

2003年度卒業論文

全頁数 161 頁
全文字数 136,570 字

主査 浦野正樹 教授

戦後の構造変動と再生資源業者の適応過程

「日暮里故繊維業」の形成と変容過程

第一文学部 社会学専修 4年

1c000824-2

富田 依公子

目次

| | |
|-------------------------------------|----|
| 第1章 本論の視点 | 4 |
| 1 - 1 リサイクル意義の転換 | 4 |
| 1 - 2 リサイクルには厄介物の繊維 | 7 |
| 1 - 3 都市の中の集積地 | 9 |
| 1 - 4 問題関心の整理 | 15 |
| 第2章 日暮里への集積の経緯と業界形成 | 19 |
| 2 - 1 屑物業界の形成 | 19 |
| 2 - 2 近代化に伴う屑物業者の市街からの移動 | 25 |
| 2 - 3 故繊維業者の日暮里への定着 | 28 |
| 2 - 4 故繊維業界の形成を支えた需要 | 30 |
| 2 - 5 戦前の故繊維業界の様相 | 38 |
| 第3章 繊維リサイクル機構の成立条件 - 高度経済成長期までの業界機構 | 42 |
| 3 - 1 戦後業界形成期の概観 | 42 |
| 3 - 2 回収者・回収機構と業界の接点 | 43 |
| 3 - 3 業界内部における分業構造 | 48 |
| 3 - 4 故繊維の需要者 | 51 |
| 3 - 5 戦後復興期の組合活動 | 53 |
| 3 - 6 故繊維業者の社会関係 | 54 |
| 第4章 現在の繊維リサイクル機構 | 60 |
| 4 - 1 現代の故繊維業者 | 60 |
| 第5章 回収主体における産業構造・市場の変化と故繊維業者への影響 | 70 |
| 5 - 1 大型化する古紙回収セクターが与えたインパクト | 70 |
| 5 - 2 経済論理と行政指導が混在する集団回収 | 72 |
| 5 - 3 資源ゴミ回収システムの整備 | 73 |
| 5 - 4 屑繊維専門回収業者の縮小 | 77 |
| 第6章 各用途先における産業構造・市場の変化と故繊維業者への影響 | 78 |
| 6 - 1 製紙原料 綿裁落需要者との取引縮小 | 78 |
| 6 - 2 反毛・毛反毛 バージン原料との争い | 78 |
| 6 - 3 ウェス 第二次産業の変動 | 83 |

| | | |
|-----------------|-------------------------|-------|
| 6 - 4 | 中古衣料輸出 スケールメリットと選別論理の変化 | 8 6 |
| 6 - 5 | 国内向け古着 業態多角化の可能性 | 9 1 |
| 6 - 6 | サーマルリサイクルの検討 | 9 4 |
| 第7章 変化への事業者の対応 | | 9 5 |
| 7 - 1 | 転業パターンの理念型 | 9 5 |
| 7 - 2 | 個別事例の分析 | 1 0 3 |
| 7 - 3 | 業者の社会関係の変化 | 1 3 6 |
| 7 - 4 | 現在の組合機能 | 1 3 9 |
| 第8章 まとめ | | 1 4 0 |
| 8 - 1 | 論旨の整理と捉え返し | 1 4 0 |
| 8 - 2 | まとめと展望 | 1 5 6 |
| 参考文献・URL及び協力者一覧 | | 1 5 9 |

第1章 本論の視点

1 - 1 リサイクル意義の転換

1 - 1 - 1 経済活動としてのリサイクルからごみ処理の手法へ

廃棄されたもののうちの一部を、資源として金銭的価値を伴って取り扱う職業を再生資源業、という。業種名の一つになり得ることから解るとおり、それは自立したマーケットを持って成り立つ産業活動だった。日本標準産業分類にも卸売業の中にそれは位置づけられ、その動向が商業統計から確認できる。商店数を見ると東京都全体では1976（昭和51）年をピークに減少している（図1-1）。細分類項目である空瓶空き缶、鉄、非鉄金属、古紙、その他という資源ごとに多少の違いはあるが、いずれの場合にも1968（昭和43）年以降ほぼ一貫して商店数は減少傾向にあるといえる。

再生資源業はもともと、一度使用された物品、あるいは未使用のままに廃棄された物品であってもそれを再び原料として利用するために動脈産業の原料調達部門へ送り出す役割を果たす。それは需要に比べて原料に乏しく、またバージン原料が高価であるときほど好況となる。業者は廃棄者から廃棄物を買取り、あるいは路上から拾い集め、それらを選分する。原料として使用できるようにするには、廃棄時点で様々な物質が混ざり合っているものをよりソリッドなものへと分類してゆかねばならない。再生資源業界はこのように廃棄物を分け、一材料あたりの量を集め、それを纏めて卸すことによって、産業として儲けを得ながら資源を循環させることが出来るのである。

しかし、昨今リサイクルが必要であるといわれている理由は原料不足やバージン原料の高価格ではない。例えばもともと燃やしても有害ガスを出さない物質として開発されたPET樹脂製品が焼却処分せずに回収されているように、それは大量消費・大量廃棄時代においてごみ処分場の不足を回避するためのごみ減量の方法なのである。戦後の復興、その後の高度成長に伴ってごみも増加し、またその質も変化した。しかし処理施設の対応がその変化についてゆけず、東京都のごみは「1971（昭和46）年になっても、焼却処理率は収集量である420万トンの30%そこそこに過ぎなかった」（寄本 1990：34）。こうした事態に対処するため都は1967（昭和42）年に杉並区内への清掃工場の建設を発表したが、杉並区民が反発し反対住民運動を起こした。それに対し今度は以前から清掃工場を区内に持ち長年『ごみ公害』に悩まされていた江東区が怒りを顕わにし、杉並方面からのごみの受け入れを拒否するという事態にまで発展した。それまでに潜在していたごみの排出地と処理地の不一致やそれによる加害者・被害者関係を露呈したこの一連の事件を受けて東京都では1971（昭和46）年、美濃部都政の下で「東京ごみ戦争」が宣言され、以後ごみ減量化の方法が模索されている。

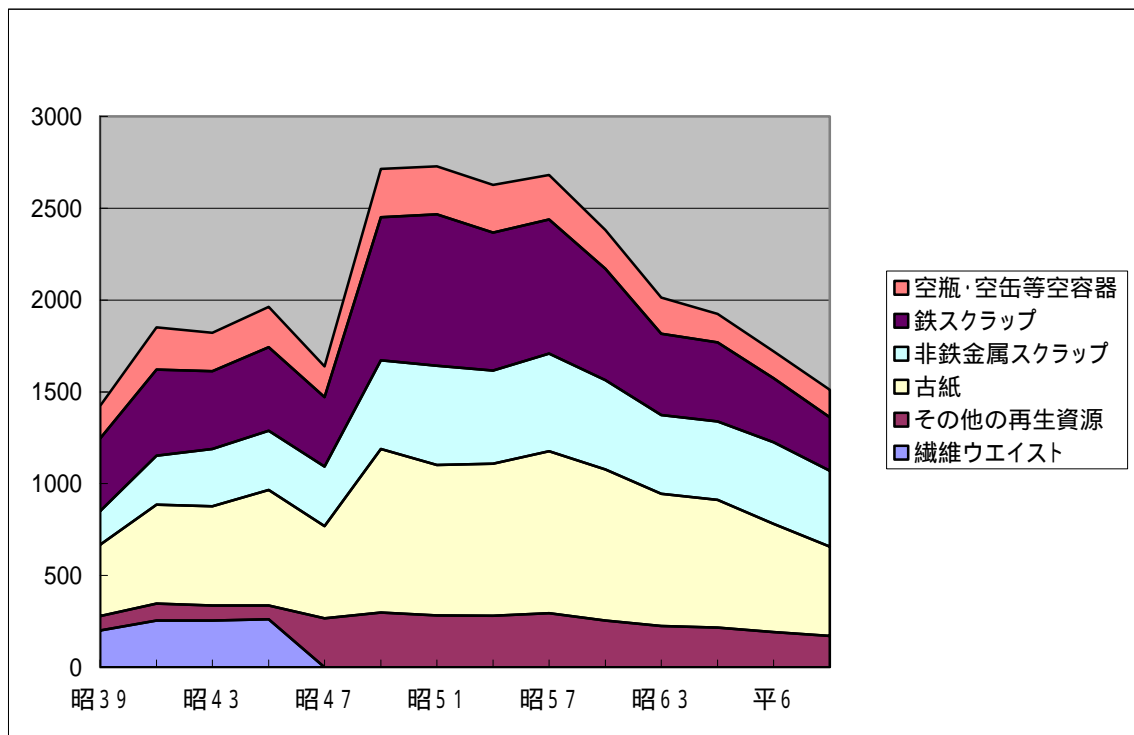


図1 - 1 東京都再生資源卸売業商店数の内訳と推移 (東京都商業統計より作成)

1 - 1 - 2 異なる主体の協力が必要となるリサイクル

リサイクルを実現するためには、どんな原料からなるものであれ消費された物品を効率よく集めることが必要になる。この点においてリサイクルには行政、市民、業者（その中でも生産者と再生資源業者に大別される）という、利害も立場も異なる複数の主体が関る可能性がある。のみならず、リサイクルシステムの円滑な実現にはその必要があるという点で注目される分野である。

現在ごみ処理は行政が統括している。2000（平成12）年には23区の清掃事業が特別区に移管され、現在ではそれぞれの区で行われているが行政担当であることには変わらない。しかし回収活動は区の分別収集や資源回収だけではなく、町内会やPTAなどの組織が主体となった集団回収なども行われている。区によっては費用などの面でこちらを奨励している向きもある。

集団回収でなくとも、回収活動には市民一人一人の協力が必要であり、これらリサイクルに関する個人行動についての意識や、これらの回収システムの形成・維持に町内会や自治会のような地域組織の果たす役割が不可欠であることなどが社会学的にも研究されている（谷口ほか、2000）。

あるいは製品そのものの易リサイクル化、製品生産者としての製造責任という点で産業界への法制的規制や企業倫理が問われ始め、「容器包装に係る分別収集および再商品化の促進等に関する法律（容器包装リサイクル法）」（1995、平成7年）「特定家庭用機器再商品化法（家電リサイクル法）」（1998、平成10年）なども制定されている。企業サイドでもリサイクルへの取り組みを自主的に行うようになり、その取り組みをアピールすることもまた現代における企業戦略の一つとして捉えられている側面もある。

このように、リサイクルへの関心の高まりの中で、各セクターはそれぞれの役割を模索し試みを続けてきたところであるといえよう。しかし、生産者である企業・消費者である市民の川下の、あるいはその中間をつなぎ一旦は排出された資源を再び動脈に乗せてゆく役割を演じる再生資源業者の研究が、それらの関係の中で問われることは少なかったのではなかろうか。とりわけリサイクルがごみ処理問題として捉えられるようになってから、ゴミ回収と並列する住民サービスとしての行政資源回収や、市民活動・地域活動の一環としての色の濃い集団回収の川下に位置し、それらのセクターによる回収物の引き受け手として機能することになったことで、経済活動者としての再生資源業者の立場は一般的な市民の側からは理解されにくくなっているのではないだろうか。その点において再生資源業者たちが依然産業者としてのシステムを保ちながらそれらの変化した回収機構と関係していくことにはさまざまな問題を抱えていると考えられる。

また、再生資源業者から資源を買い取る産業セクターにしても、戦後の景況変動と市場の拡大を経て、大きな変化を再生資源業者に与えたことと思われる。このような影響関係の中で円滑なりサイクルシステムを構築していくためには、それぞれのアクターの協力関

係が築かれる必要があると思われる。その前提として個々のアクターの担ってきた領域・担うべき領域やそれを支えてきたシステムへの理解が必要となると思われるが、現状としてはまだ十分に明らかにされているとはいえないだろう。とりわけ再生資源業者を取り巻く社会的な変化に対し個々の事業者がどのような対応をしたのか、そして再生資源業界全体としてどう変化したのかということは興味深い。

1 - 2 リサイクルには厄介物の繊維

1 - 2 - 1 繊維リサイクルの特徴

前述のようにリサイクルそのものの枠組みが変わってきている中で、その一分野である繊維のリサイクルにも変化が生じてきている。しかし、繊維のリサイクルは他の素材に比べ遅れているのが実情である。資源の再生には、マテリアルごとの選別がつきものであるが、繊維の選別は現在のところ人の手によって行われる以外方法がない。また繊維は紙やビン・缶、鉄、非鉄金属などの素材とは異なり、集められた再生資源から再び同じ製品を作ることが困難であるという事情がある。故繊維から繊維を作る、いわゆるマテリアルリサイクル方法が皆無であるというわけではない。しかし、繊維と一口にいっても排出される故繊維には綿、化繊、毛など様々なマテリアルが混在しており細かな選別が必要になるため大幅にコストがかかり、しかもそのように再生した繊維はバージン原料から作られたものに比べ品質が大きく低下してしまう。結果として再生繊維の需要は少なく、リユース形式が繊維リサイクルの主流を占めているのが実情である。しかしその場合にも選別にかかるコストの問題が払拭されるわけではない。

このような特色を持つ繊維リサイクルは、生産者による介入が難しい。平井東幸氏は、いわゆる再生資源業界ではなくその川上にあたる生産・流通段階を対象として、それらがリサイクルに取り組むべき主体として考えた場合の阻害要因について、繊維産業の環境負荷が比較的小さいこと、衣料用繊維製品は素材が多様であるために分別が難しく採算面でリサイクル困難であること、生産から販売まで多段階にわたるため責任の所在が明確でなく販売チャネルを活用した回収ルートが確立できないこと、業界構造が多数の零細中小企業中心の構成のためリサイクルに取り組むための経営資源や余裕がないこと、メーカーと卸、小売が分断されているため一貫した取り組みが難しいこと、を指摘する(平井 1999 : 26)。自動車や家電などに関しては生産者を中心としたリサイクルルートが活用されているという背景があり、その違いが大きいということが見て取れる。

1 - 2 - 2 繊維リサイクルの担い手とは

このような、生産者が中心となってその生産責任という面を重視して行われるリサイクルが登場したのは近年のことであろう。2000(平成12)年には国、地方公共団体、

事業者、国民それぞれの責務を掲げた循環型社会形成推進基本法が施行され、それに前後して個別物品の特性に応じた規制法が施行されている。現在では容器包装リサイクル法、家電リサイクル法、食品リサイクル法が完全施行、建設リサイクル法が完全施行予定とされているが(平成14年3月現在)そのいずれにおいても生産事業者の責任が明示されている。(東京都環境局廃棄物対策部計画課 2002)

例えば家電リサイクル法における事業者責任についてみると、関係者には事業者に該当するものが2種類あり、それぞれに役割が課せられている。一つは製造業者・輸入業者であり、「製造業者等は、自らが製造等した対象機器の引取りを求められたときは、引き取る義務があり、引き取り場所についても適正に配置する義務を有する。また引き取った対象機器の再商品化を行うほか、オゾン層保護などのため、冷媒用フロンガス(冷蔵庫・エアコンに使用)を回収する。」とされている。もう一つの関係者は小売業者であり、こちらについても「小売業者は、特定の条件下で、対象機器の引取りを求められたときは、それを引き取る。また、引き取った対象機器を対象機器の製造業者等(または指定法人)に引き渡す。」とされる(東京都環境局廃棄物対策部計画課 2002:104)。この2主体が設定されていることやその役割から推測されるのは、販売流通ルートを用いた回収方法を用いることが可能になっていること、そして最終的に責任を持つべきは「製造業者等」になるということである。

しかし繊維が、このような方法による、生産主体が何らかの形で責任を持つリサイクル形態がとりにくい素材であることは前述の通りである。そこで、リサイクルの主体を伝統的に再生資源業者、とりわけ繊維を専門に扱う故繊維業者に頼ってきており、現在もそのウエイトが高い。しかし、現状において故繊維業者にとっても繊維がリサイクル困難な素材であることに変わりはない。

再生資源業者にとってのリサイクル困難性とはなんだろうか。平井氏のあげる5つの要素に関連する部分だけここで簡単に考えてみたい。

に関して平井氏は、「産業廃棄物に占める繊維品の占めるウエイトは1%未満である。ただし、布団、カーペット、毛布などは大型ごみとして、また、産業資材分野でも漁網など一部で処分に困るものになっているケースはある」(平井 1999:26)と指摘する。このような環境負荷の低さは、前述のようなごみ戦争以来続く最終処分場問題の解決策としてのリサイクルの文脈の中では、繊維のリサイクル問題が後回しにされがちな要因になるのである。環境負荷が低いなら、とりあえず可燃ごみ処理をしつづけることにしてもっと環境負荷の高いものから、あるいは廃棄に高額が課せられるものからリサイクル可能性を模索していこうとするということである。

また、リサイクルが必要とされる理由が原料不足にもあり、資源の枯渇ひいては地球環境への危惧がその根底にある場合もある。しかし森林伐採やその結果としての大気汚染、地球温暖化などとセットで語ることも可能な紙のリサイクルのように、不足しがちな原料を多量に用いる物品や環境破壊につながりやすい物品からリサイクルのための方策が検討

されはじめるだろう。繊維の原料に関する枯渇危惧については考えにくく、そういった面からも繊維のリサイクルについては対策が遅れがちになる。

の「衣料用繊維製品は素材が多様であるために分別が難しく採算面でリサイクル困難であること」とは故繊維業者にとっても悩みの種だ。もともと、多種類の廃棄された故繊維の中から選分を行ってきた業者にとっても、近年の化繊やそれとの混紡素材が増えてきたことは分別困難性として認識される。またそれ以上に、従来の再生用途では対応しきれないという側面も彼らにとっての問題として立ち現れてくる。それは、今日の日本では特に、大量の繊維がファッションの一部として消費されていることが大きい。小ロットで多種多様な製品が流通していることに加えて、その機能やファッション性を高めるために一製品に様々な原料が混ざり合って用いられている（混紡・異種素材の併用）ことが少なくない。その意味で、ソリッドな原料として選別して量を纏めることが難しく、かつての天然素材・単一素材ばかりだった時代に採用されていた再生ルートに乗りにくい製品になっているのである。

以降については、繊維のリサイクル困難という全般的な問題というよりは、それに対して生産者側が取り組めない理由なのでここでは一応別次元と考えるが、に見るように生産者側で素材や色などの衣類の規格がコントロールしきれないのであれば、故繊維業者にはそのような手段や機会はなく、やはり と言及したようなリサイクルの困難性は残されたままとなる。

このように、生産企業によるリサイクルの困難性から繊維リサイクルは現在でも故繊維業者に担われる部分が多いという構造が成り立っている。しかし、故繊維業者に担われることによって繊維リサイクルの問題点が解決されているわけではない。生産企業にとっての困難性を故繊維業者に当てはめてみても、そのまま共通する部分はあり、また生産企業が関れないことが間接的に影響を与えている部分もある。

リサイクルの枠組みや意味づけが変化してきていることは前述したが、繊維に限ってみればリサイクルの主体は伝統的にその役割を担ってきた故繊維業者がそれを継続してきていることが判る。それは、故繊維業者がリサイクル全体の変化や、そこから生ずる影響を一貫して受けてきたことを示すのではないだろうか。そうした視点からも、故繊維業者の受けてきた影響やそれに対して行ってきた変化というものを、業者の目を通して調査することは興味深いことと思われる。

1 - 3 都市の中の集積地

1 - 3 - 1 日暮里への集積

図1 - 2は1999（平成11）年度商業統計から作成した東京23区の再生資源卸売業者の分布である。東京23区の西側を除く外周部に多く分布しており、特に荒川区と足

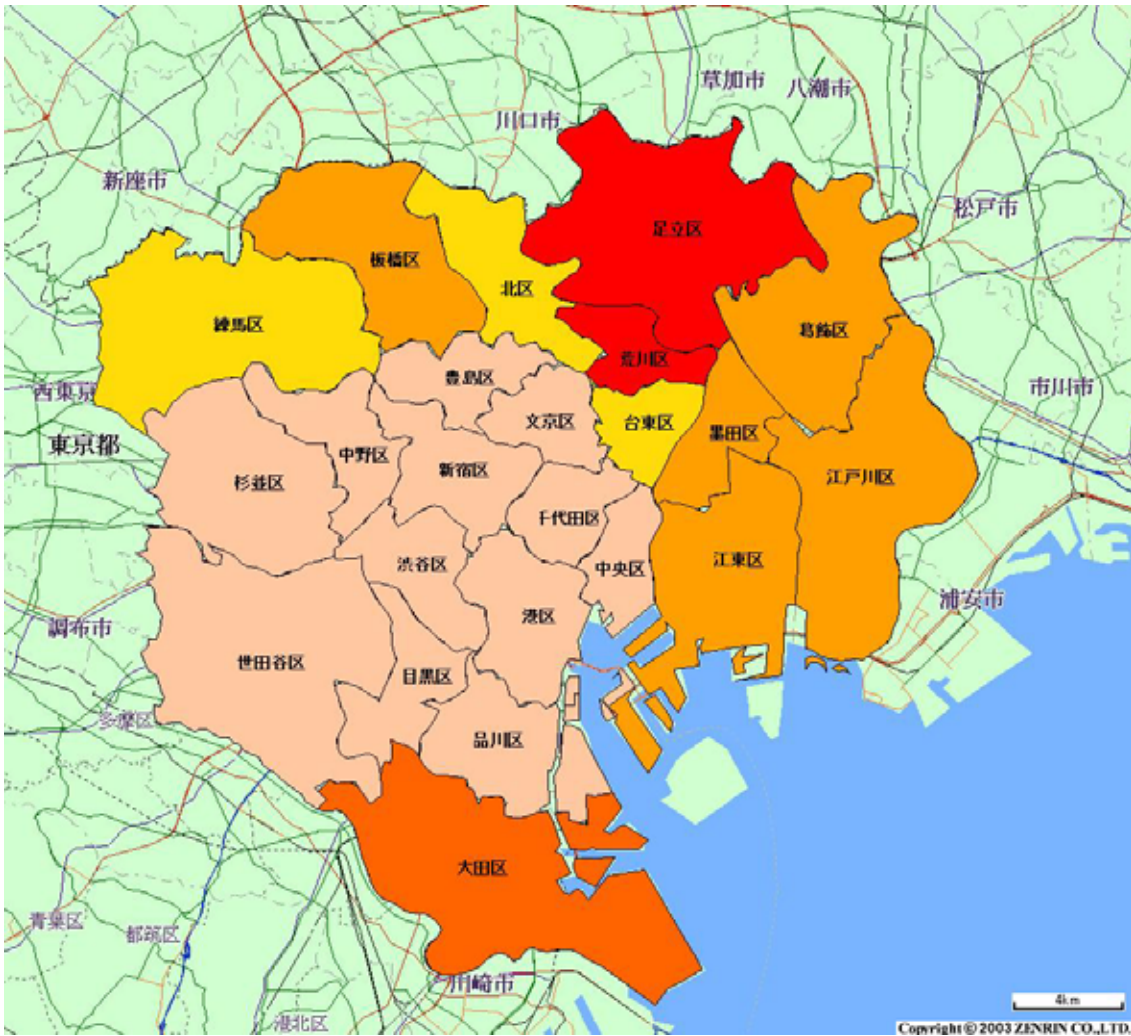


図 1 - 2 東京 23 区の再生資源卸売業者の分布
 (1999 (平成 11) 年度商業統計より作成)

| 凡例 (単位：軒) | |
|---------------|-----|
| 0 以上 40 未満 | 薄桃色 |
| 40 以上 80 未満 | 黄色 |
| 80 以上 120 未満 | 薄橙色 |
| 120 以上 160 未満 | 橙色 |
| 160 以上 200 未満 | 朱色 |

立区が160店舗以上を擁している。この二区に立地する再生資源卸売業の内訳を経年的に現したものが図1-3・1-4である。東京の東北部で境を接している二区だが、業種で見れば大きく異なる。足立区では古紙と鉄スクラップ業者の占める割合が高く1982（昭和57）年にそのピークを持つのに対し荒川区ではその他の再生資源が最も多く、次いで古紙の業者が多い。1964（昭和39）年から1972（昭和47）年まで繊維ウエイトが独立項目として集計されていたのがそれ以降は「その他の再生資源」の一部として集計されるようになったが、独立集計期間における繊維ウエイトの割合はかなり高く、その他の再生資源として現在集計されているものの多くが繊維ウエイトであると予測される。

表1-1は1997（平成9）年の商業統計における再生資源業者の荒川区内への分布状況を示したものである。「その他の再生資源」の殆どが東日暮里地区にあり、中でも2・3・6丁目に多いことがわかる。実際日暮里地域には関東圏の繊維ウエイト業が今でも多数集まっており、かつては全国のぼろの集散地であったと「日暮里の民俗」（東京都荒川区教育委員会 1997）は記す。参考として近年の販売額について図1-5に示した。商店数の占める割合にくらべても小さく、区内における業界の縮小の様子が推測される。

彼らが日暮里にやってきたのは明治末期のことだった。日暮里の土地を、故繊維業者はなぜ選び取り集積して定着してきたのだろうか。当時の日暮里はどのような状況にあり、故繊維業者側のどのような事情で、その日暮里の地理的条件を選んだのだろうか？

