が直接・間接に従事するほどの地区もあったとのことである

が、現在では少ない。1988年の訪問時においても今回においても、観葉植物の栽培が盛んである。観葉植物の栽培は、庭石の行商および関連する造園業を営んでいた人や花の行商を営んでいた人が参入して、1978年頃に始まった。最初に取り組んでいたのはランであったが、ランは製品として出荷できるまでに何年もかかるので、技術的にも楽な観葉植物が中心になった。観葉植物の生産者の組合には6戸が参加している。

町立青柳保育所の隣にある教育集会所にて、観葉植物栽培の事業の現状と今後の課題について話を聞き、栽培用のハウスを見学する。以下のようなことを知ることができた。

- ① 6戸それぞれが中心となる品種、しかもお互いに異なる品種を栽培している。取引先としては観葉植物のリース業者が主であるが、業者が「神川に行けば多様な品種が手に入る」と考えるよう配慮している。共倒れを防ぐのみではなくて、積極的に相乗効果を狙っている。
- ② 観葉植物にはブームがあり、顧客のニーズに合わせた商品づくりが必要である。これまで、ベンジャミン、ユッカ、ゴム、クレストなどを栽培してきた。現在では室内に置くクレストに人気がある。クレストは温室なしで露地でも栽培可能であり、2年で出荷できる。
- ③ 観葉植物には数年ごとに流行の変化があり、先を的確に読むことが必要である。流行の変化に適應するのみではなくて、積極的に自己の栽培品種を市場にアピールするように努めている。市場とのつながりを重視している。
- ④ ブームの翌年にはもう終わりというようなこともあるので、絶えず新しい品種の準備をしている。私たちは、数年先をにらんで温室の一角を試作のために使っているのを見た。商品になるかどうか、市場に出せるかどうか、市場で好まれるかどうか、常に細心の注意を払っている。「10年に一度あたればいいなあ」と言っておられた。
- ⑤ 観葉植物は生活必需品ではないので、バブルの崩壊後には価格が低下した。これに対しては、コストの削減をはかることによって対処している。
- ⑥ 見学した事業所では、事業主夫婦を含めて8人が従事している。6人はパートタイムの従業員である。雇用についても、気配りがゆきとどいている。パートの時間給はスーパーマーケットの時間給よりも高い。売上げの状況に基づいて給料を支払っている。勤務時間は、パート個々人の生活と事業所の必要とするところとを調整しながら決められている。一方では、従業員の多様な生活スタイルがあり、他方では、一定の人員を確保したいという事業の側の要望があり、双方の要求を満たすよう配慮しているのである。さまざまな年齢層の人を雇用している。年齢により、得手不得手がしばしば異なるので、それぞれの年代のもつ能力を活用しているのである。

## V. 熊谷市の中古バイクの整備・輸出の事業

3月1日、熊谷市のK地区を訪れた。K地区には、5～6反の田畑をもつ農家が多い。かつては、わかめ、ふとん、置物の行商を営む人が多かったが、現在では、中古バイクの整備・輸出に従事する人が多い。中古バイクの整備・輸出は熊谷市の重要産業の1つであるといってもよいであろう。