1-3-2 荒川区・日暮里

日暮里地区を擁する現在の荒川区は東京都の北東部に位置し、台東・文京・北・足立・墨田の各区に隣接する。面積は10.20平方キロメートルと、比較的小さな区である。

荒川区の交通機関としては、JR線は日暮里・西日暮里を通る山手線・京浜東北線、三河島・南千住を通る常磐線がある。私鉄は京成電鉄が区内を横切り（町屋・新三河島・日暮里）、地下鉄は日比谷線・千代田線が綾瀬（足立区）から町屋・西日暮里を経て代々木上原まで通じている。また路面では都電荒川線が三ノ輪橋から王子・大塚・池袋を経て早稲田まで通じており、都バスも区内の主要道路を走っている。また、区内には明治通りや国道4号線（日光街道）などの幹線道路があり、交通面では恵まれていると言えるだろう。

荒川区は江戸時代、近郊農村地帯として注目を集めたが、明治時代以降は工業色の強い地区として発達する。大工場が相次いで設立され、それを取り巻く工業地帯が形成されていったのである。並行して1913（大正2）年には王電（のちの都電）三ノ輪～飛鳥山下（現在の栄町）が開通し、宅地化が進む。

1932（昭和7）年、5郡82町村の編入がなされ、従来の東京市15区に新設区20区を加えた大東京市35区制が開始された。北豊島郡であったこの地も荒川区として東京市に編入されている。このとき荒川区は新旧35区で最大の人口を擁する区であり、最盛期の1943（昭和18）年には、2000（平成12）年現在の倍の35万人に達し

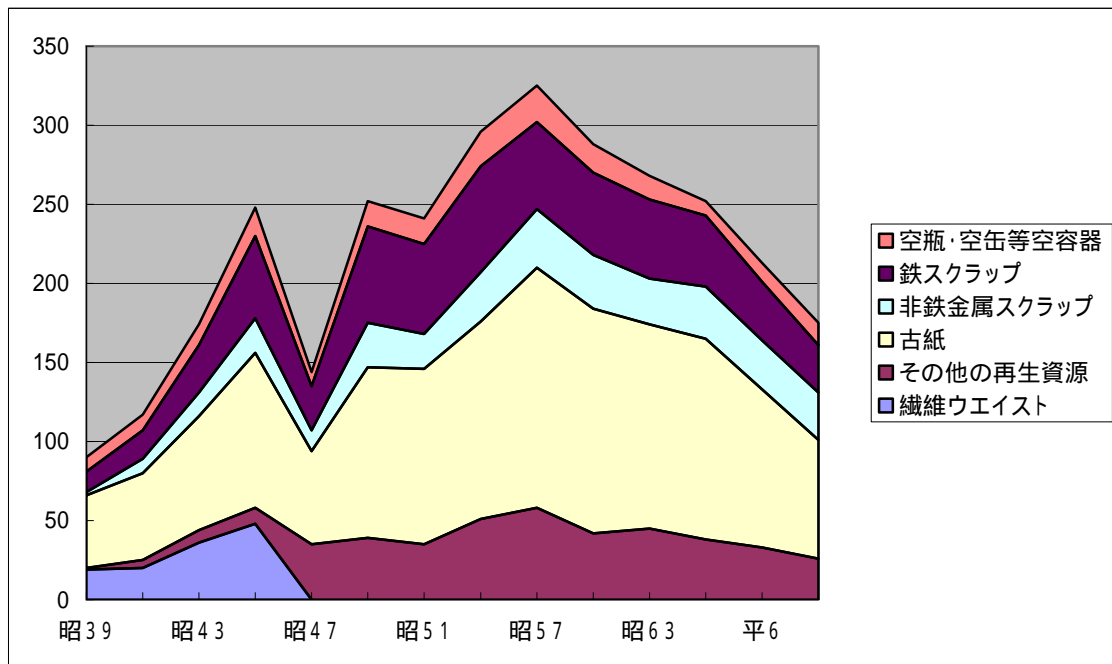


図1 - 3 足立区 再生資源卸売業の内訳と推移 (『東京都商業統計』より作成)

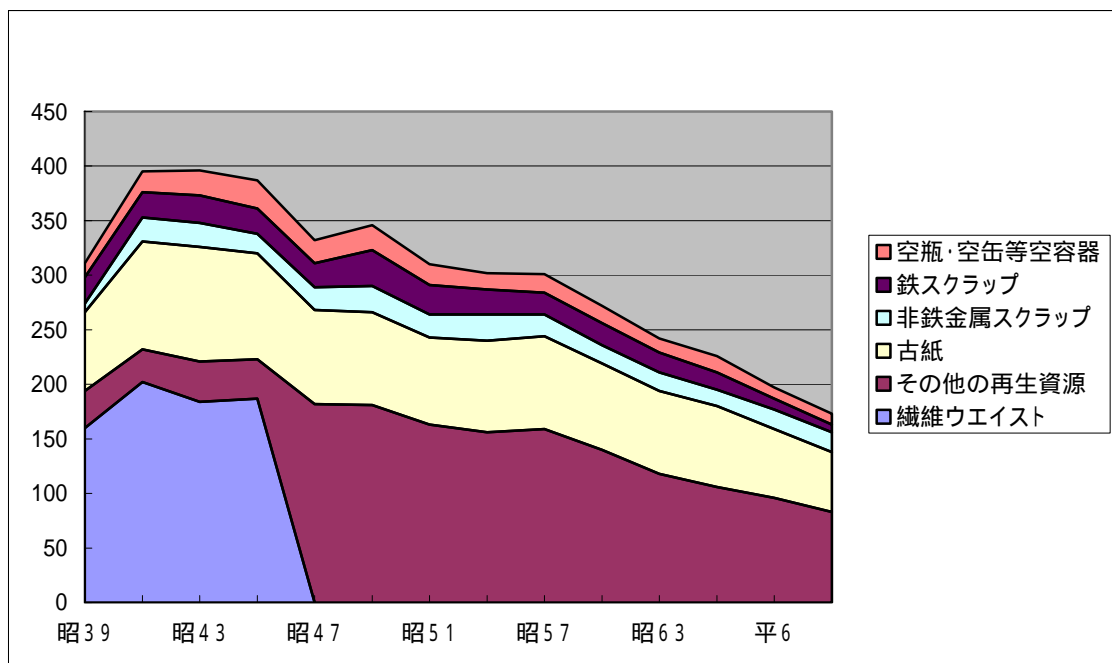


図1 - 4 荒川区 再生資源卸売業の内訳と推移 (『東京都商業統計』より作成)

表1 - 1 荒川区内 再生資源業者の分布状況 (1997(平成9)年商業統計より作成)

| | 空瓶・空缶等空 容器卸売業 | 鉄スクラップ卸 売業 | 非鉄金属スクラ ップ卸売業 | 古紙卸売業 | その他の再生 資源卸売業 |
|---------|------------------|---------------|------------------|-------|-----------------|
| 南千住 | 1 | 0 | 0 | 4 | 0 |
| 荒川 | 0 | 2 | 1 | 1 | 3 |
| 町屋 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 西尾久 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 東尾久 | 4 | 0 | 5 | 2 | 1 |
| 西日暮里1丁目 | 0 | 0 | 1 | 3 | 5 |
| 西日暮里2丁目 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 |
| 西日暮里3丁目 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 西日暮里4丁目 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 西日暮里5丁目 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| 西日暮里6丁目 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| 西日暮里 | 0 | 1 | 1 | 8 | 10 |
| 東日暮里1丁目 | 1 | 1 | 1 | 8 | 5 |
| 東日暮里2丁目 | 1 | 0 | 2 | 14 | 12 |
| 東日暮里3丁目 | 2 | 1 | 1 | 5 | 29 |
| 東日暮里4丁目 | 0 | 0 | 1 | 7 | 4 |
| 東日暮里5丁目 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 |
| 東日暮里6丁目 | 1 | 0 | 0 | 2 | 14 |
| 東日暮里 | 5 | 2 | 5 | 38 | 67 |
| 荒川区 | 10 | 7 | 15 | 55 | 83 |

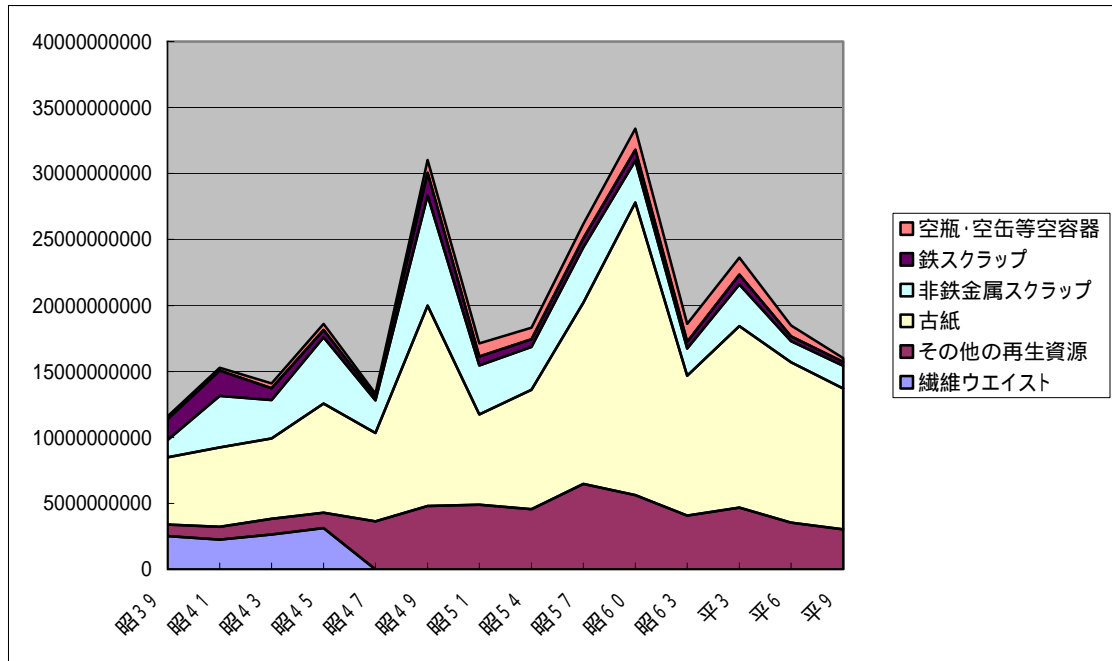


図1 - 5 荒川区 再生資源卸売業年間販売額の内訳と推移 (東京都商業統計より作成)

ていた。人口急増のきっかけとなったのは1923（大正12）年の関東大震災であり、この地には震災後の整備が整わないままに都心部の人口が多数流入し、農地は宅地化され、商工業の発展基盤が形成された。この年はまた、度々氾濫する荒川の河川改修工事の結果荒川放水路が通水した年でもある。インフラ整備によって開発が進み、1923（大正12）年前後には多くの官営工場やその下請けともなる中小工場、家内制工業が区内にあった。

第2次世界大戦では、区内面積の約45%が戦災にあったとされるが、住宅や工場が急速に再建され、再び住工混在の街を形成した。1965（昭和40）年以降は産業構造の変化や、工場規制などにより、大工場の移転・廃業が続いたが、その跡地が現在新たなまちづくりの拠点となっている。人口のピークである1943（昭和18）年以降、旧市域を中心とした他区の合併や、郊外型区部の人口増加、荒川区の人口流出により相対的な人口順位が低下していた。しかし、区の東端に位置する汐入地区の宅地開発などが契機となり、近年は徐々に増加する傾向にある。また故繊維業の集積してきた日暮里地区では交通の要衝としての性格を生かした新鉄道路線の設置や商業開発計画が進んでいる。日暮里には日暮里繊維街といわれる生地商の集まる地区や、かつては駄菓子問屋街などもあり、観光資源の少ない荒川区の中でも目玉になりうる存在として注目され、近年とみに大きな変化を続けている。

この現在の姿は、明治末期に故繊維業者たちが選び取った日暮里の条件とは明らかに異なっているはずだ。それでも故繊維業者の一定の集積度を示しつつづけているここは、都市の発展に業者が対応を迫られる状況をあらわに見せる場所となっているのではないだろうか。産業の変化に伴う経済的条件ばかりでなく周囲の立地環境が変化していくこともまた故繊維業者に影響を与えてきただろう。その様子とそれへの適応はどのように現れたのだろうか。

これらが、日暮里を扱うことによって視野に入ってくる事柄である。

1 - 4 問題関心の整理

1 - 4 - 1 「日暮里の繊維リサイクル業」から提起される問題

本稿では、以上に説明してきたような視点から、主に日暮里地区を中心とする地域に集積している繊維リサイクルに携わる事業者及びその業について論じたい。以下それらの、特に繊維リサイクルに関する業を総称して故繊維業とし、それに携わる者を故繊維業者と称する。一部組合名・ヒアリング内発話として「ウエイスト業」「繊維ウエイスト業」が用いられる場合もあるが、本稿における故繊維業とはその上位概念として用いる。具体的な範囲としては、物の流れの中で眺めた場合「再生資源全般を扱う建場や行政回収、工場などの発生元・回収ルートから故繊維のみを受け取る業者」を端緒として、それら故繊維を選

分・加工してユーザーに納め自らはその原料を用いて生産活動を行わない、基本的に卸売業形態をとる業者の範囲とする。ただし、繊維のみを回収する裁落業は回収及び故繊維業両方の性格を持つものとして扱う。また、ウエス加工およびウエス以外のパフ・ぼろ手(これらの詳細は後述する)などの加工業者は加工を行うため卸売業者としてイメージされにくい、本稿における故繊維業者のカテゴリに含むものとする。反毛業者は故繊維を扱い加工して紡績過程へ納入する形態をとるためウエス加工業者同様故繊維業者に含められるように思われるが、日暮里を中心とした関東圏においてはその数が少ないこと、むしろ関東圏の大多数の故繊維業者にとってのユーザーであること、マテリアルリサイクルの本格的な一工程としてその作業が位置づけられることから本稿ではこれを除外するものとする。

調査方法としては主に本稿の問題関心における対象者となる、東京ウエスト商工業協同組合及び東京裁落商業協同組合に現在所属、または所属した経歴のある業者を中心とした人物への面接調査とし、現在故繊維業に携わっているか否かは問わない。このように複数の業者へのヒアリングを通して把握していくことによって、業界が変化していく全体的な流れと、その中におかれたその時々の業者の立場を業者の目を通して知ることが出来ることと推測する。大きな経済市場・産業構造の変化を個々の事業者たちがそれぞれの立場からどのように捉えたかという話題の背景には、そのときに捉えられていた問題とそれへの対応が示唆されており、マクロな社会変動と個人の生活というミクロな世界が影響関係にあることが読み取れる。調査対象とすることが可能な人物の年齢や就労期間の点で、実際の体験に裏付けられた談話によって記述できる、本稿の対象期間となったのは主に戦後であり、それ以前に関しては対象者の親世代からの又聞き、あるいは数少ない故繊維にかかわる資料からの記述となった。

故繊維産業には、特に業界の好況期において、産業取引の中に組み込まれる取引以上の関り・関係性の存在の可能性が示唆されている。経済学的利益に則して考えるならば、商売取引という比較的ドライな立場や関係を思い浮かべられるが、たとえば故繊維業における問屋の役割、取引関係や奉公・独立などの過程にはそれだけではない結びつきがあったようである。経済的な影響やその変化だけではなく、このような商売取引に組み込まれた社会関係の存在やその変化についても若干言及したい。

また、日暮里という都市化していく地域において、一時期は好況だったもののだんだんと衰退していく産業に携わった業者達がどのように対応するかという点に着目することもできる。首都として都市化・拡張化・機能分化などの歴史を歩んできたと考えられる東京の一角である日暮里に業者が集積していたということが、故繊維業者たちの選択にどのように影響を与えてきたのだろうか。それは可視的にはその地域に住まう産業者の対応行動であるがために、特に土地利用の面でしばしば地域の変化としても現れるのではないだろうか。

1 - 4 - 2 本稿の構成

このような問題関心にそって議論を進めるため、本稿を8章構成とし、それぞれ以下のような内容を扱うこととする。

第1章は、本項までに見てきたとおり、この論文の全体的な問題関心とそれを支える背景について言及した。また、本稿における調査対象及び対象時期の定義もこの章において行っている。

第2章では、戦前における屑物業界の形成過程と発展に関する歴史を紹介し、この時期に起こった日暮里への屑物業、とりわけ故繊維業の集積経緯について説明したい。また、故繊維需要の勃興と、故繊維業界の成立についても言及する。

第3章では、戦後から主に高度経済成長期前を想定した、故繊維業者が比較的多く日暮里に集まり経済活動として故繊維業が成り立っていた時代の様相について記述する。時代設定が曖昧になりがちだが、それは故繊維の用途別に好・不況の波が違い、一概に景況期と不況期の線引きがしづらいためである。ここで記述するのは、むしろ時代で区切られるべきものではなく、戦後において故繊維業が好況であったときの、その状況を支えていた条件を示唆するものであり、あえて時間的範囲で説明するならば故繊維業が比較的好況であったとき、という緩い範囲、すなわち戦後から高度経済成長期前という範囲を与えられるといえる。故繊維業が好況であったときの条件とは、ひいては経済活動としての故繊維業が成立するための条件であり、利潤構造であるということが出来る。それらを回収機構と故繊維の需要という、業界に関する外部の構造と、それに対応するために形成された業界の内部構造とに分けて説明する。またそれらの結果であり同時に原因としても生まれてくる業者の社会関係にも若干言及したい。

第4章以降第7章までは、第3章において扱った内容を現在に置き換えて論じるものである。すなわち、現時点における故繊維業を取り巻く回収・需要という外部構造と、それに対応する業界内部の構造である。第3章において論じたものとのギャップが大きく、少なくとも第3章で扱った時期における利潤構造の枠組みには当てはまっていないことを一つ一つの回収主体・再生用途と故繊維業界内の業種にフォーカスして述べてゆくが、あまりに量が多くなるために回収と再生用途、業界内をそれぞれ1章ごとに独立させた。4章ではそれらの前提となる現在の故繊維業者の集積の度合いと業界内を中心とするモノの流れの概観を行い、3章において示した戦後業界の形成期との大まかな違いを説明することとする。

第5章では、回収・需要の2つの業界外部構造のうち、回収機構におけるギャップが何故、どのように生まれてきたかを論じるものである。回収主体の変化やそれに伴うシステムやマテリアル自体に関する変化を考察し、故繊維業者にとってどんな変化があったかを述べる。

第6章では再生用途における変化を考察する。故繊維を需要者として求める業界の変化を扱うことで、故繊維業者にとっての顧客がどのように変わり、そしてそれに伴ってニーズがどのように変わったのか、そして故繊維業者がどのような変化を迫られたかを考察す

るための情報を提示する。

第5章では回収、第6章では需要といった故繊維業界の外部環境の変化について述べてきたが、それによって故繊維業者達が具体的にどのような影響を受け、どのように対応していったかを第7章においてみてゆきたい。故繊維業においてその業態や業種の変遷を事業者に問う際に、最も大きな変化が現れた時期として述べられるのは昭和40年代以降である。しかし、どのような変化を受けどのように対応していったかという細かなレベルでは、そのときの立場ごとに特徴が異なっている。そこで、故繊維業者の転業における4つのタイプの理念型を想定し、個別ケースの中で理念型と比較しながら、それぞれの類似性と特殊性とを合わせて分析したい。

最終章の第8章は、1～7章までに行った一連の議論を整理し、故繊維業界の変化と外部社会の変化の関連性について改めて議論するものである。また、本稿において明らかにならなかった点について指摘し、今後の展望について述べる。

第2章 日暮里への集積の経緯

2 - 1 屑物業界の形成

2 - 1 - 1 下谷万年町と浅草紙

日暮里地区に故繊維業者が集積するようになったのは、荒川区史(東京都荒川区 1989)などによれば1907(明治40)年前後のことであるといわれている(表2-1参照)。それ以前の故繊維業者は、現在の台東区にあたる下谷区周辺に、他の再生資源業者とともに軒を連ねていたと推測されている。しかし、「当時の屑物の種類は屑紙、屑金、落毛、かもし、屑綿などが主で、繊維ウエイト関係は割に少ないように思われる」「当時ウエイトの専門業者というのは皆無であったと思われ、殆ど現在の建場問屋同様の営業を行っていた。明治初年より内務省にて取り締まり規則を設け、営業の許可等を致していたが、次のような通達があった。『内務省より通達 第12号明治9年7月5日 府下古着古鉄等渡世ノ者取締規則是迄其府ニ於テ取計ヒ候処以来警視庁ニ於テ取調其府へ協議ニ及ヒ何達等総テ警視庁ニ於テ取計候條比旨相達候事』この通達を見ると現ウエイト業者は古着、古鉄業者に包含されていたものである。」(東京ウエイト商工業協同組合百年史編纂委員会1981:27)というとおり、個別の業界として確立されていなかったことがわかる。また、この頃、行政による再生資源業界一般の取り締まりが警視庁によって行われていたことがこの通達からうかがわれる。

下谷区には江戸三大飢寒窟の一とされる下谷万年町スラムがあった。そこからほど近い浅草一帯(浅草山谷町、聖天町・橋場町附近)では江戸時代末から明治期にかけて、「浅草紙」と呼ばれる漉き返し紙(再生紙)の生産が盛んになったが、下谷万年町のスラム街に居住する紙屑買い、屑拾いは、そのすき返し紙の原料供給者であったとされる(東京都資源回収事業協同組合二十年史編纂委員会編 1970:8)。やや時代は下るが、1899(明治32)年に出版された横山源之助の『日本の下層社会』(横山 1899:29)には万年町1~2丁目併せて戸数865戸、人口3849と記載されている。その住人たちの職業には車夫が最も多いのだが、屑拾い・屑買いを生業とするものも多く含まれている。ただし、彼ら屑拾い・くず買いと、故繊維業者や古紙業者達とは同一ではないだろう。回収の末端として働く屑拾いや屑買いが殆ど元手を必要とせずに行うことが出来るのに対し、それらから資源を買い取って選別してゆくセクターにはある程度の資本が必要となる。末端回収者とその雇用者、卸売業者との関係は、後に登場するバタヤの営業形態からも推測され、役割の違いや、ある特定の時期には階層の違いも見て取れる。この時期の末端回収者、その雇用者と卸売業者との階層の分化や関係の仕方については明確な資料が残っていないために詳しいことは解らない。しかし、営業形態としてやはり回収の末端を彼らに依存していたといえるだろう。

表 2 - 1 故繊維業関連年表

| 西暦 | 元号 | 故繊維業界の事件 | その他の事件 |
|------|-------|-------------------------------|----------------|
| 1868 | 明治 1 | | |
| 1869 | 明治 2 | | 抄紙会社による襦袢の買入開始 |
| 1870 | 明治 3 | | 兵制確立 |
| 1871 | 明治 4 | | |
| 1872 | 明治 5 | | |
| 1873 | 明治 6 | | 抄紙会社設立 |
| 1874 | 明治 7 | | |
| 1875 | 明治 8 | | |
| 1876 | 明治 9 | 八品商取締規則発令・古着・古金類商売結社規則発令 | |
| 1877 | 明治 10 | | |
| 1878 | 明治 11 | | |
| 1879 | 明治 12 | | 官営南千住製住所設立 |
| 1880 | 明治 13 | | |
| 1881 | 明治 14 | | 神田橋本町スラムクリアランス |
| 1882 | 明治 15 | | |
| 1883 | 明治 16 | | |
| 1884 | 明治 17 | 古物商取締条例細則発令 | 東北線上野駅開設 |
| 1885 | 明治 18 | | |
| 1886 | 明治 19 | | |
| 1887 | 明治 20 | 塵芥取締規則公布 | |
| 1888 | 明治 21 | | |
| 1889 | 明治 22 | | 東京府北豊島郡日暮里村が成立 |
| 1890 | 明治 23 | | |
| 1891 | 明治 24 | | |
| 1892 | 明治 25 | 古物商取締条例細則発令 | |
| 1893 | 明治 26 | | |
| 1894 | 明治 27 | | 日清戦争勃発 |
| 1895 | 明治 28 | 建築基準法発令・古物商取締法施行規則発令・雑業取締規則発令 | |
| 1896 | 明治 29 | | |
| 1897 | 明治 30 | | |
| 1898 | 明治 31 | | |
| 1899 | 明治 32 | ぼろ・古綿の輸入禁止 | |

| | | | |
|------|-------|-------------------------------------|------------------------|
| 1900 | 明治 33 | 汚物掃除法公布・下水道法公布 | |
| 1901 | 明治 34 | | |
| 1902 | 明治 35 | | |
| 1903 | 明治 36 | 屑物取扱場取締規則発令 | |
| 1904 | 明治 37 | | 日露戦争勃発・南千住製絨所に反毛工場設立 |
| 1905 | 明治 38 | 伝染病予防法施行規則発令 | 三河島駅開設 |
| 1906 | 明治 39 | | |
| 1907 | 明治 40 | 下谷浅草方面からの移動始まる | |
| 1908 | 明治 41 | | |
| 1909 | 明治 42 | | |
| 1910 | 明治 43 | | 韓国併合 |
| 1911 | 明治 44 | | |
| 1912 | 大正元 | | |
| 1913 | 大正 2 | 日暮里の業者を中心に関東屑物商組合が設立・岡崎に於いて廻切機改良される | |
| 1914 | 大正 3 | | 第一次世界大戦勃発 |
| 1915 | 大正 4 | 屑物営業取締規則施行 | |
| 1916 | 大正 5 | | |
| 1917 | 大正 6 | 紙屑問屋の市内営業禁止 | |
| 1918 | 大正 7 | | |
| 1919 | 大正 8 | | |
| 1920 | 大正 9 | 関東消毒所設立 | 戦後恐慌 |
| 1921 | 大正 10 | | |
| 1922 | 大正 11 | | |
| 1923 | 大正 12 | | 荒川放水路完成・関東大震災 |
| 1924 | 大正 13 | 日暮里、三河島両町同業組合 | |
| 1925 | 大正 14 | 横浜のセールブラザー紹介が日本初のウエス輸出 | 金杉町の反毛工場から出火。2000 戸が焼失 |
| 1926 | 昭和元 | | |
| 1927 | 昭和 2 | 警視庁、日暮里三河島町のバタ仕切り業者に荒川放水路以北への移転を命令 | 金融恐慌 |
| 1928 | 昭和 3 | | |
| 1929 | 昭和 4 | | 世界恐慌 |
| 1930 | 昭和 5 | | |

| | | | |
|------|------|---|----------------------------|
| 1931 | 昭和6 | | 満州事変・日暮里金杉町から出火・57戸被災 |
| 1932 | 昭和7 | | 大東京成立 |
| 1933 | 昭和8 | 屑物営業取締規則発令(全面改訂)・東京ウエイスト商業協同組合発足・東京古物屑物商組合 | |
| 1934 | 昭和9 | | |
| 1935 | 昭和10 | 東京古物屑物問屋商業組合発足 | |
| 1936 | 昭和11 | | |
| 1937 | 昭和12 | 日本婦人団体聯盟発足、特別研究委員会に廃品厚生部門設置 | 日中戦争勃発 |
| 1938 | 昭和13 | 商工省「廃品回収懇話会」設置。東京市経済局商工課に「資源回収係」設置・故繊維が統制を受ける | |
| 1939 | 昭和14 | | |
| 1940 | 昭和15 | 統制会社設立 | |
| 1941 | 昭和16 | 厚生省「塵芥減量に関する件」通達 | |
| 1942 | 昭和17 | 企業整備開始>組合解散、国家の統制下に・産業報国隊結成 | |
| 1943 | 昭和18 | 屑物営業取締規則発令・消毒業取締規則発令 | |
| 1944 | 昭和19 | 組合事務所・消毒所・倉庫の売却 | |
| 1945 | 昭和20 | | 終戦 |
| 1946 | 昭和21 | | |
| 1947 | 昭和22 | 屑物営業取締規則 | |
| 1948 | 昭和23 | 東京都資源回収協同組合発足 | |
| 1949 | 昭和24 | | |
| 1950 | 昭和25 | 統制解除 | 朝鮮動乱 |
| 1951 | 昭和26 | 東京ウエイスト商工業協同組合発足 | |
| 1952 | 昭和27 | | |
| 1953 | 昭和28 | くず物取扱業に関する条例・くず物取扱業に関する条例施行細則発令 | |
| 1954 | 昭和29 | 汚物清掃法廃止・清掃法成立 | 朝鮮特需終了 |
| 1955 | 昭和30 | | 東京都「ごみ減量利用運動」を開始 |
| 1956 | 昭和31 | くず物取扱業に関する条例・くず物取扱業に関する条例施行細則 | 東京都が旧町会、婦人会を再組織し「清掃協力会」を結成 |
| 1957 | 昭和32 | | 東京都がごみの搬出手段を箱車から自動車へ切り替える |
| 1958 | 昭和33 | くず物取扱業に関する条例・くず物取扱業に関する条例施行細則 | |
| 1959 | 昭和34 | | |

| | | | |
|------|-------|------------------------------|---|
| 1960 | 昭和 35 | 関東ウエイスト組合連合会結成 | 都内のごみ箱の撤去と容器による定時 収集の実施が決定・高度成長政策始ま る |
| 1961 | 昭和 36 | 全国再生資源団体協議会結成・全国ウエイスト組合連合会結成 | |
| 1962 | 昭和 37 | | |
| 1963 | 昭和 38 | 日本標準産業分類に「再生資源卸売業」が登録される | |
| 1964 | 昭和 39 | | 東京オリンピック・ごみ箱撤去・塵芥回 収方法が指定曜日回収に |
| 1965 | 昭和 40 | 再生資源取扱業に関する条例施行規則 | ちり紙交換始まる |
| 1966 | 昭和 41 | | 都内全域でゴミ箱廃止が完了 |
| 1967 | 昭和 42 | | |
| 1968 | 昭和 43 | | |
| 1969 | 昭和 44 | | |
| 1970 | 昭和 45 | 「廃棄物処理法」制定 | |
| 1971 | 昭和 46 | | 東京ごみ戦争・ニクソンショック |
| 1972 | 昭和 47 | | 集団回収の「豊島方式」が成立 |
| 1973 | 昭和 48 | | オイルショック |
| 1974 | 昭和 49 | | |
| 1975 | 昭和 50 | 再生資源取扱業に関する条例施行規則全面改訂 | |
| 1976 | 昭和 51 | | |
| 1977 | 昭和 52 | | |
| 1978 | 昭和 53 | | |
| 1979 | 昭和 54 | | |
| 1980 | 昭和 55 | | |
| 1981 | 昭和 56 | | 我孫子市資源化回収区分に故繊維が 含まれる(全国初?) |
| 1982 | 昭和 57 | | |
| 1983 | 昭和 58 | | |
| 1984 | 昭和 59 | | |
| 1985 | 昭和 60 | | |
| 1986 | 昭和 61 | | |
| 1987 | 昭和 62 | | |
| 1988 | 昭和 63 | | |
| 1989 | 平成元 | | 東京都ごみ減量キャンペーン"Tokyo Slim 89" |

| | | | |
|------|-------|--|--|
| 1990 | 平成 2 | | |
| 1991 | 平成 3 | | 「廃棄物処理法」改正・「再生資源使用促進法」制定 |
| 1992 | 平成 4 | | |
| 1993 | 平成 5 | | |
| 1994 | 平成 6 | | |
| 1995 | 平成 7 | | 「容器包装に係る分別収集および再商品化の促進等に関する法律(容器包装リサイクル法)」制定 |
| 1996 | 平成 8 | | |
| 1997 | 平成 9 | | |
| 1998 | 平成 10 | | 「特定家庭用機器再商品化法(家電リサイクル法)」制定 |
| 1999 | 平成 11 | | |
| 2000 | 平成 12 | | 清掃事業が各区に移管となる |
| 2001 | 平成 13 | | |
| 2002 | 平成 14 | | |
| 2003 | 平成 15 | | |

2 - 1 - 2 スラム街の膨張と屑物業の隆盛

この下谷万年町スラムは、東京市区改正の直前の1881（明治14）年に起きた、木賃宿が密集する神田橋本町スラムの買い上げの際に、追い出された住民を吸収して膨張することになったとされている（石田 1987b : 58）。また1884（明治17）年6月には東北線の始終着駅の上野駅が開設されており、これが貧しい東北の農民たちを都市に流入させる太いパイプとなったという。周辺の繁華街は放出廃棄される紙屑、ぼろ屑その他の屑物の一大供給源であり、これらの立地条件からしても、浅草、下谷に屑買い、屑拾いが定着し、また古物商、建場が集積するのは当然であったとみられている。また時代が下って日清戦争（1894、明治27）・日露戦争（1904、明治37）を経て工業が発達し、そうした職を求めて農村から都市に人口が流入するようになると、スラム街もそれにつれて一層拡大する。回収の末端を担う人口の増大は業界全体の隆盛へとつながった。その結果明治末期には、一日あたりの仕切り高二、三十円程度の弱小屑物業者が市内全体で数千軒営業していたという。そしてその建場につながる数万人の買出し人、拾い屋が屑物収集に従事しており（東京都資源回収事業協同組合二十年史編纂委員会編 1970 : 10）この下谷万年町においても、近代化してゆく東京の一隅にあってその立地や周囲の都市化の影響を受けながら、都市静脈産業である再生資源業は活気を保っていたものと思われる。

2 - 2 近代化に伴う屑物業者の市街からの移動

2 - 2 - 1 地価の値上がりと屑物取扱場取締規則

一方政府は明治に入ると、幕末から続く疫病への対策を強化しており、1903（明治36）年に東京・横浜に於いてペストが発生したことに伴って警視庁から伝染病予防法施行規則が発令された。この取締りには再生資源業界もその対象となっていた。当時の屑物の衛生状況は今日に比べて非常に悪かったとみられ、これら数千軒の屑物業者、そしてそれに繋がる数万人の回収者たちは、衛生、防火、防犯等の見地から内務官僚、警察官僚にも困り者として扱われていたのである。また工業化とそれに伴う好景気により地価があがったことが発端となって、スラム街周辺の地主、商人達が町の美化・地域の発展阻害・衛生的側面・防火防犯的側面を理由にスラム街の排除を求める陳情を行ったという（東京都資源回収事業協同組合二十年史編纂委員会編 1970 : 14-15）。前出の神田橋本町改良事業においても買い上げ目的には衛生・火災予防・都府の体面があげられており、スラムクリアランスの面が先行していると見られている。これにあたっては貧民階層への厳しい見方が高まっていたという背景があった（石田 1987a : 4章）。その後1888（明治21）年に市区改正条例が提案され、いっそう都市整備の体制が強化されていたことと思われる。こうして警察庁は1903（明治36）年12月、「屑物取扱場取締規則」を定め、その附

則第22条によって、1907（明治40）年6月30日を期限として下谷浅草方面の屑物業者に郡部の日暮里、千住元宿・千住牛田方面への移動が命ぜられたとされている【1】。

2 - 2 - 2 明治40年の日暮里

下谷万年町から続く日暮里、三ノ輪、三河島（現在の荒川地区）、千住方面（図2 - 1参照）は音無川に沿った低湿地で地価が安かったという。下谷方面の農民の農地が多く、浅草下谷方面で成功した屑物業者がまず土地を入手し、それを同業者に貸し付ける形で広がったとされている（東京都荒川区 1989：（下）957）。明治40年代から各種の細民住宅が次々と建てられており、「明治42年に南千住トンネル長屋、43年日暮里町金杉に蓮田を埋めてバラック長屋を建て、棟割長屋、44年には製絨所近くの南千住の水田を埋め立て、埋め立て長屋が建ち、後に百件長屋と呼ばれた。ここの住人はバタ屋（収集人）が非常に多かった。大正元年には日暮里元金杉に約一〇〇戸の棟割長屋が建ち、大正5年には南千住町の元鴨取場跡の埋立地に長屋が建ち、大正7年には三河島8丁目に千軒長屋が出来た」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：56）という。

日暮里には浅草方面に通じる数本の道路があり、市内との交通の便も良かった点、1905（明治38）年に常磐線の日暮里・三河島間が開通し貨車による原料や再生品搬出が便利であった点も屑物業の立地条件として挙げられており（三矢 1981：35）、これらの利点によって故繊維業者たちの移動先としても選ばれたと考えられる。

『日暮里の民俗』（荒川区民俗調査団 1997：64）に所収されている多賀健二氏の談によれば、従来場所では手狭になったことと、警察の取締が市内では厳しくなってきたことを理由に、1906（明治39）年生まれの多賀氏が一歳の時、つまり1907（明治40）年に日暮里に引っ越してきたという。そのときの様子は、次のように語られている。

「一番はじめに引っ越しました。家が日暮里に来てから、皆が来るようになったんだね。家がこっちに引っ越して大体七年位で全部来ちゃったの、こっちにね。五軒なり六軒なりくるでしょ。やっぱり友達がみんな来ちゃったから、寂しいやね。商売するのに不便だし。順番、順番にきて七、八年で二百五十軒位全部きちゃったのね。だから二百五十軒引越すとき、一般の業者もある訳だよ。一般の業者っていうのは、八百屋さんにしろ、魚屋さんにしろ、あらゆる商売があるわけだよ。そういうのがみんな、ついて来ちゃったんだよ。（中略）そのときは我々業者は景気もよかったしね。金づかいも荒かったしね。だから一般の商売の人も、一緒に来なければ商売成り立たなかったんだね」（荒川区民俗調査団 1997：65）。また『東京ウエイスト商工業協同組合百年史』にも同様の記述がある。

「最早この地にて営業することの出来ぬことを覚悟すると共に、明治二七年より明治三七、八年の両戦争により何業によらず景気良く、特に我々業界は好景気に恵まれ、移転に対する諸費用も何等の支障がなかったと聞く。ただ移転先をどこにするかは十分に検討を重ねた結果、移転先を下記に決定する。その理由は、明治三八年に貨物駅三河島駅が出来、それに隅田駅があることと現住所（御得意先）に最も近い地であることと、これからの営業

図 2 - 1 下谷万年町から日暮里、三ノ輪、三河島、千住方面（大正・昭和初期）
（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：956）

は都内のみでなく地方業者を相手とすること等を考えて、現日暮里町に決めたとのことである。明治四〇年から大正四年ごろまでに業者二五〇軒がこの知に移住したが、浅草時代非常に景気が良く、従って、あらゆる買い物等が贅沢であったため、取引商人約三〇〇軒が共に日暮里町に移住したとの事である（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：57）

これらに伝えられるとおりだとすれば、それはつまり、田畑の多い農村地域だった日暮里に、屑物業者の中でもとりわけ羽振りの良かった故繊維業者の移動に伴ってひとつのまちがそっくり移ってきた、急激な市街化が起こったといえることができるであろう。

2 - 3 故繊維業者の日暮里への定着

2 - 3 - 1 取り締まりの強化

市内にある屑物業者に対し警視庁は厳しい規制を行っていたが、移転すればその規制を逃れられるものではなかった。「東京府下に移転したる場合は、屑物取締条例があっても、大分緩やかになることを予測していたが、当地に移転しても警視庁は取り締まり厳しく施行せしため、組合の必要を感じ、東京都北豊島郡一円の同業者会合し」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：91）そこにおける協議の結果、1913（大正2）年には関東屑物商組合が設立される。

その後も取り締まりは相次ぎ、1915（大正4）年、警視庁は屑物営業取締規則を施行する。内容は地域制限、距離制限、設備制限、そして未消毒品の売買禁止である。屑物業者にとってこの未消毒品売買禁止の持つ意義は大きい。例えば、屑物業一般を扱う建場業者らの団体がまとめた組合史では、この時の規則に対し「建場業者としては膨大な資金を要する蒸気消毒設備を自分達の手で建設することは到底不可能であり、やむなく、東京市中及び郡部に建設された（中略）消毒所の所属店舗として便宜的に営業の許可を与えられていくことにはなる」（東京都資源回収事業協同組合二十年史編纂委員会編 1970：19）と記されている。自前の消毒所を建設できない場合には、屑物業者は各地方にある消毒所に所属することによって消毒を行う制度が立てられていたのである。また1917（大正6）年には紙屑問屋の市内営業禁止が命ぜられた。

さらに1923（大正12）年に関東大震災が起こると、大きな被害の出た市内から多くの人々が府下へ流入した。日暮里周辺も大きな被害が出、現在の日暮里1・2丁目付近はすっかり焼け野原になったために帝都復興計画の第63地区に指定され区画整理が行われたほどだった。しかし、ここには三河島駅があり、人や物資の交差する要所となったため、多くの人々がやってきた。一般の避難民に混じって屑物業者たちも市内から流入し、警察からの許可を得て営業していた公認業者は市内に近い日暮里付近に、非公認業者は千住辺りに先住していた同業者のそばに収まったといわれている。（荒川区福祉事業史刊行委

2 - 3 - 2 消毒所の建設

このような警察からの厳しい取締りが相次ぎ、また天災によっても影響されて日暮里周辺の業者が増加する中で、1920（大正9）年、日暮里地区のぼろ業者がその中心となって関東消毒所を設立した。現在東日暮里3丁目にあるウエイスト会館の北側のあたりだったという【2】。そして「建場業者の多くがこの関東消毒所に所属した」（東京都資源回収事業協同組合二十年史編纂委員会編 1970 : 20）とされる。この消毒所設立からは、当時日暮里の故繊維業者が経済的富を有していたという事実とともに、取引先である建場業者との、実質上対等ではなかったその潜在力の差を目に見えるかたちで露呈したのではなからうか。それは故繊維業者と建場業者にとって暗黙の了解であったものがこの消毒所設立という事実によってかたちに表されてしまったのかもしれないし、あるいは、このことによってそれまで気づかれていなかった優劣が両者に意識レベルで認識されるようになったのかもしれない。建場業者の側からのこの事件への見解は以下のように記されている。

消毒所に対する形式的な従属はたとえ取締りを回避するための便法という側面が大きかったにせよ、建場業者の心理に無形のかげりを多年にわたって与え続けてきたことは否定できない。

戦後、日暮里地区の建場業者那須野氏が、いち早く戦前の旧関東消毒所の跡の敷地を買い求め、消毒所の設計を考え、また、昭和二十三年発足の東京都資源回収事業協同組合が、組合自体の消毒所設立のために色々協議した（種種の事情で実現はしなかったが）のも、ただ単に、戦前における関東消毒所の半独占的な営業による莫大な利益の、自らの手による再現を夢見たからだけなのではなかった。やはり、戦前の消毒所による便法的な法の抜け穴的な営業の屈辱から、完全な開放を勝ち取りたかった欲求からだと見るべきだろう。（東京都資源回収事業協同組合二十年史編纂委員会編 1970 : 20）

2 - 3 - 3 バタ仕切り業者の移動

1927（昭和2）年には警視庁から、日暮里三河島町のバタ仕切り業者【3】に荒川放水路以北への退去が命ぜられた。バタ仕切り業者とは、バタヤという再生資源を拾集する人々との取引を専門にする問屋の名称である。古物を拾い集めるというバタヤの性格上、当時は不衛生なものとして業界内外からの差別にあっていたとされている。震災後、首都復興計画法による東京復興計画が実施されており、東京の下町は区画整理が進められ、日暮里地区も現在の1・2丁目は区画整理の対象になっていた。このように防災計画に基づく近代都市づくりが進行していたところであったため、このような命令が下されたものと思われる。そして「昭和二年には足立の本木地区に建場百数十件、拾集人約四千人を抱える一大部落が形成された」（東資協 1970 : 32）。一方市街に近い日暮里に残った故繊維業

者をはじめとする再生資源業者たちは、業界の中でも優位にあったといえるだろう。

2 - 4 故繊維業界の形成を支えた需要

2 - 4 - 1 製紙原料

これまでに故繊維業を含む屑物業界の歴史を見てきたが、ここで扱った明治年代から主に戦前までの時代の中で、特に故繊維の需要がどのように起こり、発展し、業界の形成に關ってきたかを以下の節に於いてみてゆきたい。その際の参考図として、1877（明治10）年ごろまでの取扱商品を表した図2 - 2及び大正年間における用途を示した図2 - 3（共に東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981）が詳しい。

戦前の故繊維業界にとっての大口取引先のひとつに製紙会社があった。明治初年の紙幣発行、新聞の普及といった紙の需要にこたえるため、1873（明治6）年に渋沢栄一の尽力によって日本初の洋紙生産会社である抄紙会社（後の王子製紙）が設立された。製紙原料としてはぼろが用いられることになり、ぼろが全国から大量に集められるようになる。（「官営紙幣寮紙局は、ボロを製紙原料として紙幣、印紙、証券紙を製作したとあるが、当時は裁落（皮白薄色）を使用した。裁落も、繊維ウエイストという見解から見れば裁落もボロであり、間違いでは無い」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：30）と『東京ウエイスト商工業協同組合百年史』は記している）抄紙会社では、海外へ注文した製紙機械の到着前に原料を調達しようとしたが、「当時の繊維ウエイスト業者（故繊維業者）はいまだ僅少であったため、明治2年より東京のみならず、大阪、京都方面まで手を伸ばして買い入れ、在庫せねばならぬ状況と」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：29）なった。この開業準備段階で抄紙会社は機械代金や原材料費などがかさんで資金不足に追い込まれたという。明治10年代になっても原料調達には苦心していたようであるが、その原因としてぼろの需要の多さが次のように指摘されている。「然るに襤褸全體の一カ年生産高は相當の數量に上るらしく、現に近年ワイパー（Wiper）即ち機械拭及びルーフィング材料（Roofing Material）製造に使用する爲米國に輸入さるゝもの次第に其の數量を増加し、其の爲製紙用原料たる襤褸の一般市價に意外なる影響を及ぼすに至った程である」（成田 1956：177）。また抄紙会社に続いて1876（明治9）年までには官営・民営の洋紙製造企業があわせて7工場設立され、ぼろの需要はますます高まったことと思われる（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：30）。こうしたことから抄紙会社では1879（明治12）年に大川平三郎をアメリカに派遣して稲藁パルプを発明し、またその後も原料をぼろに頼らないパルプの発明が試みられるようになる。（梅井ほか 1973：95）

しかし、ぼろから作られた紙についての記載は1938（昭和13）年発行の『紙業提要』にもみられ、「紙質柔軟で強く、弾力に富み永久保存に耐へる特色があり、現今証券洋

図 2 - 2 明治 10 年ごろまでの取扱商品 (出典 : 『東京ウエスト商工業協同組合百年史』 東京ウエスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981 : 26)

図 2 - 3 大正年間における用途（出典：『東京ウエイスト商工業協同組合百年史』 東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981）

図 2 - 3 大正年間における用途（続き）（出典：『東京ウエイスト商工業協同組合百年史』 東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981）

紙、上等印刷用紙、筆記用紙、図書用紙などに使用されている」(王子製紙株式会社販売部 1938:13)という。ボロ以外のパルプが開発された後も、需要が皆無となったわけではないということである。図2-4は1907(明治40)年から20年間の製紙原料の変動を表したものである(出典:『創立二拾周年記念帖』東京ランル合資会社 1928)。年毎に価格の変動があるが1920(大正9)年の麻布最高値を頂点に、1927(昭和2)年の金融恐慌に伴う貨幣の大量発行を経て、1929(昭和4)年以降海外からのダンピングを加えた不況にあうまでは比較的利益の大きい時代だったと推測される。

2-4-2 ガラ紡原料

ガラ紡、とは臥雲辰致によって始められた和紡績機器およびその紡績法を指す。繊維長の短い原料からでも紡績が可能であることが特徴である。そのため、洋式紡績が一般的となった明治25,6年ごろより後も、洋式紡績において用いられない、木綿の繊維長の短い部分「落綿」を原料として、愛知県三河地方の地場産業として継続された。その後、「明治三五年ボロ弾綿の研究大いに起こり、三つ行灯が完成し、カード用針布を使用することとなった。しかしこれらは紡績落ち糸を反毛して、落綿に混入する程度であった」(東京ウエスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981:9)という。1913(大正2)年には岡崎において廻切機が改良され、裁落、小破布が使用されるようになった。昭和12年の日華事変から太平洋戦争においては「異常の活況」(東京ウエスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981:9)を呈したとされる。それは、1938(昭和13)年綿糸配給統制規制が発布されたのに対し、ぼろ・屑を再生して作られるガラ紡糸は統制対象とならなかったためである。この状況は1940(昭和15)年に故繊維配給統制規制が発令・実施されるまで続いた。

2-4-3 紡毛原料

1870(明治3)年、兵制の確立と同時に陸海軍の制服が羅紗と定められたのを皮切りに、巡査、郵便夫、鉄道員、一般官吏などの制服として毛織物が用いられるようになる。また、並行して民需も高まっていったが、毛繊維は国内生産が行われておらず、専ら輸入に頼っていた。明治初年の輸入額第二位を記録する重要輸入品目にもなっており、政府は外貨節約、殖産興業を目指し1875(明治8)年に官営牧羊場、1879(明治12)年官営製絨所を設置した。また、民間羊毛工業も相次いで創設されたが、1894(明治27)年頃まで東西合わせて10社未滿という状況であり、また技術にも乏しく到底輸入品と太刀打ちできるものではなかったという(東京ウエスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981:15)。

牧羊場が設置されたところで日本においては毛繊維を生産することが難しく貴重品であることに変わりはない。そのため、毛製品は使い込んだ挙句回収して反毛し、再び糸につむぐ紡毛が行われた。反毛、とは生地を無数の針で引っかけて再び繊維の状態に戻

図 2 - 4 綿繊維価格の変動（出典：『創立二拾周年記念帖』東京ランル合資会社 1928）

す作業のことである。引っかけて繊維に戻すという作業の性格上、出来上がる繊維の繊維長が短くなってしまふという特徴がある。この反毛を行う業者、そしてこの反毛した繊維を紡ぐ工程を担う業者の主な中心地は前述のとおり愛知県の岡崎市であった。日暮里の業者は、この反毛して再び繊維製品として再生するための原料となる毛繊維を集め、トラックなどの輸送手段を使って岡崎に納品していた。

東京にも反毛業者はあった。そのひとつとして、官営工場もあげられている。「ぼろを綿に戻す反毛のはじまりは毛織物のほうが先で、明治三十七年のことでした。この年に官営千住製絨所（「製絨」は毛織物を織ること）に反毛工場が建設されたのです。毛織物は原料の羊毛を100パーセント輸入に頼る貴重品でしたから、これも一種の国策としてぼろの回収再利用に取り組んだといえるでしょう」（中野静夫・中野聰恭 1987：46）といわれる。これを皮切りに民間製絨工場に於いても反毛を用いるようになり、故繊維業界にとっての需要者が一つ増えたことになった。

これら毛織物の生産は年を追って伸び、日清・日露戦争の軍需もあいまって活況を呈したが、製造過多や軍需の終焉を受けて明治末年から大正初めには不景気を迎える。しかし、1914（大正3）年の第一次世界大戦の開戦によって再び需要が増加した。前述のとおり毛だけでなく綿に関しても、ガラ紡・特紡といった名前で呼ばれる同様の方法で再生されていたが、ここに述べたとおり特に毛は単価が高価で値の変動も激しかった。戦前の毛繊維価格変動を表したのが図2-5（出典：『反毛及び再生毛用機械』手島淳蔵 1939）である。