最大手の事業所を見学し、中古バイクの整備・輸出の事業の現状と今後の課題について話を聞く。以下のようなことを知ることができた。

- ①まず、創業のきっかけから書いていこう。事業主は農家の3男であり、就職も困難であったという状況のなかで、中古バイクを解体して、アルミ、銅、タイヤなどを売る仕事に従事していた。そのころ、偶然に、台湾からの商人が中古バイクを求めて訪れ、15台あったすべての中古バイクを買っていった。しかも、1台につき700円で仕入れたものを、1台18,000円で買ってくれた。月給18,000の時代であった。偶然のきっかけを捉えて、生かすことができたのである。
- ②整備・輸出する対象である中古バイクの調達には重要な職能である。創業当初には自ら各地へ出向いて買い付けていたが、数回出向くうちに名前が定着してきた。現在では、買い付け業者が回収して来る。同一地区に多くのバイク整備・輸出の事業所があるので、買い付けをめぐる競争は厳しい。確実な調達ルートをもたない事業所や後発の事業所にとっては、買い付けは困難な仕事である。買い付け業者のチェック、車体番号のチェックを厳重にして、盗品を扱わないよう努めている。
- ③買い付け業者がもって来るバイクのうち、90%は使えるようになる。整備されたバイクはコンテナ工場へ送られる。整備工場とコンテナ工場のための広い土地が必要であるが、K地区では土地を所有する農家が多かったことが有利に作用している。
- ④輸出先は最初は台湾であった。その後、台湾からの紹介で東南アジアへと展開するようになった。東南アジアのバイクの市場は依然として好調である。大手商社が資本参加を求めるほどの高い技術力、さまざまなサービスに努めていることが売れ行き好調の原因である。後発の事業所は輸出先を、中近東、ギリシャへと拡大している。
- ⑤買い付けた中古バイクのうち、整備不可能なものや人気のない車種は解体し、利用可能な部品を取った残部を産業廃棄物として処理する。野焼きをしたこともあったが、現在では適正に処理している。
- ⑥従業員の質も高い。かつては、1日働いて2日休むというような従業員や9時に来て3時に帰るといった従業員がいた。こういう人たちを、皆勤手当の導入、諸保険制度の充実などによって育ててきた。しかし、これら諸制度のない事業所では、従業員の勤労意欲は高くない。

⑦業界全体としては、まだまだ有望である、と考える人が多い。K地区では、廃業した人はいない。しかし、オートバイのメーカーによる海外現地生産の進展、中国による香港の併合などに伴って不確定要因も多い。最大手の事業所では、新規事業の開拓に積極的に取り組んでいる。国内のマニア向けのバイクの販売などである。

## VI. む す び

2月28日、現地研修の初日に熊谷解放センターにて、次のような話を聞いた。「新しいものを見つけるのはうまい。しかし、誰かが試みて成功すると、すべての人がこれに続く。自然そのままのような競争が展開され、やがて衰退し、永く続くことは少ない」。今回見学した南河原村のスリッパ産業、児玉町の瓦産業、神川町の観葉植物の栽培、熊谷市の中古バイクの整備・輸出業に多かれ少なかれ見出される特質であり、広く部落の産業に共通する特質であると思う。しかし、上記の言葉の後半部分、すなわち、「やがて衰退し、永く続くことはない」という部分については、今回見学した4カ所すべてにおいて、これを回避し、発展をはかる努力が続けられている。

南河原村のスリッパ産業では、生産の合理化と販売ルートの確保に努めるとともに、問屋のアイデアのもとにおいてではあるが新製品の開発、新用途の開拓が進み、独自のものを生み出そうとする気運が育ちつつある。かつての生産志向的な事業主からの脱皮が始まっている。

児玉町の瓦産業では、行政の支援、建設省の「中層建築物における耐風型勾配屋根PAC（パネルアンドクリップ）工法」の評価など、公共事業による建築物への瓦の利用の道が開拓されつつある。営業力の不足は、埼玉県瓦商工業協同組合連合会『埼玉瓦産地振興計画』（昭和60年）において児玉町のみではなくて埼玉県の瓦産業に共通に指摘されたところであるが、新用途の普及に向けた努力が求められている。

神川町の観葉植物栽培の組合に属する6事業所はそれぞれ異なる独自の品種をもち、全体として好調が続けている。同一産地内での過当競争はここでは見られない。市場とのつながりの重視、市場への積極的な働きかけ、新しい取扱い品種の開発などでも学ぶべき点が多い。

熊谷市の中古バイクの整備・輸出業は、事業所が互いに競争相手であるという事情もあり、組合を結成することは困難である。業界全体としては、まだまだいけるという共通の認識がある。他方では、事業所間の力の差が顕著になっている。最大手の事業所は、中古バイクの回収と整備の技術、販売・輸出、人事・労務、新規事業の開拓について、さまざまな配慮をしている。中小の事業所、後発の事業所の話は直接的には聞く機会をもたなかった。

今回の現地研修では部落産業の現状と今後の課題が主要なテーマであった。埼玉県の被差別部落が置かれている全般的な状況については、前回の1988年の研修時の記録である山名伸作『前掲書』を参照いただきたいと思う。