1928（昭和3）年ごろから故繊維業者は輸出もはじめたという。「アメリカが多かった。ほとんど八割くらいはアメリカだね。いや、それは、原料を売ったんだね。あの、ファイバーってのがあるね、ファイバーってやつを原料を売るわけだよ。フェルトを作るとかね。麻のフェルトがあるでしょ。その前麻のフェルトできない前にフェルトが欲しいってんで、輸出したんだよ。その頃なら、相当のものですよ。我々業者が輸出したものは日本の輸出高の三位に入った。景気のいいときも悪いときもあるけれどもね、昭和の十五年くらいまでは三位くらいに入っていたからね」（荒川区民俗調査団 1997：66）。

その間羊毛業は1929（昭和4）年を底とする不況にあい、有力企業の倒産も起こったが1931（昭和6）年の満州事変、そして金輸出再禁止以降景気は回復した。

2-4-4 ウエスの輸出

ウエスというのは主に工業において機械の油を拭くため、あるいは印刷業などで輪転機の版を拭くため、あるいは鉄道会社などで車体を拭くためなどにも使われる工業用の雑巾のことである。日本では特に戦前、家庭から出るぼろの中に浴衣地や下着など純綿製品が多く、使い込まれ何度も洗われた綿は油や糊が抜けて吸収が良く、また繊維の脱落も少なくなっているため工業用拭き布として最適だった。

ウエスの需要については、「ある程度まとまった需要が起こるのは明治10年代も中ご

図 2 - 5 戦前の屑標準価格の推移 (出典:『反毛及び再生毛用機械』手島淳蔵 1939)

ろのことで、日本郵船や大阪商船などの海運会社がそのはしりでした。その後の工業発展に平行してウエス需要は急増してゆき、日清、日露の二つの戦争がそれに拍車をかけます。日露戦争のときは襤褸が不足し、新しい綿布を裁断して軍に納めるといったことも行われたそうです」(中野 1987 : 38-39)とされ、日本の工業化の歴史とともに興った需要であることがわかる。1924(大正13)年からは横浜のセールブラザー商会からウエスの輸出がはじまり、この輸出によっても大きな利益を受けた(東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981 : 83)。

2 - 4 - 5 古着輸出

また、大正年間からは古着の輸出も行われた。「明治三七、八年の日露戦争が大勝を博し、その後大正初期より支那、青島に古着の輸出の道が開かれた事、我が業界は品名を云わず、青島貿易と称して大正時代に古着の販売の最大なる御得意先となる」(東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981 : 84)という。

2 - 5 戦前の故繊維業界の様相

2 - 5 - 1 第二次世界大戦前の業界・組合の動向

以上のような需要を支えるために、故繊維業は単独の業界として形成されてゆく。この節では戦前における業界全体、あるいはその代表として活動した組合の動向についてみてゆきたい。

製紙原料としての木綿の需要、また製絨所をはじめとする羊毛工業の発展に伴って、洋服の裁断の際に出る屑を回収する裁落業者の数が増え、1886(明治19)年には裁落商組合が設立された。また、故繊維業者も「大分専門化し、右記の通り明治30年には東京襤褸合資会社の設立を見る」(東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981 : 31)とされる。もっとも、現在証拠となる書類は残されていないがそれ以前の業界の様子について東京ウエイスト組合百年史は「明治17年1月25日付警視庁古物商取締条例細則第3条に基づき各営業種類(各営業ごとに)組合を設け、正副取締を置き諸事取締を為す可し、とある。従って業種ごとの組合を作るように定められている当ウエイスト業も、当然規則によって団体を作り、制服取締を選定し、警察署ならびに警視庁との連絡、業者間の通達などを行っていたことと推察される」(東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981 : 33)と指摘している。古物商取締条例は、当時の再生資源業界を含む古物商を警視庁が一括して取り締まるべく、営業にあたっては許可を得るよう定めた条例であった。その中において一業界として認められたことによりその規模を推察するものである。

その後、1894(明治27)年に始まった日清戦争により故繊維業界は好況を迎え、

1903（明治36）年ごろには業者が非常に増加した。この1903（明治36）年に前述の通り屑物取扱場取締規則が発令され、取り締まりも厳しくなり、業者の移動が始まってゆくことになるのである。移動にあたっては屑物取扱場取締規則による移転命令が原因ではないと『東京ウエイスト商工業協同組合百年史』は捉えているが、「当時我々業界に明確なる組合、組織はないが、前記の通り組合を代用するような組織があり業界代表として明治三十九年に菊谷橋警察署に何んとか取締りを緩やかにして戴くよう嘆願に行ったところ、貴様は共産党かと脅かされ、政府の行うことを云云言うやつは留置するといつて、豚箱に三日間入れられたという話である（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：57）」という事件が起こるほど厳しい取締りがなされていたことが伺われる。この取締りの厳しさ、「我々業界の取り扱い原料の増大により現営業所にては将来営業が出来なくなるの先見の明」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：57）によって、故繊維業者達は移動を開始していったという。

移動には1915（大正4）年ごろまでに250軒ほどの業者と、取引商人約300軒が共に日暮里町に移住したと『東京ウエイスト商工業協同組合百年史』が記載していることは前述の通りである。

その後1913（大正2）年日暮里の業者を中心に関東屑物商組合の設立、1920（大正9）年消毒所の建設と、故繊維業界は大正年間を順調に歩んだ。1921（大正10）年前後には不況に見舞われていたというが、1923（大正12）年の関東大震災では「東京のあらゆる物資はこの火災で焼失し、如何なる品でも売れると云う事になり、業界の古着類を初め加工材料、特に布団綿類が非常なる不足」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：142-143）となって価格が高騰した。

この関東大震災の年、荒川放水路が完成している。震災の直前の8月に通水したのだが、これ以前は大量降雨のたびに洪水が発生しており、毎年三回は最低道路上3センチくらいの出水があるというのが普通であった。濡れれば腐り、或いはかびてしまうといった水に弱い性質を持つ故繊維を扱う業者は工場を大体道路より一尺高く作るのが常識であったとされるが、それでも大変な事件であったことと思われる。「当時を思い浮かべるとき、在庫品を水害より守るための大変な神経を使ったものである。大水の状況を早くキャッチして、自転車で千住大橋に行き、水流の速さと水の逆流の度合いを見て、今回の水は路上何尺と判断し、直ちに倉庫内に床を張り、荷物の積み替えを短時間に行うことが大水の仕事であった」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：150-151）とのことであり、日暮里という土地が故繊維業の影響に有利であった点を前述したが、反面このような非常な不利点も備えていたことがわかる。それがこの放水路建設によって改善されたと同時に、川べりの土地には官営の大工場が出来、また区内にもそれらの下請けとなるような中小の工場が次々と出来てゆく契機ともなった（東京都荒川区 1989：第4章第2節）。

2 - 5 - 2 第二次世界大戦の影響

1931（昭和6）年、満州事変が起こり、またその後金輸出再禁止措置がとられると日本の産業界はそれまでの不況を脱した。故繊維業界に於いても軍需を受けて国内外にむけたウエスの出荷が増大するなど全体に活況を呈することになった。1932（昭和7）年には故繊維の輸出が日本の商品別輸出金額の10位を占めるようになり、一日働けば三日は遊ばれるという好況がおとずれ、好況は数年続いた。しかし1938（昭和13）年には国家総動員法が通過し、また政府が各種再生資源の回収に乗り出し、商工省通達によって各府県に廃品回収懇談会が設置され、東京ウエイスト商工組合の理事長・役員などが各学校や各地区婦人会を回っては資源の重要性を説明することになった。「明治の初めより我々業界は、中小企業の底辺にあって事業の存在すら認められていなかったが、俄かに華々しく脚光を浴び、悦び誇らしげにも見えた」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会1981：164）とされるとおり、確かに業界や業務内容自体は今までにない社会的評価を得ただろう。しかし、それとは裏腹に本来の営業機能は圧迫されていく。翌1939（昭和14）年には価格停止令が出される。品不足のために高騰する物資の価格を抑える目的で出されたものであったが、しかし事実上無理な法令であったため故繊維業界に於いても違反者続出の状態であったとされる。

1940（昭和15）年には統制会社が設立され、全国範囲の故繊維関係統制会社は日本故繊維統制株式会社・日本毛織再生原料統制株式会社・日本屑繊維統制株式会社・日本故綿統制株式会社の4社が設立され、その下に都道府県の統制会社が設立された。東京では東京府地方故繊維統制株式会社・日本毛織再生原料商業組合東京支部・関東屑糸布商工業組合・東京府故綿統制株式会社の4社があり、また都内の業者が集められ東京都故繊維選分加工作業団が結成された。この作業団は全国故繊維製品の約60%を製造していた。このときにはもう組合はあっても実質上の活動は行われなくなっていた。1942（昭和17）年には組合役員と若手組合員を中心として産業報国隊が結成され、また業界全体が原料の回収と軍事工場や重要産業に対する拭布の生産配給に全力を傾倒する、という軍事一色になった。1944（昭和19）年には総会に於いて提案され可決した組合事務所ならびに消毒所、倉庫の売却が実行され、当時の組合員250名には配当金が配られた。翌1945（昭和20）年には日本が無条件降伏し戦争の終結となったが、それ以前の関東大空襲で組合員の80%が火災により消失、また疎開によって残住業者は50名ほどとなり、業界の存在は皆無の状態となった（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会1981：272）。

注

- 【1】この点について「東京ウエイスト商工業協同組合百年史」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会1981：52）では、1961（明治36）年発令の「屑物取扱場取締規則」の附則第22条を取り上げ「現工場は明治四十年六月三十日まで使用することを得と記載してあるが、立ち退き命令ではなく、どこまでも取締規

則であった。荒川区の区史にも我々業者は郡部に移転を命ぜられしように記載されており、東京都衛生局も同様の見解をもっていたが、著者が当時日暮里に移転した人々より聞いた話と大分相違がある。特にその点に就いて調査したが、我々業界に対する立ち退き命令は一切なく、結論的には他の業主（引用者注：原文のまま）と時が同じのため同一視された事と思う。」と記載されている。細則 2 2 條本文を見ると「市部及市部接続ノ郡市街地ニ於ケル現在の紙屑、綿屑、襪襪等ノ貯蔵場、選分場、乾燥場、荷造場ハ明治四十年六月三十日迄使用スルコトヲ得」とされている。

【2】東京ウエイスト商工業協同組合 A氏 2002年9月6日聞き取り調査による

【3】バタ仕切り業者というのは仕切り業者の一種だが、仕切り業者には大きく分けて二系統がある。バタ仕切り業者はバタヤと呼ばれる屑拾集人との取引を専門にする業者である。一方各家庭や事業所などを回って屑を買い集めてくる買い子との取引を専門にする仕切り業者は町建場と呼ばれた。「明治中頃までは、画然と区別されてはいなかった。バタ仕切りもすれば買い子からも仕切る、町バタ兼業の仕切屋が数多かったと思われる」（東資協 1970：13）とされるが、明治中期以降区別が明確化すると「町建場業者も買出人も「俺たちは金を払って屑を取引する商人だ。拾い屋とは違う」というささやかな自負心と差別感から、バタ業者を仲間に入れようとしなかった」（東資協 1970：32）という。そのためこの移動命令に際しても反対運動などはなかったとされる。

第3章 繊維リサイクル機構の成立条件 - 高度経済成長期までの業界機構

3 - 1 戦後業界形成期の概観

3 - 1 - 1 戦中・戦後復興の様子

荒川区史（東京都荒川区 1989：963）によれば終戦時には回収機構も壊滅状態のことだったが、残っていた建場業者たちが古物商として古着や古道具の売買を始めたのをきっかけに再生資源業は徐々に再開された。故繊維業者においても1945（昭和20）年終戦当時の残住業者は50軒ほどであったが、1946（昭和21）年後期には120軒ほど、1947（昭和22）年には疎開先よりの帰省や新規営業により150軒ほどになった。営業は、統制会社の指示により原料の買入れは自由とされ、製品は統制会社に納入する形式がとられた。近隣の組合員が集まって結成された作業団もあった。1948（昭和23）年には繊維関係物資が非常に不足したために東京都と商工省によって特別回収が実施されたが1950（昭和25）年に統制は解除された。それまで買い取り値が安いのが全ての物資が買い取られる統制ルートと、高い値で良品が取引された闇ルートとに出荷していた業界だったが、統制解除後は闇商品に対する購買力が低下し、不況となった（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981）という。しかしこの年始まる朝鮮動乱により業界は上り調子となり、昭和26年ごろには業者200件ほどに回復していた（荒川区民俗調査団 1997：69）。日暮里で繊維ウエイストの間屋を営む業者によれば、「戦後すぐは集めるのが大変で、売ることは考えなくてもとにかく集めさえすれば、集まってきたものは黙って置いておいてもどんどん売れた。しかも値段が高かった」【1】という。衣食住あらゆる面において物資が不足していた上に、衣料は食料との交換を図る物々交換の資本にもなり、大変貴重なものとされた。戦争によって故繊維業界は一時寸断されてしまったが、他産業の復興とともに故繊維業界への需要も戻った。

戦後の故繊維業界は、前述の通り1950（昭和25）年の朝鮮動乱による特需景気にあい、1953（昭和28）年ごろ「最高年」を迎える（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：344）。聞き取り調査からもこの好景気がピークであったと語られる。このとき特に反毛原料が値上がりし、相当の利益が生まれたという。そのため、戦後の業界機構の形成はこの朝鮮動乱の前後にあったと考えられ、需要品目ごとに若干業者の景況に偏りが出てくる傾向にはあるものの、業界全体としてはその時期が経済活動としての成立条件を最も良い状態で満たしていた時期であったと考えられる。

そのため本章においては朝鮮動乱の時期を中心とし、故繊維業界にとっての大きな変化が訪れる昭和40年ごろまでの時間的範囲における回収主体、需要主体の状態と変化、そして業界内部の状態について記述してゆきたい。

3 - 1 - 2 業者の分布

『東京ウエイト商工業協同組合百年史』（東京ウエイト商工業協同組合百年史編纂委員会編 1981：319）によれば、1951（昭和26）年、東京都衛生局からの要請と業界の必要性の認識から戦前に結成されていたと同様の組合が結成され「東京ウエイト商工業協同組合」と称された。これが直接現在まで続く組合となったわけだが、この戦後の結成段階での加入組合員数は152名であった。聞き取りによれば、常に組合に所属しない業者もある程度いたといわれるため、実際に日暮里にあつて営業を行っていた故繊維業者の数はあるいは『日暮里の民俗』所収の多賀氏の談話に見られるとおり200前後であったのではないだろうか。

その後の組合総会記録を追うと組合加入者数は年を追って増えた模様である。組合結成から10年後の1961（昭和36）年に発行された「荒川区商工名鑑」から作成した業者分布図は図3-1のとおりである。ここに記載された業者と組合加盟者は必ずしも一致するものではないと思われ、また前述のピークといわれる時期を過ぎた頃のものではあるものの、現在の様子（4章参照）と比較してみれば差は歴然としており、当時の故繊維業界の反映振りをうかがわせる。

3 - 1 - 3 モノの流れ

戦前から戦後の昭和40年前までの一般的なモノの流れを示したのが図3-2である。家庭から排出されるぼろの回収者は主に家庭を回る買い子であり、そこから建場に納められたものが主に問屋を通じて業界にもたらされ、選別・加工の段階を経て品目ごとに各ユーザーにもたらされる。工場が主な発生元となる屑に関しては裁落業者と呼ばれる回収人が集め、選別の後に屑を扱う問屋に納め、再び選別されてそこからユーザーである反毛業者に送られてゆく。

全体として関係する業者の種別が多く、分業体制が確立されているといつてよいだろう。中にはブローカーをはさんだ取引が行われる例もあり、業者の数及び利幅の大きさがそれを支えるだけの余裕を持っていたということがうかがえる。

3 - 2 回収者・回収機構と業界の接点

3 - 2 - 1 買出し人と建場

戦前から戦中を除く昭和40年代まで、家庭から排出される使用済みの衣服やその他の繊維製品であるぼろ系故繊維の回収ルートとして一般的だったのは買出し人から建場を経由するものであった。この場合の建場とは町建場を指す。故繊維は普通路上に廃棄されるものではなく、拾い集められる量も少ない。また品質の点でも拾集物は活用しづらいとのことから故繊維業者はもっぱら町建場との取引を行っていたという。

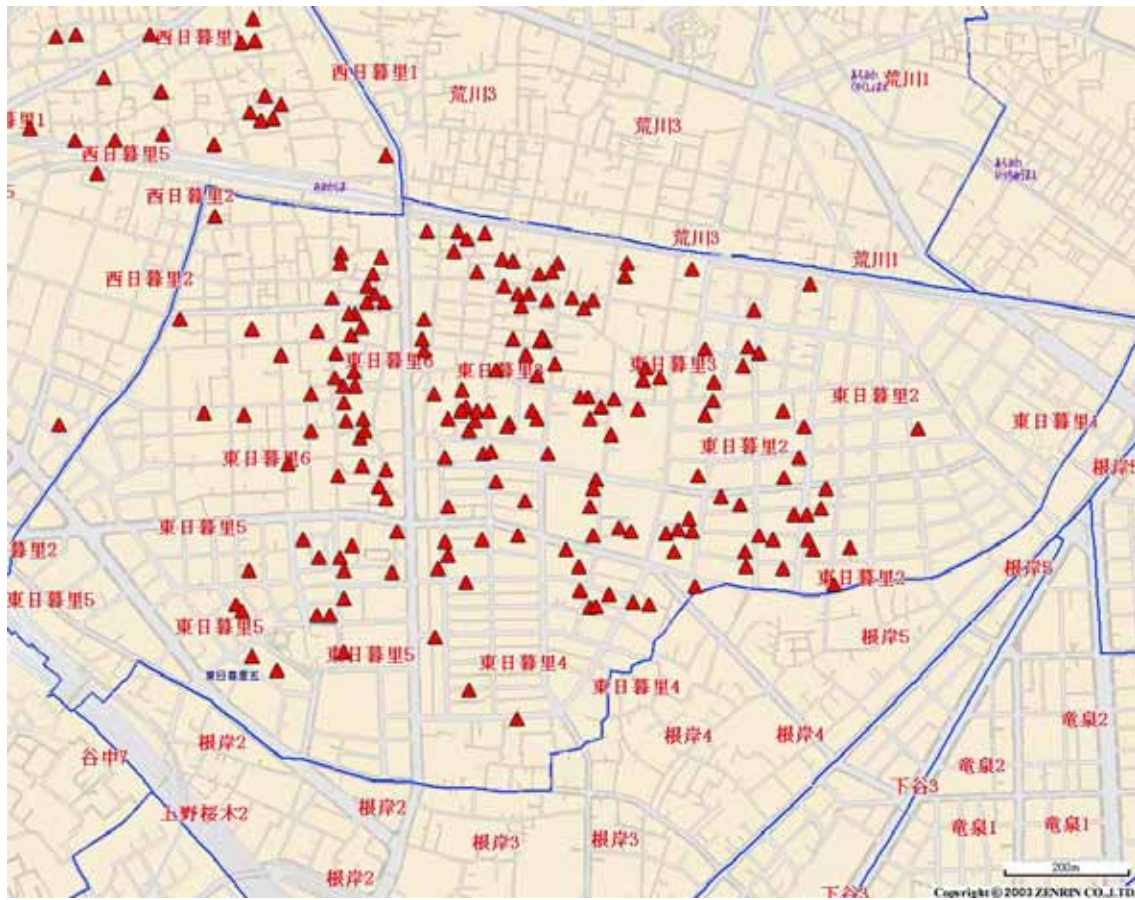


図3 - 1 1961(昭和36)年 業者分布図 (『荒川区商工名鑑 1961』より作成)

図3 - 2 1960年ごろまでの屑・ぼろのフロー（聞き取り調査により作成）

買出し人は「くずやおはらい」と呼ばわりながら各戸を回り廃物を買集めては建場に売っていた。その物品は鍋や釜・紙や故繊維など多岐に渡り、様々な原料の物品がミックスされた状態で建場に入ってくる。それを原料ごとに分類し、繊維は故繊維業界へ、紙は古紙業界へ、鉄は鉄スクラップ業界へと売るのが建場の役割である。図3-3は東京都が集計する衛生年報から建場と選分加工業の数を追ったものである。戦後一時は一千軒を越す建場業者が東京特別区内にあったが、1958（昭和33）年をピークに減少傾向にあり、特に1970（昭和45）年頃からの減少が激しい。建場の第一種・第二種というのは、末端回収ルートの違いによる分け方で、上述のように買出し人から買い取ることを専門とする建場は第一種建場とよばれる。2章の注のとおり、町建場と称されることもある。一方第二種建場とはバタヤと呼ばれる拾集人から買い取ることを専門とする建場のことであり、バタ建場とも呼ばれる。1964（昭和39）年、東京オリンピックに際し町にあったゴミ箱が一斉に撤去され、それ以降ごみの回収は一定の日時に一定の場所に出すステーション方式となっており、回収にかかわる変化のひとつとして資料中に多々登場する事件になっているのだが、これが直ちに故繊維業界に影響を及ぼすことはなかったという（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会編 1981）。ゴミ箱の機能や変化後の体制について詳しい資料を得ていないため、これがどのような位置付けであるかを論じることができないが、回収システムが変化してゆく兆しの一つとして位置づけられるものと思われる。

3-2-2 裁落業者

故繊維には、一度使用された繊維である「ぼろ」の他に、未だ使用されていないままに排出される「屑」というものがある。この屑の主な排出者は洋服生地の裁断を行う工場である。裁断工場では何枚も積み重ねた生地に型をあて、裁断機という歯の上下する機械にかけて裁断を行っていた。そこで何枚もの同じ生地、同じ大きさの裁断屑が出ることになる。裁断工場ではこれらの屑の利用法はないため、捨ててしまうところのものであるが、故繊維業界にもたらされた場合には、選分して原料・色柄ごとに量をまとめ、反毛して新しい糸につむいだり、その他の繊維製品の原料として用いることが出来る。そのためこれらの工場を回り、裁断屑を買集めて故繊維業者に納めていたのが裁落業者である。

裁落業者は買出し人と異なり、それを建場などに納めることなく直接故繊維の問屋に納める。彼らは集めてきた裁断屑を毛、麻、あるいは糸など原料・形態、そして色ごとに自宅で選分し、問屋に納めに行った。このような屑を買ってくれる問屋は日暮りにしかなかったといい、裁落業という職業も日暮りにしかなかったといわれている。裁落の用途である反毛や紡毛などの勃興は後述のとおり1904（明治37）年ごろからのことであり、それ以降裁落業者が活躍するための需要が生まれてきたと考えられるが、聞き取りでは裁落業は戦前よりも戦後に盛んになった職業であり、組合を任意組合から協同組合へ改組した昭和40年ごろで加盟者250を数えたという。

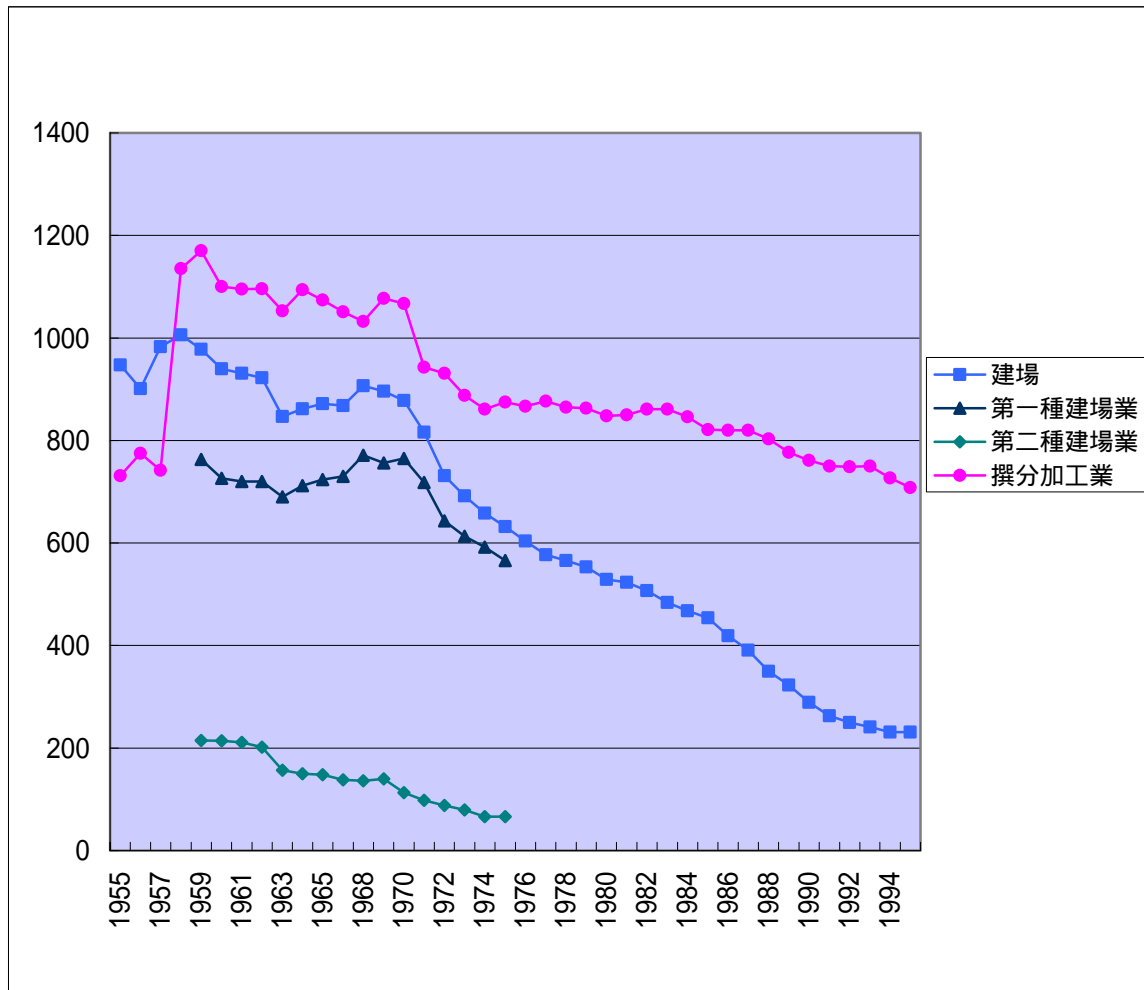


図 3 - 3 東京都内再生資源取扱業施設数推移 (『東京都衛生年報』より作成)

「秤一本で商売できる」【2】と表現される裁落業は参入障壁が比較的 low、各商店の零細性の強さが想像されるが、最も好景気だったときには3～4人の若い衆を使って、それぞれ自転車で集めに行かせていたような商店もあったという。小さな商店では1人で得意先を回って集めていたが、それでも自宅における選分は3～4名のアルバイトを雇って行っていたという。自転車、あるいは自転車にリヤカーをつけて用いていた1965（昭和40）年頃までは一日にそう何件も集めて回れるものではなく、複数の得意先を一軒につき半月から一月に一回位の割合で、日替わりで訪問して一度で自転車いっぱいにしてくるような集荷方法であった。繊維は雨などで湿ってしまうと腐ってしまうため、雨の日は集荷せず集めてあったものを選分する時間にあてた。選分したものを問屋に納めに行く頻度は業者によりさまざまである。毛繊維の相場は変動サイクルが短く、変動幅が大きいため、大きな倉庫がありたくさんの在庫を持つ余裕があるものは相場を見ながら、価格が高くなったときに売りに行くことができた。そのため、裁落業者の間をまわっては選分済みの裁落を買い取り、自社の倉庫で備蓄して高くなったときに問屋へ売りに出すという業者まで出たのだと言う。

裁落業者が扱うのは単なる裁断屑ばかりではない。たとえば日本橋の注文服店を回っては、そこにある見本帳を集めて回る者もあった。見本帳とは生地の手切れを台紙に貼り付けた、注文時に用いるカタログのようなものである。年毎に取り替えられるものであり、古くなったものは不要になるのだが、その台紙は質のよい紙が使用されていたといい、それを集めては貼り付けられた生地をはがし、布はまとめて繊維屑の問屋へ、紙は日暮里界限にも多かった古紙の問屋へと売っていた裁落業者があった。また、裁断工場では職人が型の配置を工夫し、多くの余りが出るようにすることもある。例えば注文者からは10着分取るようにと渡された生地から11着分取れるように裁断し、その1着分を比較的大きな生地（はぎれ）として残しておくのである。裁落業者はそうした生地も買い取っていた。仕入先が裁落の仕入先と同一であることから、このようなはぎれの並行的仕入れは前述の見本帳のケースよりは一般的であった。それらの集められたはぎれを裁落業者から専門に買い取る生地問屋も日暮里界限には存在しており、多くの裁落業者はそちらとも取引があった。この取引は後の市況の変化に際し重要な意味を持つことになる。

裁落業者からはぎれを買い取るこれらの生地問屋は故繊維業界とは関係がなく、買い取られた生地はそのまま洋服生地などとして市場に上った。また、彼らから主に裁落を買っている屑問屋がそのはぎれも買い取り、これらの生地問屋と同じように店を構えて売っていったらしいことが荒川区の商工名鑑から伺われる。

3 - 3 業界内部における分業構造

3 - 3 - 1 問屋

建場から故繊維業界へ入る故繊維を最初に扱うのは繊維原料問屋である。建場取引は「原料屋さんの特権」といわれている。建場との直接取引のほうが安価であることはわかっているけれども、なかなかそれを実行することは難しかったようだ。それは問屋に期待される役割の大きさと業界内の規律によるものである。例えば、問屋はかなりの資金力を有していたことが伺われる。「昔の問屋ってのはね、現金で買って、手形で売るのが問屋だったんだ。」(東京都荒川区教育委員会 1997:70)と、故繊維業者の一人が語るとおり、問屋は業界内外への金融機能を課せられ、「持ってきたよりも余計に金渡すぐらいの力、ある程度なきゃ問屋といわなかったんだよ」(東京都荒川区教育委員会 1997:70)とさえいわれている。特に相手の建場が弱小であるほど、そのような金融機能の必要性があった。通常建場と問屋の取引は相手が決まっており、ころころと変えるようなことはなかったという。このような建場と原料問屋の取引に新規参入することはなかなか大変なことであったようだ。ある故繊維業者は昭和30年代頃の様子について、「建場はみんな昔からの大きいところが抑えている。新規で入ろうとすると俺のお得意荒らすなよとにらまれた」【1】と語っている。そのような点からも、建場から故繊維が入ってくるルートは比較的固定化していたことがわかる。

問屋は建場から現金で材料(ぼろ)を買い付ける役割のほか、裁落業者から屑繊維を買い取るのも彼らの役割であり、その支払いも現金で行われていた。一軒の問屋につき50~60名ほどの裁落業者が納めに来たという。対裁落業者の取引の場合にも、それが資金力に乏しい業者である場合には、問屋はリヤカーなどの運搬用具、資金を貸し付けて、納めに来たときに代金からその分を引くといったことを行っていた。

このようにして問屋の元に集まったぼろや屑の繊維原料はそれぞれの用途へ再生すべく選別業者・加工業者や商社へと送られていった。

なお、こうした単なるカネとモノの交換という意味における商売以外の、問屋の社会的役割についての詳細は3-6で後述する。

3-3-2 選分業者

この頃の選分業者の様子については明らかになっていない点が多いが、聞き取り調査によれば選分業者の仕事の流れには建場から品物を買ってくるルートと、問屋に任されて、そこから原料を買って選分したものを売るというルートがあった。比較的力のある選分業者は建場と取引することが可能だったというが、零細企業では「仲間におんぶに抱っこじゃないけれども、そうやないと経営がやっていかれないんだよね。」【2】というしており、仕入れがどこから行われるかはその業者の力次第ということになる。したがって、問屋の項で述べた建場取引の特権は、業種が条件となるのではなく、基本的に資金力がポイントであることがうかがわれる。しかし、昔からの取引関係の間に割り込むことが困難だったということから、資金力さえあれば可能というわけでもなく、それまでに構築された両者の関係がまずあり、結果的にそれを支えていたのが資金力であったということなのではな

いかと考えられる。

3 - 3 - 3 加工業者

日暮里ではウエス加工業者の数が多く、その他にぼろ手袋やバフ加工業者などがいたようである。それらを加工業者と総称することとする。

そのうちウエス加工業者に関わるモノの流れに沿っていえば、彼らは原料問屋あるいは選分業者からウエス原料を購入するが、選分業者の場合と同じく、業者や時期によっては建場との直接取引によって行われていた場合もあった。加工工程は、選分されたウエス材料である綿製の衣類を、日本かみそりを用いて切断することが主である。ボタンやファスナーなどの付属品を取り除き、縫製された衣類を切開いて、需要者に合わせた大きさにする。これらは主に女性の仕事とされ、昔は床へ座って行われていた。出来上がった製品はのし台の上に一枚ずつ、見栄えの良いように折って積み、一定の重さになると荒縄で縛って一単位とした。こうした梱包や倉庫・移送手段への積み下ろしなどは力仕事であったために若い男手が必要であった。

ウエスは発注から納期までの期間が短かったり、あるいは官庁などからは年度末に大量の注文があったりしたために忙しく、人手が不足しがちだったようである。聞き取り調査では戦後300社になるような時期以前、復興期のやっと50社程度の頃から、「うちのもんが時間的に朝はさ、それこそ朝のお月様見て起きちゃって、夜は、てな具合にね、時間も長く、長時間働いて補ったんじゃないですか」【2】という。そのため体を壊してしまうものも多く、「70歳でも長生きしたほう、50年生きてないものが多かった」ようだ。

また、ウエス以外の、例えばバフやぼろ手、軍手などをユーザーから注文された場合には、人手のあるウエス加工業者では自前で作ることもあったそうだが、遠近のそうした品物の専門加工業者に外注して納品したという。専門加工業者が儲からなくなって一時期ウエス加工業者の元で働くなど、そういった面での融通が行われたこともあった。ウエス以外の専門加工業者はウエイスト組合に入るものもいたが、それぞれ専門の組合を作っていたと見られている。

ウエス加工業者の規模はまちまちであり、それによって力も異なっている。比較的大口のユーザーや官公庁に対して直接品物を納めることの出来る業者はやはり力があつたようだ。大きな加工業者の元では問屋と同じように住み込みの奉公人を抱えていることもあり、またそこで修行したものが独立するケースもあったという。しかし、ウエス加工業者で修行した者が同じくウエス加工業として独立しても、お得意先を確保することが難しく、結局は奉公元へ戻ったようなケースもあったという。

規模の小さな加工業者では直接ユーザーや官公庁に納められない場合、問屋に戻してそこで量をまとめて収めるというケースや、ブローカーを通す場合、また塗装関係の材料を扱う業者を介してユーザーに渡る場合もあった。

3 - 3 - 4 ブローカー

ブローカーについて業界内部ではその存在について言及されることが少ない。現在ウエスト商工業協同組合や裁落商協同組合など組合内にはいないといわれるが、彼らには少量の品物しか扱えない者から品物を買取って量を纏めて流すという役割があった。例えば規模の小さな建場と問屋の間や、同じく規模の小さいウエス加工業者とウエスユーザーなどの間にあったという。

また、ブローカーは同様の業種の者が多数集まっている地域において、起こりうる商品の融通の必要性を満たすための存在としても考えることができる。それは、商店を渡り歩いて必要とされている商品と余っている商品を把握し、とある商店で余っている商材を必要とする商店へと受け渡す仲介的な役割である。彼らは小資本でそうした商売をすることができたといい、聞き取りにおいては複数の業者から、彼らについてあちこちの商店でお茶を飲みのみ、ネットワークと口利きによって商売していたということが言われている。戦前のケースでは彼らの中でも仲介をしているうちに資本をため、商材の振り分け方を覚えて、単なるブローカーから納入問屋の性格を持つようになった商店もあったという。

こうした仕事は業者が多く集積し、かつその商売の需要や単位あたりの利幅の大きいときにのみ存在できるものであり、現在の故繊維業界には存在しないという。逆にいえば故繊維業界がそうした存在をはさんでもなお利益の出る業界、あるいはそうした存在を必要とするほどの大きな需要を受ける可能性のあった業界であったことがわかる。

3 - 4 故繊維の需要者

3 - 4 - 1 製紙原料

戦後になっても製紙原料としてのぼろの需要があった。麻は造幣局に売れたといい、着物の襟芯や下駄の鼻緒などに使われる麻を集めていた。聞き取りによれば戦後、下駄屋ばかりを専門に回る裁落業者もあり、また彼らから麻を専門に買い取る屑問屋もあったのだという。

また、『日暮里の民俗』（東京都荒川区教育委員会 1997）所収の、故繊維業者多賀健二氏の談話には、戦後の製紙業界においても木綿ぼろの需要が大きかったことが語られている。「製紙原料を同じ作るんでも綿関係のものが製紙原料作ったからね。（中略）製紙工場納めるのも、我々の業者の援助がなければ製紙工場動かなかったんだよ。そのくらいの力は持っていたんだね。王子製紙とか、ああいう戦後一流の工場ってのは、我々から買う場合には、皆手形で買ったんだよ。製紙工場でね、現金で買うということはなかったんだよ。一流のメーカーでも製紙原料買うのに、現金で買える製紙工場ってのはなかった。我々が皆手形で売ったわけだね。大体一ヶ月から二ヶ月、三ヶ月くらいの手形をもらって、それでやってたからね。」「製紙工場に売りに行っても、大体一年契約くらいですよ。いくら

って値段つけるとね、それでもって買わなかったら売らねえからね」(荒川区民俗調査団 1997 : 66)。

3 - 4 - 2 ウエス

戦後の日暮里の故繊維業者の中でその大多数を占めたのはこのウエスを加工する業者だった。ウエス加工業者を戦後の故繊維業のモノの流れの中で眺めてみると、問屋や選分業者から選分されたウエス原料を購入し、加工してユーザーに納めるという役割であったことがわかる。納入先としては各種の工場や鉄道会社のほか、官庁、工場などへ二次的に売却する塗料屋や材料屋と呼ばれる商社などであった。また、官庁などへの納入は数をまとめなければならないなどの理由により、問屋へ納入を頼んだり、あるいは注文を受けたもののウエス加工専門でない他の故繊維業者の求めに応じて、その故繊維業者に納めたりするケースもあったという。

聞き取り調査によればウエスの納入価格はそれほど変動がなく、戦後一貫して安定した値で取引されていたという。工業界とのつながりが深いウエス需要は、おそらく戦後工業の発展史に連動したことと思われる。戦後復興に続いて1956(昭和31)年にはスエズ動乱が起き、国際物価高が引き起こされたことによって日本製品の輸出が好調となる。これが神武景気のきっかけとなる。国内の物価高を抑えるための1957(昭和32)年の金融引締めによって、いったん景気は沈滞傾向に向かったが、1958(昭和33)年には神武景気を上回る岩戸景気が到来する。『東京ウエイト商工業協同組合百年史』に「神武景気、岩戸景気と引き続きの景気良好でわが国は工場の整備ならびに増産設備、新設などに力を注ぎ、一にも増産、二にも増産と計画し、後日の公害を考える暇なく増産に励んだ年である」(東京ウエイト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981 : 410)と記載されるのも、これによって大きな需要がもたらされたからと考えられる。

また、ウエスの他にもぼろから作られ工業界に納められた製品は多い。例えば積み重ねたぼろを縫って作った厚地のなべつかみ(ミトン)のような手袋は通常故繊維業界でぼろ手と呼ばれるが、このような手袋は鉄鋼会社や、ガススタンドなどで用いられた。鉄鋼会社では鉄の圧延工程を担う多くの従業員が使い、ガススタンドなどではドラム缶を転がして移動させる際に用いたという。そのほかぼろを原料とした雑巾や、反毛糸を用いた軍手も作られた。

3 - 4 - 3 反毛原料

戦前の項においても述べたとおり、反毛原料としての需要は戦争の度に高まる傾向がある。そのような高騰を引き起こす、値の変動の激しい原料は主に毛繊維であり、1950(昭和25)年の際に業界に好景気をもたらした端緒となったのもこの毛繊維、そしてこの時にはマツレーヌ綿も主軸となったといわれている(東京ウエイト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981 : 287)。

反毛原料を扱っていたのは、いわゆる問屋と呼ばれる比較的大手の業者である。戦前の項においても述べたとおり、反毛原料という商品の流れおよび需要地の立地上、全体の扱い量が多く、また土地建物などの資本も豊富でなければ反毛原料商がつとまらなかったものと考えられる。そのような原料商が、この朝鮮動乱を迎えて大幅な利益を上げたものと考えられる。また、毛繊維を扱う裁落商もこの際に大きな利益を上げた。

しかし、戦争による特需はあくまで一過性のものであり、この場合も朝鮮動乱が収まった1953（昭和28）年以降、大きな不景気に見舞われることになる。

3 - 5 戦後復興期の組合活動

終戦後、屑物業界の取り締まりは警視庁から東京都衛生局の管轄となった。1951（昭和26）年には新しい屑物取扱規則発令に伴い戦前同様の組合を設立するよう衛生局から要請され、東京ウエイスト商工業協同組合が設立された。設立に際しては戦前の取り締まりの厳しさを思い起こして反対するものを説得したという。このときの加入組合員は152名であった。このころ野球が盛んであったため組合内でも各商店の野球部との混合野球部があり、16ものチームを組んで年一回リーグ戦を行ったともいう（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：330）。

1952（昭和27）年より、組合は東京都衛生局に発令予定の屑物取扱規則について、「戦争によって組合消毒所はもちろん、業者の倉庫家屋は全部焼失し、再起不能者も続出致しましたが、終戦徐々に復興し倉庫の設置も致すに至りましたが、業者の大半は未だその余裕もなく、随って嚴重なる取り締まり規則では業者の大部分がその線に添うことは困難ばかりではなく、徒に違反者続出することが予想され、実施の暁は死活の問題に達致します」（昭和28年3月26日付「屑物取締令に対する陳情書」『東京ウエイスト商工業協同組合百年史』所収より抜粋）といった旨の陳情を提出し、それを受けた東京都衛生局では「戦前のような警視庁管下の取締りとは根本的に相違があり、衛生局はどこまでも指導を中心としての取扱業に関する条例であり、貴組合の陳情書の主旨はよく諒解出来る、今後条例発令後は組合と話し合いつつ施行する事を確約し」（東京ウエイスト商工業協同組合百年史編纂委員会 1981：349）というような経緯の後にくず物取扱業に関する条例が公布・施行された。

戦後の屑物業界の取締りは、警視庁から東京都衛生局へと管轄が変わったというだけでなく、その防犯・防疫対策、あるいは社会政策的な意味を帯びた厳しい「規則」から、公衆衛生に関わる業種に携わるにあたっての「条例」と名を変え、また組合との話し合いが確約されるなどの記述があることから、屑物業界に対する社会認識に変化がおきたことが推察される。

3 - 6 故繊維業者の社会関係

3 - 6 - 1 問屋の社会的機能

問屋は故繊維業界を束ねる要の存在といわれ、その機能も多岐に渡る。

まず、先に述べたような業界内外に対する金融機能という側面がある。それには問屋の規模というものが密接にかかわっている。「われわれのようなのを問屋といいます、材料、反毛材料はある程度の規模でないと扱えないわけです。」【3】といわれるとおり、問屋はたいてい材料、とりわけ反毛材料を扱っている。ウエス加工や選分業の場合はある程度事業所の規模が小さくても、それに見合う短いサイクルで品物の出入りするルートが確保されていれば営業ができる。しかし反毛原料の場合は遠隔地（愛知県岡崎）との取引を基本とする以上、輸送料がその度にかかるためにそう頻繁には納品をしない。そのため大量の故繊維を扱う場所と余裕が必要であり、またある程度の設備、材料がないと成り立たない。

「量を扱うには設備が無いといけないということがありますから。運送関係、倉庫関係、それと人的な面、経済力、それをふくめて。」「ウエス加工業者に流す場合経済力の無い業者には貸し付けて売るということもある。問屋業者は建場も力の無いところには多少応援するということがなかったわけではない。問屋とウエス加工業者のつながりというものは、極端に言うといまの経済的なつながりもあった。…そうですね、融資といわなくても。建場との取引が現金取引しかできないとすると、経済力によって、問屋を通して、問屋の経済力によって、借り入れして、加工してまた売ったものを売上から出せるということもありますから。金融的な面もあったんじゃないかと思えますね。」【4】と語られるとおり、問屋の規模を利用して零細業者が運転してゆくことができるような仕組みになっていたことがわかる。こうした関係の中で、顕著な例では建場取引が固定的な、ある面から見れば特権的なものに発展したものと考えられる。

問屋や大きな規模の加工業者は住み込み奉公の引き受け手でもあった。業界史に掲載される過去の故繊維業者たちの経歴を見ていると、故繊維業界には地方出身者が多く、しかも富山・福井などの同地方のものが多くわかる。調べてみると、上京して同郷出身の業者の元で修行後独立というルートが見受けられる。そのような住み込み修行者を抱えていた業者のヒアリングによれば、住み込み奉公は地方からぼんと出てきていきなり業者の門戸をたたくようなものではなく、田舎の親から、二男坊・三男坊を引き受けてくれないう事前の相談を受けて引取りを承諾するという場合が多いという【5】。そのため同郷の者同士で固まる傾向にあるのだ。ある原料問屋では「一時期は30人くらい抱えていた」といい、活況がしのばれる【5】。

このようなシステムで住み込みの奉公をした者のうち希望する者は独立することが出来た。大体15歳前後で働き始め、5～6年の修行年数だったという。抱元元は独立に際して、自分のお得意先を分けてやる、開業に必要な土地を用意してやるなどの世話をして

いた。しかし、近接地区内で奉公元と同じ商売をしていると、結果として競争になって負けてしまい、結局奉公元に戻るというケースもあった。取引相手の新規開拓が大変だったこともあり、独立後は奉公元と取引関係になるような業種（例えばウエス加工業で修行後選分業として独立等）になることもあったようだ。

また、住み込み奉公者がそのままずっと勤めつづけるケースもある。そのような場合、奉公者のライフイベントに際し抱え元である問屋が援助をしてやったという。例えば問屋に住み込み奉公しているものが結婚し所帯を持つときにはその資金を援助したり、土地を用意してあげたりする。元繊維原料問屋の一人は「お小遣い程度の給料しかあげていないからお金もないだし、家ではそのくらいしてあげてましたね。」という。そのような抱え奉公者とは家族ぐるみの付き合いが形成されてゆき、「奉公していた人とは一緒に育ったようなもの」と語っていた。

また、裁落業者との取引があった多くの問屋では、自分と取引関係にある業者を対象にした問屋ごとの会を設けていた。そこでは問屋の出資でバスを借り、年に一度旅行に行くということも昭和50年代までであったようである。裁落業者と問屋との関係は、問屋の側からは取引相手は固定的だったといわれている。しかし元裁落業者の聞き取りからは、問屋ごとに麻、毛など得意なものが違っていたし、即現金で払ってくれるかそうでないかという違いもあったために2～3軒に納めていた、という。問屋ごとの会も取引があれば加入していたので極端なことを言えば掛け持ち、というケースもあった。

また東京ウエイスト商工業共同組合の運営も問屋や加工業者、選分業者の、規模の大きな者が中心となっていた。組合役員は役員会への出席や事務的な仕事があるために、自身はそれほど現場へ出て働かなくても済む大商店の経営者でなければ実質上行えないのである。昭和30年代後半であっても、役員会は午前10時から行われていたといい、「理事になるものはそれくらいの時間に出て来られなければ理事になる資格はない」と言われていたそうだ【6】。

このような問屋の数については、「原料の問屋ってのは、少ないようでも、15、6～20件くらいありましたでしょうか。現在ではこの日暮里地区で反毛原料を直接扱っているのは4件くらいかなあ・・・。」【1】と述べられ、現在の規模をはるかに超える故繊維業界機構が形成されていたことがわかる。

3 - 6 - 2 分業体制と強い凝集性

日暮里では、前述のような機能を持つ問屋を中心にした分業体制が敷かれていた。故繊維の場合、多くの人手を用いて何段階にもわたる選分を行うことによって用途が出来、利潤が生まれるために、一定地域内に集まって分業していることは合理的であると言える。

その利点としては、全工程を細分化し各工程が専門特化していることによって、全般的な知識がなくても部分的知識を使って開業が可能になること、大きな業者に頼る形で零細業者が運転できる仕組みが作れること、そのため新規参入者が入りやすくなっており、業

界の拡大が狙えることがある。またそれら零細業者を支える要の存在の間屋にとっては、ある程度リスクはあるものの利幅の大きい部分を自分で取るなどコントロールをすることが出来、やはりメリットがある。全体で見て大小さまざまな業者が「持ちつ持たれつ」の関係を構築しているといえるだろう。

これらの分業を行う条件として、利幅が大きく確保できる状況にあること、問屋をはじめとする「要」の存在にある業者がある程度リスクマネジメントを行うこと、そしてそれぞれの業者が越権行為をしないことが挙げられるだろう。利幅に関しては、多数の工程を通すとそれぞれに人件費や輸送費がかかるということから最終的な値段が高くなりがちで、それを無理に抑えると一連の関係業者の営業が成り立たなくなる危険性が生じるというのがその理由である。リスクマネジメントに関しては、零細業者を成り立たせるために必要な要件となる。要の存在には結果として利幅の大きい部分の獲得が可能になるが、その代わり供給・需要変動に伴う業界内外の業者の損失あるいはその危険性に対し、資源を用いて保護をすることが前提となる。いわば要が要たりうる条件の言い換えになってしまうのだが、それによって業者間の『関係』が構築され、その次に挙げた越権行為の阻止に際して暗黙の規範として働くことにも繋がる。越権行為をする、とは問屋の庇護下にある業者が問屋の利幅部分を支える分野を脅かすような事を行ったり、あるいは問屋が関係する零細業者の営業分野に進出することがその例として考えられるが、これらが乱立すると分業そのものの意味がなくなる危険性もある。

こうした分業とそれに基づくと考えられる業者間の強い凝集性はヒアリングのなかでどのように言及されているのだろうか。その例を幾つか挙げてみたい。

特に 商店は埼玉に工場を持って、輸出もやっているんですよ。その人の叔父さんが昔うちに勤めていたことがあるの。日暮里の場合、業者は元をただと親戚が多いんですよ。うっかり悪口言っちゃうとみんな分かっちゃうと。(みなさんは最初に名前が挙がった多賀、高村、中島、伊藤などの系統の方がほとんどですか?)それがみんなそれぞれ分かれているんだと思いますよ。【7】

結構福井とか、新潟、石川、あっちの北陸が多いんじゃないかな。(それはやはり、どなたかが成功されると...)そうですね、自分の部落に帰ってきて、お前もやれお前もやれって引っ張ってきて。それで血縁関係ができてちゃって。だからほとんど、良く調べてみると、あそこあそこは親戚だったのか、っていうのが多いんだよね。うっかり悪口言くとみんなわかっちゃう、みたいな(笑)。【2】

当時大きなお店だとか、問屋さんって言うのはいっぱいあったんですよ。毛物専門の間屋さん、綿物専門の間屋さん、麻専門の間屋さん。そういうところへ選別したものを持っていくと、それがもう一回綿にして糸になったり、製紙会社へ行ったりっていうそういうルートがあったんですけど、そういうこと、全然我々知らなかった。うちの場合は、あんまりよく。それからその、問屋さんあたりでもやっぱり量集めなきゃならないんで、ブローカーっていうかそういう人を抱えてるわけですよ。でそ

の人たちが我々のところへきて買って行ってまとめて、問屋さんへ納めるっていう。そういうことやってたんだけど、我々その、そういう、まあだいたいグループっていうのがありますよね。そこどこにも入ってないから。まあかなり悪い、弱い存在だったんですけどね。だから、今までのやり方に全然こだわらない仕事ができちゃったというのかもわからない。たまたま、そうだったんですよ。いわゆる、本流じゃなくて支流の方に、見てたからという形だと思うんですよ。(じゃあ昔の主流の業者さんたちはグループで動くのが普通だった、)そういうことですよ。ええ。だからなんか、私ら若い頃、若いですからかなり、このやり方がおかしいとかシステムがおかしいとか、ちょっと動きが世間の動きと違うんじゃないかということをや若いから結構言ってたわけですよ。そうするとあいつは変なやつだというふうになっちゃうわけです。業界から見ると、ええ。【1】

(取引仲間というのはどうやってできていくのですか?)流れは割と我々業者は堅いというか、取引関係を重んじるから、例えば~一家というとおかしいけれど、A 商店なら A 商店の系列だというのが殆ど決まっていて、その中で大体取引されていた。あまり移動というものは無かった。やはり昔の人の気持ちは堅かったというかいろんなつながりというのがどうしても。やっぱり業界も狭いし、すぐ他人に分かる。内容が。するとそういう人が浮気っぽいとか、いわゆるその系列の仲間から疎外されることがある、下手なことをすると。だからどうしてもその流れに沿って流れてくる。極端なことを言うと親の代から A という店と取引しているとその業者は子の代になってもそのまま。【4】

うっかり悪口がいえぬ、昔はグループで動くのが普通、という事情の裏には、親戚関係や奉公元と独立者の関係、取引関係など、さまざまな業者がそれぞれに、多くの関係を地域内に持っていることがあるようである。

それぞれの繋がりが一つ一つも、割合と強いものだったのではないかと考えられる。前述のヒアリング記録の中にもうかがわれるほかにも以下のような物がある。

それはね、むかしはね、たとえば倉庫を持つにしてもね、何軒か一緒にね、建ててやるから、融通も効いたわけ。四軒か五軒ずつね、同じ長屋みたいにして倉庫を作っているわけですよ。そうするとお前のところこれないのか、みたいにして回してさ、まあむかしの長屋根性じゃないけどね。落語の文句じゃないけどさ、モノがないと、いいよ、うちの使いなよ、とかやるみたいに。だから力が強いんだよね。だから同じうちから出た若い衆が隣同士で経営したり。絆は強いよね。【2】

(従業員の独立はありましたか?)一番上は明治四十四年生まれ。二番手が っていうのがいてね。その子供が今でもこういうの(注:ウエスの原料になるホテルのシーツ、タオル)を持ってきてくれるんですよ。うちを出なくても、親父は結構面倒見が良かったから。【2】

その時(注:昭和29年の問屋に対する不渡り多発時期)にお金を貸してくれた人などに対しては、今でもあの時あの人は助けてくれたから...と言いますよ。(日暮里で力があつた人と言うと同じ問屋

業の方を想像しますが、問屋同士で助け合ったのですか?)いえ、同業者はざまあ見ろという感じで助けてはくれない、むしろ裁落屋さんでお金をためていた人とかが助けてくれたんですよ。【5】

以上のように、商売上の取引に繋がる関係の世代を超えた継続や、取引から社会関係が形成され助け合いが起こったケースがみられる。

また、このような社会関係が経営活動の越境を阻止していたらしい言説もみられる。

みんなわざわざ遠くまで買出しに行かないで問屋から買ってね、やっていたりしたけど、問屋自身が妙味を覚えたというかね、ウエスを直接売っちゃえば儲かるんだと、じゃあうちもやっちゃえなんて。そんなのをやっちゃったのが始まりで、問屋の価値が無くなっちゃった。それぞれがみんな建場に取りに行こうということになっちゃって、ごちゃごちゃになっちゃった。やっぱりね。昭和30年代じゃないかな。当時はね、業界も数は日暮里だけでも三百位いたかね。すごい多かったですよ。それでやっぱりほら、お互いに競争するようになって、何とかしてお得意をとろうというんでね、やったんだと思いますね。同じ仲間のところを、競りにいっちゃってね。(中略)今でこそ、それこそ民主主義の世の中だから当たり前なのかもしれないけどさ、当時まではまだ古いシステムが残っていたからね。【7】

(取引の)相手をすぐに変えるような人は、浮気っぽいとかあの人には金だけだという風に言われて評判が落ちてしまう【5】

その中で、越境を知らずに犯してしまうと反目されてしまうようである。競争が当たり前、という風潮はやはり薄かったのではないだろうか。

昔はあの、建場さんて街中に廃品回収業者さん、屑屋さんがありますよね。そういうところへ行っても、何軒もそういうところ抱えてるやつがいるわけですよ。で、例えばトラックで行って、こういうでかいのじゃなくて2トン車で何軒か回って一台にして帰ってきて選別するわけですよ。でこっちはあとから出たもんだからそういうところへ行っても相手にしてもらえないわけですよ。でたまたま無理やり入り込んだりすると、力のある連中が俺のお得意さん荒らすなよなんてやられちゃうと。そうですよ。だって仕入先決まってるもんだから。【1】

特にこの事例の場合「原料問屋さんの特権」といわれた建場との直接取引に参入しようとしているため、競争相手が強い反感を示したともいえる。

以上に見たように、分業と業界内の社会関係には密接なかかわりがあり、それが再生産される傾向にあったと考えられる。

【1】2003年08月28日 B氏 ヒアリングによる

- 【2】2003年06月22日 E氏 ヒアリングによる
- 【3】2002年11月22日 D氏 ヒアリングによる
- 【4】2002年12月14日 D氏 ヒアリングによる
- 【5】2003年09月26日 I氏 ヒアリングによる
- 【6】2003年08月27日 F氏 ヒアリングによる
- 【7】2003年03月13日 E氏 ヒアリングによる

第4章 現在の繊維リサイクル機構

4-1 現代の故繊維業者

4-1-1 業者の分布と荒川区内の営業状況

図4-1は2003（平成15）年現在のYahoo!電話帳に登録されているウエスト加工業を地図にプロットしたものである。日暮里地区では日暮里3丁目及び6丁目の東側を中心に60件あまりが登録されていることがわかる。

聞き取り調査では現東京ウエスト商工業協同組合員93名のうち実際に日暮里で営業している業者は30軒ほどということであり、組合の内外において営業業者が減っていることがわかる。

その一方で、図4-1を広域化した図4-2を見ると、埼玉県南部を中心に、日暮里に比べてやや緩やかな業者の集積が形成されていることが見て取れる。かつての中心地であった日暮里及びその外周部に当たる足立区などに高い集積が見られる状況が現在でも続いているが、時間の変化の中ではそれら従来の中心地における業者数が減ってきていることに対し、これらの郊外に緩く広がる業者は新しい形での営業を展開してきていることがヒアリングから伺える。それらについての詳述は、主に第7章において行うこととする。

一方、少々時代が遡るが荒川区史（東京都荒川区 1989）には昭和60年に実施した故繊維業者を含めた区内商工業者に対する調査の結果がまとめられている。

それによるとウエスト業の開設年次（表4-1）はピークが他業種に比べてもっとも古い昭和20年から29年で58軒あり、それ以前の業者は105件中18軒しかない。つまり戦後に開設された店舗が多いということであり、本章以降に扱う時期が荒川区内の故繊維業界にとっても主な存在時期として位置づけられる。次に敷地・建物面積についてみる（表4-2）と、中小工場の多い荒川区の中では、比較的広い敷地建物を有している傾向にあることが見受けられる。また土地建物の所有状況（表4-3）においてもウエスト業は他の産業に比べて比較的所有率が高い。特に建物に関しては8割までが所有している。表4-4では従業者の年齢をみている。全体的傾向に倣うものの、50歳以上の従業者が最も多く、年齢が下がるほど従業者は少ない。表4-5のように昭和30年以降生まれの事業主はおらず、また表4-6に見られるように後継者が決まっていない事業所が半数以上を占めていることから、若年層を中心とした業界からの離脱が進みつつあると考えられる。そのような状況下で、事業所の移転を考えている業者は比較的少ない（表4-7）。取扱品目に関しても、既に転換している例は少数であり、今後転換を予定している業者ということになれば多少数が増えるものの、やはり大多数は現状維持を志向していると考えられる。



図4 - 1 2003(平成15)年現在 日暮里地区のウエス加工業者分布図
 (『Yahoo!電話帳』より作成)

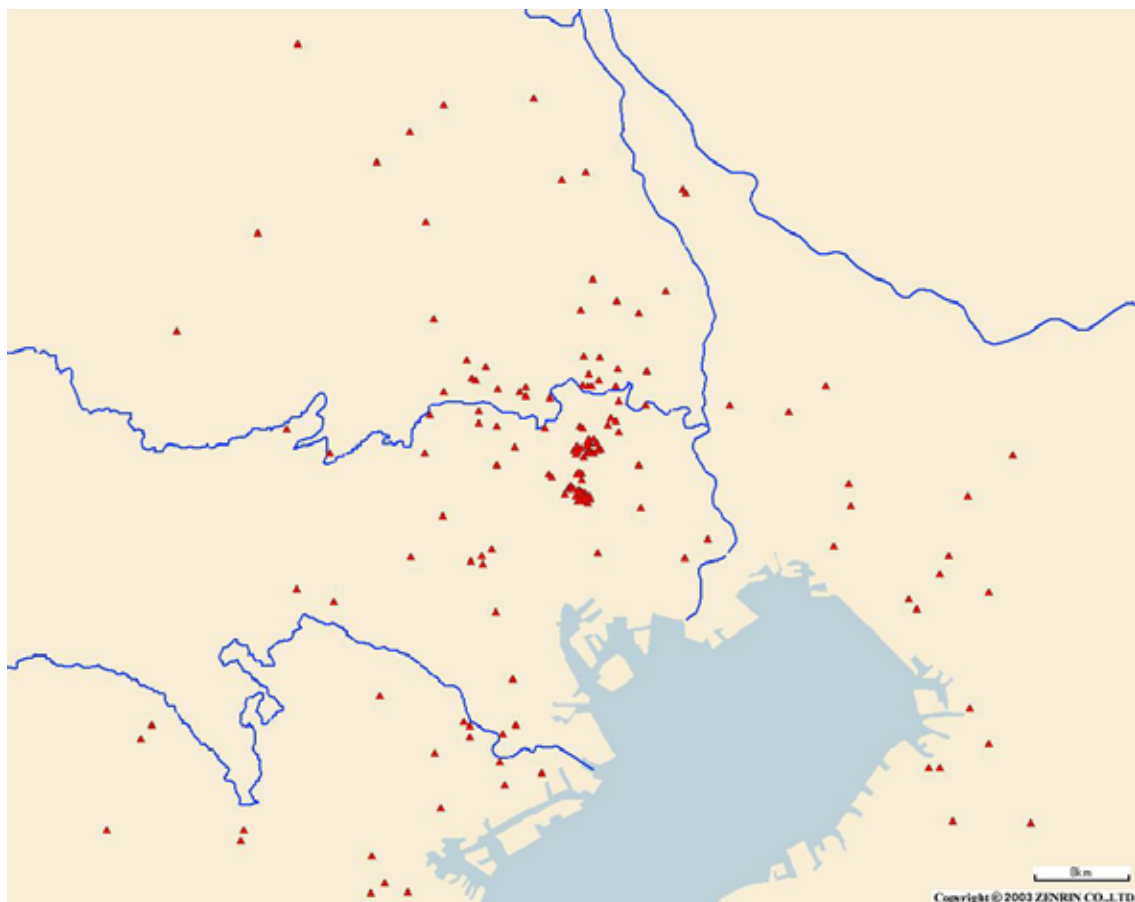


図4 - 2 2003 (平成15)年現在 東京近郊のウエス加工業者分布図
(『Yahoo!電話帳』より作成)

表 4 - 1 開設年次別（昭和 6 0 年現在）

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：868）

表 4 - 2 敷地・建物面積別（昭和 6 0 年現在）

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：873）

表 4 - 3 土地・建物所有状況（昭和 6 0 年現在）

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：873）

表 4 - 4 従業員の年齢（昭和 6 0 年現在）

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：879）

表 4 - 5 事業主の生年（昭和 6 0 年現在）

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：885）

表 4 - 4 事業継承者について（昭和 6 0 年現在）

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：885）

表 4 - 7 a 工場の移転及び製造品目の転換（昭和 6 0 年現在）

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：887）

4 - 1 - 2 モノの流れ

現在の故繊維業における一般的なものの流れを、聞き取り調査結果から纏めたものが図4 - 3である。図4 - 4が日本繊維屑輸出組合が平成13年に作成した『故繊維輸出産業の将来ビジョン』掲載の図であるが、今回の日暮里を中心とした聞き取り調査の結果として得られた範囲内で構成しなおすと図4 - 3のような結果となった。以前は買い子を通じて建場に集められていた家庭からのぼろ回収ルートが、行政回収あるいは集団回収から古紙回収業者や古紙問屋を通じて故繊維業界に入るというものになり、また屑の回収ルートの中にあった裁落業者の割合も縮小している。業界内においても、以前は故繊維の仕入れの窓口にあった問屋の存在がなくなり、変わって選別業者がその位置に現れてきている。また、多くの業者によって分業されていた業界内機構が簡素化され、選分業者が多くの役割を担うようになっていることが解る。

「故繊維輸出産業の将来ビジョン」には、同組合が2000（平成12）年に行った現在の回収ルートに関する調査が掲載されている（表4 - 7）。これによれば古紙問屋を経由した取引が関東では多い。また表4 - 8のように地区ごとの需要分野に関しては、3章で言及されなかった中古衣料の占める割合が全体の45%に達しており、回収機構・需要共に新しい分野が台頭してきているといえる。

以下、5章から7章において現在のモノの流れの中に関するそれぞれのアクターについて説明する。

図 4 - 3 現在の屑・ぼろのフロー（聞き取り調査により作成）

図4 - 4 『故繊維輸出産業の将来ビジョン』掲載の「故繊維の流通・加工ルート図」
(出典：『故繊維輸出産業の将来ビジョン』日本繊維屑輸出組合 2001：64)

表4 - 7 b 各地区の故繊維回収ルート割合 (出典:『故繊維輸出産業の将来ビジョン』
日本繊維屑輸出組合 2001 : 80)

表4 - 8 各地区の需要分野割合 (出典:『故繊維輸出産業の将来ビジョン』日本繊維
屑輸出組合 2001 : 85)

第5章 回収主体における産業構造・市場の変化と故繊維業者への影響

5 - 1 大型化する古紙回収セクターが与えたインパクト

戦後の回収セクターに関する大まかな変化を年表にまとめたものが表5 - 1である。このうち故繊維業界に大きなインパクトを与えた存在として初めに挙げられるのが、昭和40年代に見られるチリ紙交換の登場だろう。

チリ紙交換という回収手法は、昭和40年代初めから中期にかけて急激に普及した回収方法である。建場業者をはじめとした回収業者の組合である東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会編集の『東資協五十年史』によれば、「チリ紙交換のことが取り上げられたのは昭和四十一年初頭からであったが、当時の業界は、交換中止要望を出すなど、強い敵対的態度を示していた。問屋直営のものが多いことや、価格の過大な吊上げがある等を理由に、自らの商権を擁護しようとしたものであったが、こうした反対運動にもかかわらず、昭和四十三年春頃から、この交換回収システムは大きく拡大した」(東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会 1999 : 199)と記述されている。この方法は現在では殆ど見られなくなったが、最盛期には多くの古紙を集めた。従来の人力の範囲で行われる建場の回収が、比較的狭い範囲内で、地域に密着した形で行われるものであったのに比べて、機動力のある自動車を利用して新聞・雑誌など特定古紙中心の回収を行うチリ紙交換の登場は回収業に劇的な変化をもたらした。人件費をかけずに回収範囲を飛躍的に広げ、並行して回収量も増大したことから低価格が実現され、かつ若年・壮年労働力の補充可能性も確保されるチリ紙交換は画期的なシステムであった。この背景には建場業者の回収能力の低下と古紙価格の暴騰があり、これら需要業界にとっての問題の解決策として始められた。後には建場業者もこの回収方式を採用してゆくことになり、「昭和四十五年ごろには、家庭回収の50%はチリ紙交換によるものだといわれるほどの盛況を見た」(東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会 1999 : 199)という。

チリ紙交換では紙だけでなく布類も一緒に集められ、回収量のうちの1割から2割程度故繊維があったという。故繊維業者は緩やかに進行する建場の回収能力の低下と同時期に急成長した、この新しい回収手法で大量に集められる繊維を引き取るようになった。

その結果生じた変化として、出自が広範囲にわたる故繊維を扱うようになったことが考えられる。チリ紙交換は「全都、特に周辺部に急速に拡大し」(東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会 1999 : 199)だが、故繊維はその排出地と排出物との間に密接な関係を持つという特徴がある。所有者の社会的階層、経済状態はもちろん、土地の水や気候も変数として影響する、大変複雑なものである。そのためチリ紙交換という新しい仕入れルートが加わり、都市周辺に回収範囲が広がったことは、古紙同様の量の増大だけではなく、扱う品物の質の多様化ももたらしたと考えられる。チリ紙交換登場以前の故繊維原

表 5 - 1 回収に関する変化の年表

| 年代 | | 動向 |
|--------|---------|----------------------------|
| 昭和 3 0 | 1 9 5 5 | 「ごみ利用運動」と共に集団回収発展 |
| | | |
| 昭和 3 5 | 1 9 6 0 | |
| | | |
| 昭和 4 0 | 1 9 6 5 | チリ紙交換が取り上げられるようになる |
| | | チリ紙交換大きく拡大 |
| 昭和 4 5 | 1 9 7 0 | 一部の古紙価が低下、チリ紙交換に縮小傾向 |
| | | 集団回収の「豊島方式」が成立 |
| 昭和 5 0 | 1 9 7 5 | 集団回収、5 0 年代に成長。2 万 t 3 万 t |
| | | |
| 昭和 5 5 | 1 9 8 0 | 我孫子市で資源回収品目に故繊維が加えられる |
| | | |
| 昭和 6 0 | 1 9 8 5 | 古紙価格 6 0 年代に長期低下 |
| 平成元 | 1 9 8 9 | |
| | | |
| 平成 5 | 1 9 9 3 | |
| | | 集団回収がコスト割れを起こす |
| 平成 1 0 | 1 9 9 8 | |
| | | 清掃事業、各区に移管となる |
| 平成 1 5 | 2 0 0 3 | 裁落組合解散 |

料市場では都市部の建場と取引することによってその周辺の故繊維が手に入り、地方の建場からはその周辺の物が手に入る、そして建場しか主要な仕入れルートがないため建場のない地域のものは手に入らなかったということが予想される。しかし、一拠点の持つ回収範囲の広がりとその拠点の地方展開によって、故繊維原料の多様化が生じたと言えるのではないだろうか。

故繊維は古紙市況に従属するという変化も生じた。チリ紙交換が特定古紙を中心とした回収を行っている以上、それら特定古紙の値段が下がるとチリ紙交換業が縮小され、回収量が少なくなる。すると並行して集められている故繊維も回収機会が縮小し、故繊維市場で需要があっても古紙市況が悪ければ手に入りにくくなるのである。

また、チリ紙交換基地の郊外化に伴って故繊維業者も郊外化していく。回収量の増大による土地の不足や、郊外住宅地からの回収可能性の見込みによって、チリ紙交換業者は徐々に郊外へストックヤードを持つようになった。日暮里に多く存在している古紙問屋のなかにもそのような経営展開を図ったものがあり、それは故繊維業者にとって、一軒古紙経営に携わる仕入先を持っているだけで、取引先を変えずに量の増大がはかられる契機となった。また、昭和30年代に故繊維業者の元で修行を積んだものの、従来建場取引に参入できないことによる仕入先確保の困難性や、さらに日暮里での開業地確保に困難を抱えているために独立できないでいた若手の故繊維業者達にとって、チリ紙交換の隆盛は新規参入の機会となった。その要因として、第一に増大した量によって故繊維業者にとっての原料に余剰部分が出てきたこと、第二にチリ紙交換経営者と建場業者が一致しない場合従来の固い取引関係に縛られないこと、第三に日暮里に比べて土地価が安く広い土地が得やすい場所に仕入れ先が出来たことによって商圈拡大の地盤を固める機会が出来たことが考えられる。彼らはこのように地方に展開したストックヤードを仕入先と見込んで、昭和40年代に次々と郊外へ開業していった。場所は埼玉県南部が多かったと言われている。

しかし、増えすぎた業者の過当競争と1970（昭和45年）末頃から起こった一部の古紙品目価格の低下から、チリ紙交換は徐々に翳りを見せ始めることになる。

5 - 2 経済論理と行政指導が混在する集団回収

集団回収は昭和30年代から東京都の「ごみ利用運動」と連動する形で徐々に発展していった。東資協50年史によれば、次第に行政組織として清掃事業が整えられていく中「集団回収という形で初めてその開花を見たのは豊島区で、美濃部都知事のごみ戦争宣言翌年の昭和四十七年八月のことであった。」（東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会1999：200）とのことであり、モデルとなった30町会において、区と町会・婦人会、回収業者という三者の協力によって古紙と故繊維、空き瓶が回収された。その後新宿、練馬、世田谷、杉並、板橋、千代田などへ区主導型の集団回収方式が広がっていった。東京都で

も都主導型集団回収方式が考案され、各清掃事務所管内にモデル地区を設けて回収地域を広げていった。

同50年史では、集団回収の利点を「一般家庭からの廃品が多量に集荷できる」「一般家庭からの買入価格が業者により異なるということがない」「買出し人不足を補う省力化の手段となり得る」「ごみ減量の一助になる」「一般家庭に眠っている資源が回収できる」とし、逆に問題点として「月に一回程度の回収頻度であり、その間は家庭で保存せねばならず、狭い家では負担になる」「住民に直接金銭を支払わないので協力度に問題がある」「現在の回収方式では町内会の負担が非常に大きい」をあげ、地域ごとの対応の必要性を指摘している（東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会 1999：201）。

集団回収では昭和40年代終わりの古紙暴落においても安定した回収量を上げたこととされ、昭和50年代には回収地域の拡大も手伝って年間回収量は1万トンから2万トン、3万トンまで増えていった。しかし昭和60年代から古紙の値段が長期に渡って低下したことによって、徐々に集団回収の勢いが落ちてくる。しかし行政から回収団体への報奨金制度が充実され実施団体や回収実績はなお増加した。1997（平成9）年ごろからはコスト割れを起こす事態になり、東京都は新たな資源回収方法を実施していくことになる。

現在の集団回収ルートの再生資源は、集められたものを古紙回収業者や古紙問屋が一旦引き取ってそこから故繊維業界へ入ってくるケースが多いようであるが、聞き取り調査の結果ではその他に当該地域の組合や行政のクリーンセンターが一旦纏め、それが古紙回収業者や古紙問屋を経由するケース、地域組合や行政のクリーンセンターが纏めたものを直接仕入れるケースもあるとのことである。つまり、現在の集団回収ルートにおいて故繊維業界への窓口となる主体は古紙回収業者・古紙問屋、地域の組合、行政のクリーンセンターの三者である。集団回収は再生資源の値下がりに伴って実施する団体が少なくなった。行政回収に比べて行政が負担する処理金額が軽くなるために行政から地域団体に奨励金を支給しているケースもあるが、回収は先細りの傾向にあるという。

5 - 3 資源ゴミ回収システムの整備

聞き取り調査によれば行政の資源回収品目の中に布が組み込まれたのは1981（昭和56）年の我孫子市の例が最初であり、その後数年のうちに徐々に行政単位での故繊維の回収が広まっていったという。前述のチリ紙交換が昭和40年代半ばから徐々に下火になっていった後に現れた回収方法と考えられる。行政による資源回収が行われている例は数多いが、その中に繊維が組み込まれている例は未だ少ないといえる。その理由のひとつとしては1章に述べたとおり繊維の環境負荷が比較的低いことが考えられる。しかし衣類が愛着のわきやすい商品であり、思い入れのあるものをごみとして生ごみなどと一緒に捨てるが出来ないという消費者も多く、自治体に対し資源として回収してほしいという要

望も高まっているといわれている。

しかし、このように未だ全自治体に広まっているとはいえ行政回収ルートによる故繊維が、現在の主流を占めている。4章において掲出した日本繊維屑輸出組合による回収ルートに関する調査結果の中にはかつて故繊維業者の集荷先であった建場の存在がみられず、かわって古紙問屋を経由したルートが一般的であることがわかる。特に関東においては、「自治体による資源分別収集の拡大に伴い、古紙問屋を経由あるいはぼろ選別業者が直接行政回収ルートの故繊維を引き取る割合が高まっている」(日本繊維屑輸出組合 2001: 80、表4-7参照)とのおり、行政回収によって集められたものが古紙問屋を経由して故繊維業界にもたらされている割合が高い。また、行政回収から直接ぼろを買い入れているケースも一割近く、古紙問屋経由と合わせて関東では行政回収ルートが36%となっている。これら発展途上ともいえる故繊維行政回収が回収ルートの多くを占めていることは、故繊維再生市場全体の大きさや、再生用途における需要の大きさが排出量に比べて小さいことをうかがわせて興味深い。

行政回収が行われるようになって故繊維市場に生じた変化の一つに、古紙市況からの独立が挙げられる。チリ紙交換のシステムに乗って古紙と並列して集められていた際には、前述の通りモータリゼーションによって全体量が増大したものの、古紙市況に従属することになり、結果としてぼろの供給量が不安定になるというデメリットがあった。しかし行政回収では、再生資源の市場価格に関らず、家庭から排出される再生資源品目は一様に集められ再生資源業者に引き渡されることになるため、故繊維は古紙の価格変動に規定されることなく仕入れが出来るようになったのである。

しかし同時に、故繊維市場にも関わらずに故繊維が排出されそれを仕入れざるを得なくなるという事態が引き起こされた。排出が再生市況に左右されず物が市場に流れ込むという点は、行政回収が始まって生じた変化として最も特徴的なものである。チリ紙交換、あるいは集団回収においては、結果としてその時最も価値がある、いわば主力となる再生資源の市況とその程度に他の再生資源市場が従属する形ではあっても、何らかの形で再生資源回収が市場として成り立っていた。しかし行政によって行われる回収はあくまで資源「ごみ」としての回収であり、行政サービスの一環として行われる収集の受け皿としての機能が再生資源業者に課せられているのである。これは東京ごみ戦争に代表されるリサイクルの価値や目的の変化を反映していると考えられる。その結果、再生資源事業者にはどのような影響が生じたのだろうか。『故繊維輸出産業の将来ビジョン』では、アンケートの結果として「関東では、ぼろルートでの行政回収増大による供給増により需給バランスが崩れ、市場メカニズムが機能しなくなると言う不安感が強い」(日本繊維屑輸出組合 2001: 80)ことが指摘されている。詳細については後述とするが、近年の故繊維業界において再生用途の縮小は大きな問題となっている。しかし、根本的な解決策はないまま、各自治体から故繊維が大量に排出され続けてしまう。1980年代から始まった行政回収だが、この量の問題が顕在化したのは、回収が広まってきた90年代以降であるといわれている。再生

しきれない分は在庫として抱え込むか焼却処分するかしかなくなってしまい、業者の負担も大きい。

行政回収ルートの故繊維が持つデメリットは量だけでなく、質についても再生用としての需要とのミスマッチを生じている。現在の再生用途としては4章でも紹介したウエス・反毛・輸出用中古衣料が大きな柱となっているが、その用途の性格上、原料となるぼろはどんなものでも良いというわけではない。特に現在の再生用途の主軸となっている中古衣料として用いる場合には余り汚れや傷が多いものは用いることが出来ない。汚れ・傷などの点で中古衣料としての用途から外れたものが全てウエスや反毛原料として使えばよいが、排出された故繊維のマテリアルや、需要先のニーズといった面から再生不能品として扱われるものが出てしまう。これはどんなルートから集められたものでも起こりうる事態ではあるが、とりわけ「増加しつつある行政回収からの回収物は不能物・汚れ物が多くごみになり易い」(日本繊維屑輸出組合 2001:80)という。行政による「資源ゴミ」回収では『回収できるもの・できないもの』という選別に影響する情報周知の徹底が不足したり、排出者・収集者相互の十分な理解を得ることが困難であったり、あるいはモラルが排出者によって守られなかったりするために、ひどい場合には回収された故繊維に生ごみまで混ざっている場合もあるという。これに量の問題が重なり一層深刻である。

これらの再生不能品を焼却処分する際には、故繊維業という事業者のごみということで産業廃棄物として、業者負担による焼却が行われることになる。その負担は大きく(表5-2参照)業者からは疑問の声も上がっている。その言い分としては、家庭から廃棄され行政が集めたものを引き受ける際に仕入れ値を払っているのにさらに処分費用が必要だと言うのはおかしいというもの。行政のごみ減量対策に貢献するという側面から見れば、再生できるものを再生ルートに乗せてゆくということは当然としても、再生できないものを業者に渡した責任は行政にもあるのではないかということである。今日の再生資源、そしてごみ処分をめぐる行政と再生資源業者の関係には位相の異なるさまざまな要素が含まれている。中でも東京ごみ戦争以後の変化の中で再生資源業者の営業が純粋な経済行為としてだけでなく、社会的公共的役割を帯びてきていることが不能物に関する行政との関係に反映されていないことが問題となりやすいようだ。

この問題の解決策として、故繊維業者の側から行政に対し「20%返却運動」というものが展開され、それが徐々に浸透してきている。自治体によっては不能物を無料で引き取ることを承諾するケースもあるが、当該自治体から排出されたものに限る、という条件が付く。しかし、さまざまな集荷元から業者に渡し、選別の過程を経て不能物と判定された故繊維の排出地がどこであったかを一つ一つ特定することは出来ない。このことから当該自治体のものに限る、という条件を満たすことは難しく、結果として排出量の20%までを無料で引き取るという制度が採用されている。ただし行政回収を行っていない自治体ではその地区内の業者の不能物の焼却処分料の減免には応じないケースが多いようである(日本繊維屑輸出組合 2001:116)。

表5 - 2 再生不能品の発生量と処理費用 (出典:『故繊維輸出産業の将来ビジョン』日本繊維屑輸出組合 2001:83)

5 - 4 屑繊維専門回収業者の縮小

かつて屑繊維の回収者であった裁落業者は、現在では殆ど存在していないと言われている。今でも屑繊維を取引している問屋があり、そこには2～3人の裁落業者が今でも品物を納めに来るといふが、大部分は転業あるいは廃業してしまい、裁落業者が加盟する協同組合であった東京裁落商業協同組合も2003（平成14）年解散した。

ここまで裁落業者を回収セクターの一部として扱ってきたが、彼らは回収物を繊維に限り、故繊維問屋と直接の取引を行うという点、あるいはその集積地域が故繊維を扱う問屋や加工業者といった業者とほぼ重なることから、戦後の変動期における彼らの適応過程についてはこの後7章において考察することとする。

第6章 各用途先における産業構造・市場の変化と故繊維業者への影響

6 - 1 製紙原料 綿裁落需要者との取引縮小

本章においては故繊維の需要者それぞれの変化について見てゆくこととするが、それらの大まかな変化をまとめたものが表6 - 1である。やや簡素に過ぎるがこのような時期関係を持つ事項について論じてゆきたい。

日本の洋式製紙業の始まりとともに、明治の初期から始まった製紙原料としてのぼろ（実際には裁落であったという）の需要は、前述のとおり初期において非常に大きく、故繊維業者が少なかったこととあいまって東京のみならず全国から集めねばならないほどであった。業者が増えてからも、故繊維の用途は多岐に渡ったため、製紙原料としての故繊維が足りず、製紙業界では故繊維以外の原料からパルプを作ることを検討するようになる。その後稲藁パルプや木材パルプが開発されると、故繊維の需要は徐々に減っていったことと思われる。製紙会社では設立当初選分の工程を行うため専用の女工を雇って訓練させたが、それは故繊維が品質においてばらつきがあるためであり、そのような心配のない原料から作る場合にはその手間や人件費が省けるからである。もっとも、故繊維から作られる紙にはそれなりの特長があり、そのため需要が皆無となることはなかった。

しかし、第一次世界大戦（1914、大正3年）以降繊維製品の生産・加工に化学染料や合成繊維が導入されるようになり、木綿100%の故繊維原料を用いていた製紙原料にはだんだんと不向きになる。第二次世界大戦へと向かう1937（昭和12）年にスフ（ステープル・ファイバー。化学繊維の一種）の混入が義務付けられると製紙原料としての品質はさらに悪化した。戦後も地方へ行けば未だ純綿製品はあったといわれる（東京都荒川区教育委員会 1997：68）が、やはりスフ・人絹・ナイロンといった化学繊維の混入は非常に多かった。それらに加えて製紙機械の発達改良も果たされ、昭和24、5年ごろから製紙業界では本格的なパルプ並びに屑紙混合による精製法が始められる。それによってこの用途に関する需要は途絶えていった。

6 - 2 反毛・毛反毛 バージン原料との争い

6 - 2 - 1 朝鮮特需の終焉

1950（昭和25）年に始まった朝鮮動乱は朝鮮特需を引き起こし、第二次世界大戦からの復興を進めていた日本経済に活気を与えた。故繊維関連では主に毛繊維の値が跳ね上がり、非常に好景気をもたらした。この時期の需要として、半島で死亡したアメリカ兵を本国に送り返す際に梱包財として大量に用いられたなどという談話もあったが、詳しい

表 6 - 1 需要に関する変化の年表

| 年代 | | 動向 |
|--------|---------|--|
| 昭和 2 0 | 1 9 4 5 | |
| | | 本格的なパルプ並びに屑紙混合による紙の製法が始められる。 製紙原料需要の減少へ |
| 昭和 2 5 | 1 9 5 0 | 朝鮮動乱 |
| | | 朝鮮特需の終了 |
| 昭和 3 0 | 1 9 5 5 | 神武景気 |
| | | 岩戸景気 工場等規制法 |
| 昭和 3 5 | 1 9 6 0 | 高度経済成長 |
| | | |
| 昭和 4 0 | 1 9 6 5 | 中古衣料輸出 = 反毛原料の頃 |
| | | |
| 昭和 4 5 | 1 9 7 0 | ニクソンショック、屑需要減の契機 |
| | | 都内工場の減少が始まる |
| 昭和 5 0 | 1 9 7 5 | 中古衣料輸出の本格的なはじまり |
| | | フリーマーケットが徐々に浸透 |
| 昭和 5 5 | 1 9 8 0 | |
| | | |
| 昭和 6 0 | 1 9 8 5 | |
| 平成元 | 1 9 8 9 | |
| | | |
| 平成 5 | 1 9 9 3 | |
| | | |
| 平成 1 0 | 1 9 9 8 | |
| | | |
| 平成 1 5 | 2 0 0 3 | |

ことは解っていない。しかし、戦争直後で殆ど物が無い時代であったということから、再生資源市場があらゆる面で重宝されたということは言えると思われる。

この時期には屑問屋が非常に儲かり、また裁落業者の子供が、父親の働く姿を見て「いい商売なんだなあ」と思ったという時代であった。しかし、朝鮮動乱が1953（昭和28）年に事実上終結すると、直後から毛繊維の需要が伸び悩み、1954（昭和29）年ごろには日暮里の故繊維業界が推定4億の不渡りを受けることになる。

この好景気はもともとが戦争による『特需』なのであり、永続的に同率成長が見込めるような好景気ではなかったはずだが、需要に応えるために増産体制に入っていた反毛業者などが突然の需要ストップを受けて、この不渡りの原因となったと考えられる。彼らに手形で原料を売っていた日暮里の屑問屋は非常に苦しい状況となり、この時期に潰れてしまう大問屋も出るほどだったと言う。

6 - 2 - 2 リサイクル価値の低下

朝鮮動乱直後の不況の後も、毛繊維の需要はなくなったわけではなく、日暮里の屑問屋も営業を続けているところがいくつもあった。しかし、1971（昭和46）年、金・ドル本位制（ブレトンウッズ体制）が米国の財政悪化を理由に崩壊した。これがニクソンショックであり、日本ではそれまで1ドル360円で固定されていた為替相場が変動性に切り替わる。その結果、見かけ上輸入製品の値が下がり、国内生産できず貴重品とされていたバージン羊毛もそれまでより安く輸入されるようになる。そこへ欧州における羊の過剰生産も重なり、安価な輸入品が日本国内で流通するようになる。高価な毛繊維の代替品として用いられていた故繊維からの再生は選分や反毛などで手間がかかるために人件費の増大とともにバージン繊維と比べて値が高くなってしまい、需要が少なくなっていく。

さらに中国など海外において縫製など人件費のかかる工程を行いながら衣類を生産することは従来行われてきたことだが、紡績・染色の技術はなお日本のほうが優れ、原料となる生地を生産は国内で行われる傾向にあった。しかし、近年紡績技術や染色技術など繊維工業の全ての工程において技術向上が見られるようになり、それら全ての繊維製品生産工程が海外へ流出する原因となった。その結果反毛した繊維原料を用いるユーザーが国内にいなくなり、需要の減少に拍車をかけた。

また、排出される故繊維自体にも変化が現れた。それまで天然素材の代替品として用いられ、あまり高級なイメージのなかった化繊が次第に品質を向上させ、奢侈品として流通するようになると、混紡製品も増え、それに伴って再生が困難になる。反毛に用いる原料故繊維ではソリッドな物が望ましく、混紡製品は再生できないからである。これらのマテリアルを見分けるのは職人的な経験と技術が必要であるが、それを継承する人材もなく、一層再生への困難が増す。現在では反毛原料を利用するメリットもユーザーも減少したことから、毛反毛市場は縮小している。

このような毛反毛原料の需要縮小により、日暮里にある故繊維業者にはどのような変化

が生じたのだろうか。

毛繊維は、排出される故繊維の全体量に含まれる割合がそれほど多くはないが、それだけを集めた際には高値で取引される性格の品目だった。もちろん値の上下はあるが、1954（昭和29）年の朝鮮特需終了、1971（昭和46）年のニクソンショックと二度の値下がりを経た1980年代における毛反毛原料の値段を示したのが表6-2である。この時点以上の利幅を持っていた時代の毛繊維は、いわゆる問屋といわれる比較的大規模な業者の扱い品であった。取引先の反毛業者が立地していたのが主に愛知県岡崎市だったため、輸送は量を纏めて行われる必要があった。それに見合う土地や、扱い量、そして相手先への販売が手形で行われていたために、それに伴う資金力が必要とされていたからである。毛反毛原料の扱いは、扱い量の多さに伴って利益がもたらされる、故繊維業界の儲け頭であったといえるだろう。

そのような毛反毛原料の需要が縮小したことで、当時の故繊維業界においては、量を扱っていることの利点が失われてしまったと推測される。需要がなく値が下がった上に運送料がかかる毛反毛原料に替わる、量を扱っていることによってメリットのもたらされる高額商品がその当時ないからである。このことは主に毛繊維を扱っていた裁落商や問屋にとって変化への適応を迫ったことと思われる。

6-2-3 反毛原料

反毛原料には毛反毛の他に綿や多少の化学繊維を含むものを原料として行われるものがある。岡崎におけるガラ紡・特紡などはこちらが主流であったと見られている。毛繊維以外の繊維製品のマテリアルリサイクル方法として用いられ、用途は主として「1系向き（特紡糸、紡績向け）、2フェルト（自動車、ベッド、家電、運動具など）、3製綿（フトン綿）、4その他（コタツ掛、綿毛布、輸出向等）」と分類される。1978（昭和53）年時点での中部反毛工業協同組合に所属している反毛業者のデータが図6-1～3のように残されている。

反毛に関しては、反毛製造業者の生産高統計が存在しており、近年の経年変化を追うことが出来る。全国の反毛製造業の過半数が立地していると言われる中部反毛工業組合（愛知県岡崎市）の生産高調査のデータを示した物が表6-3（出典：日本繊維屑輸出組合2001）である。1980（昭和55）年以降を対象としているが、平成に入るまでは比較的安定的な移動を続けていることが見て取れる。しかし徐々に生産数量は減ってゆき、また生産金額はそれ以上の減少率を示している。

1980（昭和55）年、岡崎商工会議所によって行われた調査によれば、「反毛綿に対する需要は主として紡績原料向けであるが、近年自動車産業向け、建築資材向けなど産業向けの比率が増大し、紡績原料向けの比率は低下してきている」（岡崎商工会議所：56）
「近年では、自動車産業向けフェルトが引き続き堅調で新規需要先も開拓されつつある」

表6 - 2 1980年代の毛反毛原料値段表（H社提供資料による）

| 品名 | | 値段 |
|----------------------------|----|--------|
| 込みぼろ（未選分の故繊維） | | 25～35円 |
| 込みモス（込みぼろから毛糸だけが選り分けられた状態） | | 200円～ |
| 色別選別後 | 白 | 400円～ |
| | 薄色 | 250円～ |
| | 濃色 | 200円～ |
| | 黒 | 250円～ |
| | 雑色 | 150円～ |
| バージン羊毛・トップ（背中側の長い毛） | | 1300円 |
| バージン羊毛・ピース（お腹側の短い毛） | | 800円 |

表6 - 3 中部反毛工業組合の生産高調査（出典『故繊維輸出産業の将来ビジョン』日本繊維屑輸出組合2001：89）

(岡崎商工会議所 : 46) とされている。

これらの用途、特に自動車のフェルトに関しては、自動車の軽量化が図られるようになったここ数年のうちに需要が減少し、ウエスや中古衣料など他の再生用途では再生できない繊維のゆき場所がなくなってしまったという。

6 - 3 ウエス 第二次産業の変動

6 - 3 - 1 需要者の変貌

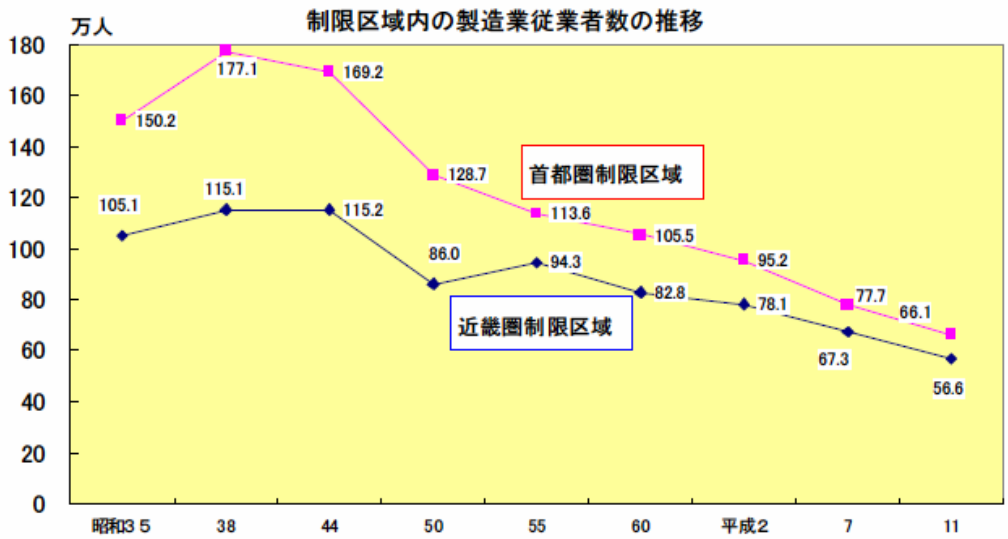
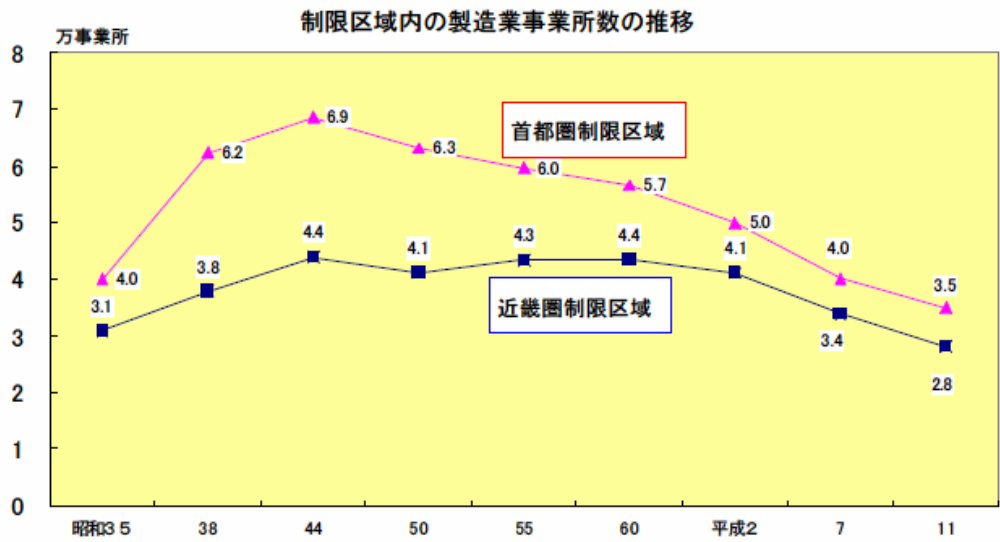
「ウエスに関しては、業界団体による統計が存在せず参考となる客観的資料がない。岡崎繊維団体協議会の推計では平成11年で55000トン/年としている。各業者からのコメントから市場規模は平成に入って継続的な減少傾向にあると見られる。」(日本繊維屑輸出組合 2001)と言われるとおり、業界内のウエスに関する需給動向は把握されておらず、正確な数的推移を持って業界内の変化を見ることは出来ない。しかし、ウエス需要者は主に第二次産業であり、その発展動向によってウエスの需要が左右されることから、以下では1999(平成11)年のウエス需要推計55000トンという状況にいたるまでの戦後の第二次産業について見て行きたい。

戦後復興に続いて昭和30年代、神武景気・岩戸景気をきっかけに第二次産業の成長が起こった後も、高度経済成長において成長の主力となったのはやはり第二次産業であり、故繊維業に関するところではウエスを始めとする工業向け加工品の需要が拡大を続けたものと思われる。しかし、1959(昭和34)年には工場等制限法が制定されている。これは増大する首都圏の人口を抑制し都市機能の混乱を防止するために、人口増大の要因である工場や大学の新設を制限するもので、具体的には基準値を超える面積を持つ工場や大学の新設・増設を制限するのが主な内容である。1959(昭和34)年時点での制限区域は東京特別区、武蔵野市、三鷹市であったが、1962(昭和37)年には横浜市、川崎市、川口市が、1972(昭和47)年には京浜臨海部等が追加された(国土審議会第二回首都圏整備分科会 2001)。

これらに基づいて、昭和40年代から工場も郊外化してゆく。図6-1・2を見ると、制限区域内の工場数が減少していく。シェアで見ても制限区域内は減少してきているが制限区域外の東京圏では徐々に増えてきている。このことを単純に捉えて故繊維業者の立場から見れば、日暮里の故繊維業者にとっては近隣の需要者が徐々に少なくなってしまうことになり、逆に郊外に営業拠点を持った事業者には近在に工場が増えてくる傾向にあり日暮里に比べれば有利な状況ができあがってくることになる。但し、このことによる受注関係への明確な影響関係については明らかになっていない。

また技術革新、企業合理化の観点からもウエス需要者の変化がおきる。技術の向上によって手作業で油をさしたり拭いたりしなくてもすむようになる、人手を多く用いていた工

○ 制限区域を含む市区の製造業の事業所数・従業者数は、首都圏については昭和44年の6.9万事業所、38年の177万人をピークに一貫して減少、近畿圏については、昭和44年の4.4万事業所、115万人をピークに減少傾向となっている。

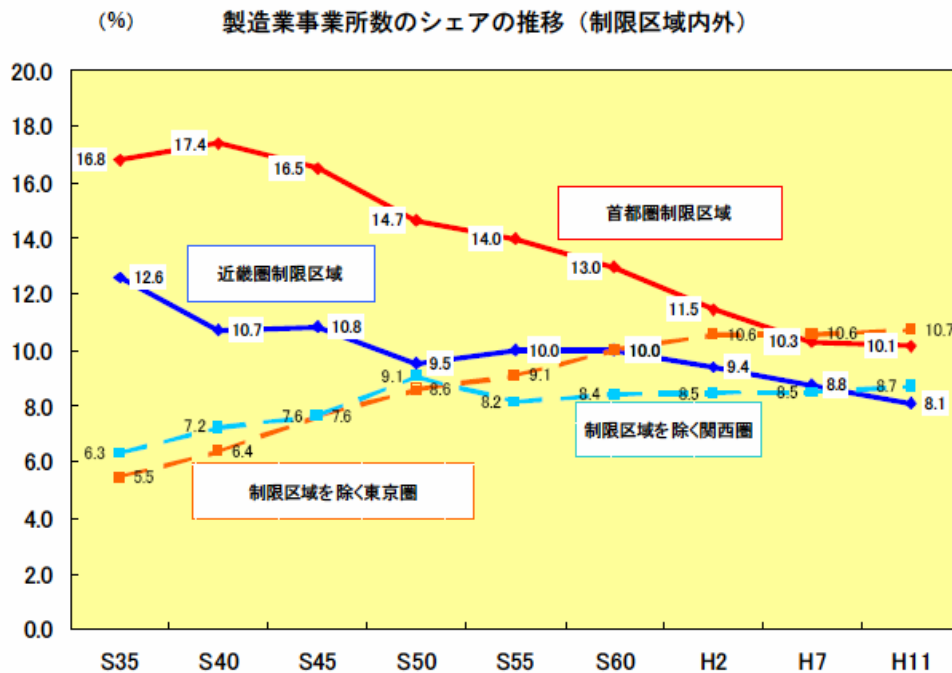
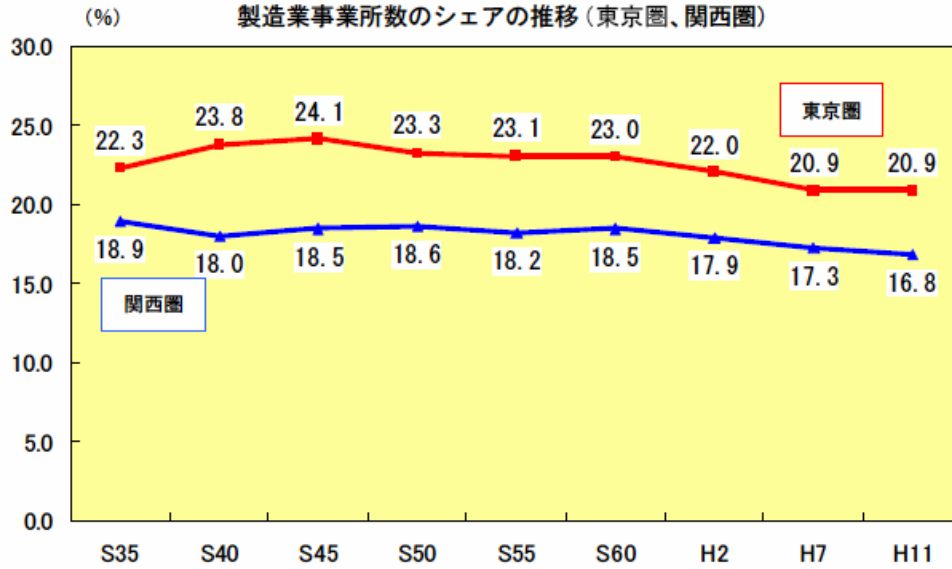


首都圏制限区域＝川口市＋東京都区部＋武蔵野市＋三鷹市＋横浜市＋川崎市
 近畿圏制限区域＝京都市＋大阪市＋堺市＋守口市＋東大阪市＋神戸市＋尼崎市＋西宮市＋芦屋市

資料：工業統計表より

図6 - 1 制限区域内の製造業事業所数推移 (出典：『工業等制限制度をとりまく現状と課題について』国土審議会 2001)

○ 対全国比で見ると、製造業事業所数は、東京圏・関西圏ともに横這いで推移する中で、制限区域を除く大都市圏のシェアが増加する一方、制限区域のシェアは減少している。



(注) 従業員4人以上の事業所が対象

東京圏：埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県

関西圏：京都府、大阪府、兵庫県、奈良県

東京圏制限区域：東京都区部、武蔵野市、三鷹市、川口市、横浜市、川崎市の全区域

近畿圏制限区域：大阪市、京都市、神戸市、守口市、東大阪市、堺市、尼崎市

図6-2 製造業事業所シェアの推移 (出典：『工業等制限制度をとりまく現状と課題について』国土審議会 2001)

程において機械での代用が可能になるなど、機械の改良と人員の縮小が進められるようになり、ウエスやぼろ手などの需要が減少する。例えば月二万足のぼろ手を用いていたという大手鉄鋼会社での圧延工程が機械制御で行われるようになり、月50足程度で済むようになったり、印刷所において輪転機の版を拭くためにウエスが用いられていたのがオフセット印刷の導入によって使われなくなったりするなどの例がある。バブル崩壊後の近年では企業内の整理が一層進められ、それによってもウエス需要形態が変わり、一企業内の複数事業部がそれぞれ別個にウエスを注文するようになるといった事態もおきる。縮小傾向にあるウエス加工業者ではそのような細かなニーズに対応しきれず、納入を断らざるを得ないケースもあったという。

また、重厚長大型から軽薄短小型へといわれるような、生産傾向の変化によっても従来使われていたウエスの需要動向に変化がおきた。例えばコンピューター関連機器のような精密機械を扱う現場においてはチリやほこりは禁物である。そのため繊維の残ってしまう布ウエスは利用できない。また、従来のぼろを利用したウエスを継続して使用している現場においても、使用済みのウエスを廃棄する際の処理方法が企業のごみ処理という観点から問題になるようになった。

6 - 3 - 2 市場参入者の登場

このような需要の変動に伴い、ウエス市場に新たな参入者が現れてきた。洗濯会社などが提供するレンタルウエスシステムや、製紙会社などで開発された紙ウエスである。これらは新しいウエスの需要に応え、こちらにシフトする企業も徐々に多くなってゆく。

例えば紙ウエスは、拭いた後に残存してしまう繊維を嫌う印刷業者の輪転機における需要や、コンピューターなどの精密機器を製造し、あるいは扱う現場における需要に応えることが出来るため、それらのユーザーが紙ウエスへシフトしたという。

またレンタルウエスは、油を拭いた後の処理に困らないと言う点で重宝される傾向にある。従来では使用済みのウエスを町内の銭湯などで燃料として用いるという方法が採られていたこともあったというが、油煙に対する苦情が出るようになるなど、そうした方法での自家処理が出来なくなった。その後はごみとして廃棄する方向になったが、企業から出るごみの排出者責任が問われ処理金が課せられるようになると企業側ではごみの減量化を目指すようになった。レンタルウエスは洗濯会社が使用済みのウエスを引き取り、洗濯をして再び提供することになるため、このシステムでは、油の付いたウエスは利用する事業者のごみとしては出ないということになる。そのため、主に利用規模の大きい大企業でこちらに切り替えてゆく傾向が見られたという。

6 - 4 中古衣料輸出 スケールメリットと選別論理の変化

6 - 4 - 1 衣料としての輸出可能性

昭和40年代初めごろには、中古衣料の輸出は輸出相手国の産業保護のために反毛材料としての輸出しか認められなかった。衣料そのままの形では輸出できず、わざわざはさみを入れてから出荷をしており、扱ひ量の大きい企業でもそれほどの利潤は出なかったという。しかし、だんだんと衣料としての輸出が認められるようになり、それにつれて輸出量も増えていった(図6-3参照)。故繊維業から輸出する際には、さまざまな品を扱っている商社を通して海外へ出荷することになり、直接の取引相手はその商社ということになる。昭和50年代から、これらの商社の誘いを受けて中古衣料の輸出に乗り出す故繊維業者も多くなっていった。

中古衣料としての再利用には、選別論理の変化を伴っている。従来の再生用途は原則として綿・毛などの素材と色柄によって分けられていたが、中古衣料の場合は衣服として再利用する目的上、よりファッション的見地からの分類が必要になり、その種類も多岐に渡る。表6-4はある大手中古衣料輸出業者の選別カテゴリを示したものである。これに見られるとおり、男性用、女性用、冬物、夏物など、位相の異なる選別基準が複数存在している。

また、輸出に際しては100キロを1単位とする大量の納入がされる必要があるため、業者にとって多くの品物を扱えることがメリットとなる傾向が生まれていると考えられる。

6 - 4 - 2 中古衣料としての輸出の特徴

中古衣料輸出に際しては、内容が衣料品であるが故に制約条件も多い。問題となりやすいものとして、サイズ・生活習慣の違いや貿易体制の変化による伸び悩みがある。日本人の体型は諸外国に比べて比較的小さく、サイズの点で輸出相手国が限られてくる。体型という点で輸出可能な国々は主にアジア圏の比較的暖かい地方になり(表6-5)、ヒアリング対象者となった方々の輸出する故繊維の行き先もパキスタン・バングラデシュ・インドネシアなどが主なものとなっている。それらの地方の多くでは、寒暖の差が激しい日本では冬物は必要とされない。そのため、冬物のはけ口がなくなっている。また、生活習慣や宗教などの違いからデザインや色柄使いが制約され、特定の品物が受け入れられないケースもある。また、中国などのように自国産業の保護や衛生面での障壁を理由に古着輸入を禁止し続けている国もあり、輸出可能性が低くなる。その他、輸出可能な相手があっても、内戦・戦争によって貿易ルートが切断されることや相手国のカントリーリスクの影響を受けやすくそれによっても輸出が難しくなる。

また相手国は主に発展途上にあるところだが、そういった国々がいつまでも発展途上であるわけではない。特に繊維工業は、工業発展の始めに起こりやすい業種であるために、いずれこうした相手国の国内産業が伸びてくることを想定すると、比較的短期間の間に需要がなくなってくる可能性も考えられる。また、経済成長をしている諸外国の輸出市場への参入もあり、市場競争の激化傾向も出てきている。例えば市場参入を始めている韓国な

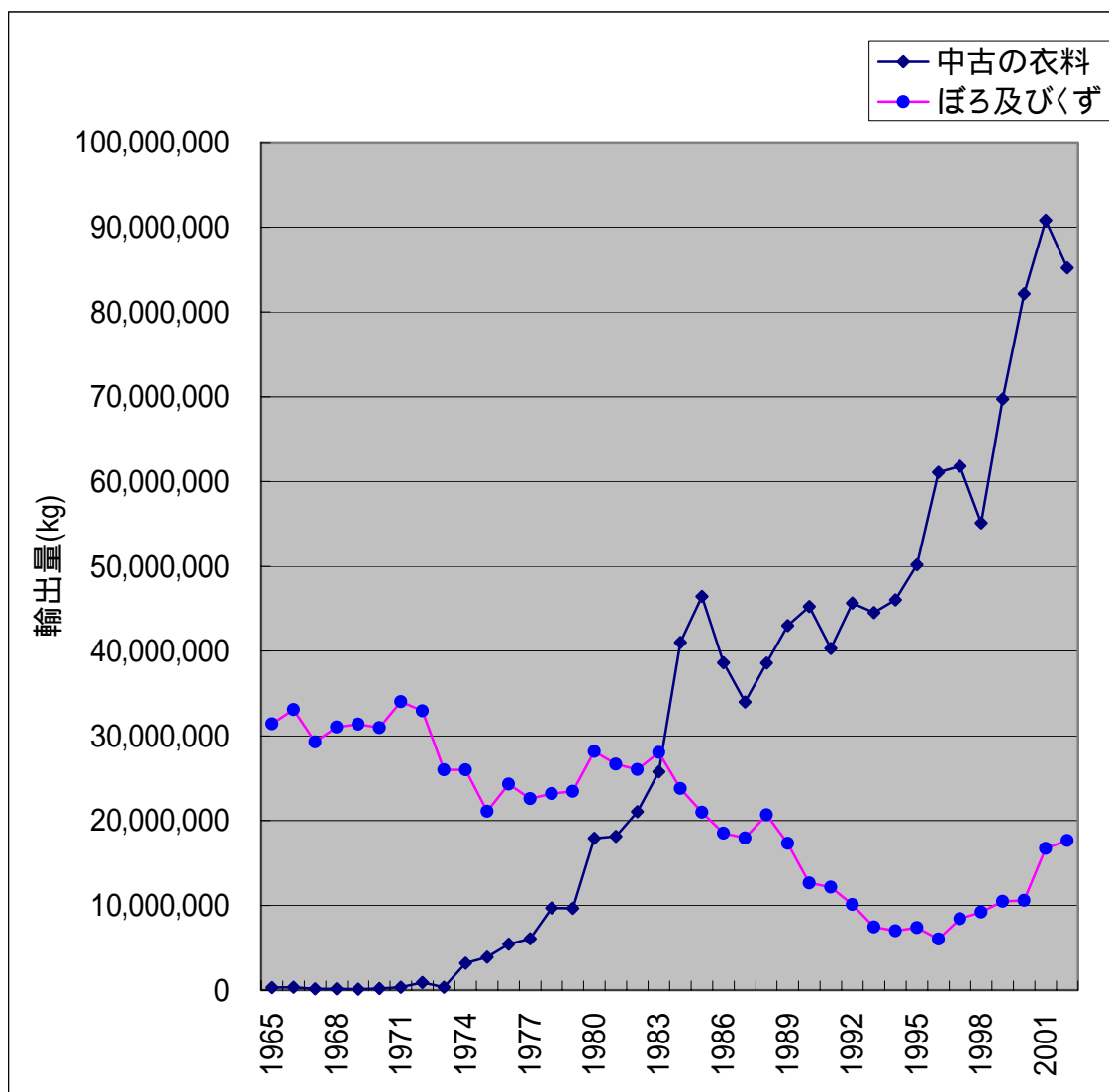


図6 - 3 中古衣料・ぼろ及び屑の輸出量の推移 (『貿易統計』より作成)

表6 - 4 中古衣料の選別カテゴリ (故繊維業M社提供資料による)

| =主なアイテム= | | |
|---------------------|-----------------------|------------------|
| Tシャツ | 女性用ジョセイヨウカラージーンズ | 男性用ダンセイヨウブルージーンズ |
| アロハシャツ | 女性用ジョセイヨウサマーセーター | 男性用ダンセイヨウ綿メンズボン |
| ウールセーター | 女性用ジョセイヨウショートパンツ | つなぎ服フク |
| 大人オトナジャージー上着ウワギ | 女性用ジョセイヨウスーツ上着ウワギ | トレンチコート |
| 大人オトナジャージーズボン | 女性用ジョセイヨウ夏ナツズボン | 夏用ナツヨウバジヤマ |
| 大人オトナジャンパー | 女性用ジョセイヨウハーフコート | ぬいぐるみ |
| 大人オトナセーター | 女性用ジョセイヨウブルージーンズ | ネクタイ |
| おむつ | 女性用ジョセイヨウ水着ミズギ | バスタオル |
| カーテン | 女性ジョセイヨウ綿メンズボン | ハンカチ |
| ガードル | シルクスカート | パンティー |
| カーベット | シルクドレス | 布団フトンカバー |
| 化繊カセンスカート | シルクブラウス | 冬用フユヨウシート |
| 化繊カセンドレス | スウェットシャツ | ブラジャー |
| 化繊カセンブラウス | スウェットパンツ | フリース |
| カバン | スーツズボン | フロアマット |
| きもの | スカーフ | ベスト |
| キュロットスカート | スキーウェア | ベルベット |
| 靴クツ | スポーツ用ヨウユニフォーム | 帽子ボウシ |
| 靴下クツシタ | スリッパ | ボロシャツ |
| 子供コドモジーンズ | タオルケット | マフラー |
| 子供コドモジャージー | 男性用ダンセイヨウTシャツ | 綿メンズスカート |
| 子供コドモジャンパー | 男性用ダンセイヨウウールシャツ | 綿メンズボン |
| 子供コドモ夏服ナツフク | 男性用ダンセイヨウオーバーコート | 綿メンドレス |
| 子供コドモ服フク(秋アキ冬フユ物モノ) | 男性用ダンセイヨウカジュアルシャツ | 綿メンブラウス |
| 子供用コドモヨウオーバーコート | 男性用ダンセイヨウカラージーンズ | 綿メンベビー服フク |
| 作業服サギョウフク上着ウワギ | 男性用ダンセイヨウ皮カワジャケット | 毛布モウフ |
| 作業服サギョウフクスボン | 男性用ダンセイヨウコーデロイパンツ | レースカーテン |
| ジーンズジャケット | 男性用ダンセイヨウショートパンツ | ワイシャツ |
| ジーンズスカート | 男性用ダンセイヨウ長袖ナガソデTシャツ | |
| 女性用ジョセイヨウTシャツ | 男性用ダンセイヨウ夏用ナツヨウスーツズボン | |
| 女性用ジョセイヨウオーバーコート | 男性用ダンセイヨウハーフコート | |
| 女性用ジョセイヨウ化繊カセンシャツ | 男性用ダンセイヨウフランネルシャツ | |
| 女性用ジョセイヨウ化繊カセンズボン | 男性用ダンセイヨウブリーフ | |

表 6 - 5 中古衣料の輸出先 (出典 : 『故繊維輸出産業の将来ビジョン』日本繊維屑輸出
組合 2001 : 86)

どでは、日本より高い回収率を示しているといわれ、それが有利に働いているのではないかと考えられる。

また、海外の安い労働力との競争をめぐる自己矛盾を抱えている側面もある。日本国内では人手が確保できず、故繊維業者が選分しきれない故繊維をミックスの状態では海外へ売ったり、海外へ工場を建ててそちらで選分させたりしている事例がある。海外では競合する故繊維企業もあり、そうしたところとの競争もあるという。海外で選分された故繊維は、主にアジア市場へ再輸出されたり、ウエス原料は日本での需要があるため再度日本へ輸入されたりしているという。海外の方が人件費が安いためにメリットはあるが、自国で選分したものが売れなくなるという矛盾があり、故繊維業者の側の思惑は複雑である。しかし、国内でさばききれないものをごみにしてしまうより、安い労働市場を利用して資源として生かすほうが合理的であるという考えもある。

表6-6のように、重さあたりの利潤は近年特に縮小しており、その原因にはアジア通貨危機が大きく関係している(表6-7参照)が、量ベースで考えればやはり近年の輸出市場は拡大傾向にある。「平成11年の市場規模は69697tである。平成元年から比較して約1.5倍に市場規模は拡大している。」(日本繊維屑輸出組合 2001:70)

6-5 国内向け古着 業態多角化の可能性

国内における古着の市場は、フリーマーケットの浸透とともに拡大傾向に入る。昭和50年代から徐々に一般的になったフリーマーケットだが、初期の頃は出店者不足から故繊維業者へ出店を頼むこともあったという。そのような観点から自分で古着ショップを営むようになった故繊維業者も出てきた。故繊維の卸売としての経営だけでなく、古着の小売店を持つことは経営の手法として隔たりがあるが、国内マーケットでの取引は単価が大きく利潤が得やすいというメリットがある。

また、古着利用への抵抗感が薄れてきたことから古着専門のショップも展開し、それらの業者が故繊維業者の元へ買い付けに来るようにもなった。国内古着市場における高額商品は、故繊維全体の排出量から見れば非常に少なく、もっと故繊維業界側の扱い量が拡大すればそれにつれて国内古着市場への進出も進むのではないかという見方もある。

しかし現状では国内古着市場全体に占める国内排出の故繊維の割合は少なく、主にアメリカやフランスから輸入された古着が店頭に並んでいる。自国の故繊維のほとんどを海外へ輸出しながら、古着の需要は海外からの輸入に頼ると言う、一見矛盾した状況が生まれているのである。国内市場で取引されるものは海外輸出するものに比べ高額商品でなければ買い手がつかないということから、故繊維全体の中でも数%の上澄みだけという状況であり、輸出の場合と多少論理が異なるが、やはりスケールメリットの出やすい手法であると言えるだろう。

表 6 - 6 故繊維の長期的な価格推移 (出典 : 『 故繊維輸出産業の将来ビジョン 』 日本繊維
 繊維輸出組合 2001 : 91)

表 6 - 7 アジア通貨危機前後の価格変化 (出典 : 『 故繊維輸出産業の将来ビジョン 』 日本繊維屑輸出組合 2001 : 92)

6 - 6 サーマルリサイクルの検討

その他、故繊維のリサイクルの手法としてサーマルリサイクルが検討される動きもある。この手法を故繊維業者が行うことは現状ではなく、主に化学繊維メーカーが企画するケースが多いようであるが、再生不能故繊維の再生用途の一つとして期待される向きもあることから、ここで紹介しておく。

化学繊維は従来の方法によって再生が困難であることから、別個に回収してそれを燃やし、そこから熱エネルギーを採取して利用するというサーマルリサイクルを適用することが近年検討されている。ある化学繊維メーカーでは自社製品を利用した衣類やカーペットなどを回収している。また、ユニフォームなど自社製品を購入した時に不要になるものに対しては、他社製品であっても回収し、生産段階で出た屑などとあわせて、専用の焼却施設を用いてそれらを焼却し、そこから得られるエネルギーは新たな製品の生産のために用いるというシステムを構築している。

自社製品を中心とするのは、燃やした際のカロリー数を一定に保つためだという。化学繊維と一口にいってもその組成成分はまちまちであり、焼却の回ごとにその配合が異なっていると一定のカロリー数が保てないという側面がある。しかし使用されている素材の比率である程度熱量が計算でき、また本格投入の前にテストするなどに対応がなされているという。ただしこの事例に関してはリサイクルを主目的とし発電が副次的な目的ではなく、あくまで発電を目的として、回収した繊維製品等を補助燃料として用いているため、本論の論旨からはズレが生じる。

しかしこの事例を通して、1章2節で挙げた平井氏の指摘が現行のリユースを中心としたリサイクルだけでなく、サーマルリサイクルにおいても障壁となりうることがわかる。市場に流通する繊維製品には生産から販売までに多くのアクターが関っており、その出所や責任の所在、正確な成分を特定することは難しい。ましてやそれらを一貫して管理することは、衣類がファッションの一部として消費されるものである以上困難であるため、ある程度の質を保ちながらサーマルリサイクルを行うにはリユースやマテリアルリサイクルに準ずる選別が必要となるということになる。

なお、このシステムでは独自の販売流通ルートを利用した回収を行っているが回収率はそれほど上がっておらず、問題となっているとのことである。

7章 変化への事業者の対応

7 - 1 転業パターンの理念型

7 - 1 - 1 理念型の想定

5章・6章を通じて、故繊維業にとっての原料の供給者及び需要者にあたるセクターの変化の諸相をみてきた。それらのうち故繊維業者に深く関る要素のみ取り出し、それらの特徴と故繊維業者への影響を表にまとめたものが表7 - 1である。このように繊維そのものの原料、供給セクター、そして需要のありかたも変化している中で、故繊維業者はどのように対応していったのだろうか。

それに当たる個別事例を見る前に、一旦、どのような変化が予想されるかを理念型として想定してみたい。これらは現実と完全に一致するものではないが、想定されるパターンに添わせて考えることによって、事業者の個別ケースのおおよその方向性と、ケース間の類似性、特殊性とを同時に把握できるものとする。

転業に際しては、やはり事業者の営業自体に大きく影響を与えている供給と需要の変動を重視するべきだと思われる。但し、供給・需要とは故繊維業者を取り巻く物の流れの図式の中で、彼らが扱っているものをおおまかに捉えた場合の抽象的な概念である。

「故繊維業者の転業」という限定的な行動に即して考えれば、「供給変動に対応する」かどうかは、供給主体が時代変遷の中で変わっているために、それら一つ一つのセクターとの取引の継続ではなく、それらのセクターから一貫してもたらされている、彼らにとっての原料である「故繊維を扱い続けるかどうか」に現れることであると考えられる。また、それが彼らを「故繊維業者」として規定する根拠であるために、結果的には「故繊維業者か、否か」という社会的な枠組みの中での業種カテゴリに関係することになるだろう。

「需要変動に対応する」かどうかという点についても、大きなフレームで見れば従来の故繊維の需要主体が時代の変化の中で参入あるいは脱退をしているといえる。たとえば中古衣料輸出は新しく参入してきた需要主体であるといえるが、そのように新しく参入してきた主体との取引を始めることと従来の第二次産業のような需要者との取引を継続することは、扱ひ品やその選別論理、ひいてはニーズという点で異なっていると考えられる。そのため需要主体ごとに対応の方法が異なるということになる。また、もっと小さな枠組みで見ても、需要主体ごとに時代の変化と共に変化を起こしてきており、業務内容や形態が以前とは異なってきている。その中で一般的な傾向として、高度経済成長以降「物が無い」という傾向は見られなくなり、こと繊維に関しては安価になる傾向が強い。そのために故繊維市場全体が縮小していると言えるのだが、このような状況下では故繊維に限らず、一般的に物を買うことよりも売ることの方が困難である。そのため、個々の需要者との付き合いの中で信頼関係を作ることや、変化に応じて生まれてくる細かなニーズを知っている

表7 - 1 外部から働いた変化要因の表

| 要因 | | 変化の特徴・インパクト | 事業者に及ぼした影響 |
|-----------------------|------------------------------|---|---|
| 排出物の 変化 | 化学繊維・混紡 製品の普及 | ・ 戦中から徐々に増えて いた | ・ ウェス・毛反毛など従来の用途への不 適合 ・ 選分が困難になる |
| | 未だ着られる ものの排出 | ・ 経済が豊かになるにつ れ、徐々に排出物の質 が向上 | ・ 衣類としての再利用が可能になる ・ 新しい再生用途の出現可能性 |
| | 量の増加 | ・ 大量消費・大量廃棄形 態に入り全体的な排出 量の増加 | ・ スケールメリットを生かした経営へ の転換を余儀なくさせる |
| | 繊維製品全般 の価値が低下 | ・ グローバリゼーション と技術の進歩の結果繊 維が全般的に安価なも のになる | ・ リサイクル価値の低下 |
| 需 要 の 変 化 | 毛反毛・ウール 需要の減少 | ・ 1971年以降バージン羊 毛価格低下 ・ それに連動して毛反毛 需要の減少 | ・ 毛繊維は含有割合の少ない高額品だ ったため量を扱うメリットや利幅の ある分野がなくなる。 |
| | 反毛原料（軍 手・モップ・詰物） 需要の減少 | ・ より安価なバージン製 品・代替製品の増大 | ・ ウェス・毛反毛に向かない繊維をマテ リアルリサイクルする方法がなくな る |
| | ウェス需要の 減少 | ・ 第二次産業の合理化・ 変化による需要減少 ・ 生産現場の地方移転に 伴う需要変動 ・ 代替品の市場参入 | ・ “専門加工”として経営することがそ れまでより困難になる ・ 日暮里には専門加工業者が多かった ことから広範囲の事業者に影響 |
| | 中古衣料輸出 の拡大 | ・ 昭和50年代以降 | ・ 選別論理の変化 ・ スケールメリットが望める |
| 国内古着市場 の形成 | ・ 昭和50年代から広がり 90年代本格的に成立 | ・ 選別論理の変化 ・ 卸のみの経営形態から小売兼業への 可能性 ・ 以前の毛繊維に似たスケールメリッ トが望める | |

| | | | |
|---------------------|----------------------|--|---|
| 回収 機構 の 変化 | 回収範囲の拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ・ ストックヤードの郊外化と規模拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 都市部に限定された排出物ではなくなる |
| | 再生資源回収市場としてのチリ紙交換の隆盛 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 人力による回収から機動力のある車による特定古紙中心の回収へ ・ 昭和 40 年代初・中期急激に普及 ・ 古紙回収量の飛躍的な増大 ・ ストックヤードの郊外化と規模拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 古紙市場に従属する ・ スケールメリットを生かした経営への転換を余儀なくさせる ・ 新規参入機会の増大 |
| | 建場中心の取引関係の弱体化 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 緩やかに進行 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 建場と問屋の取引を支えていた諸条件の変化 ・ 取引関係の流動化 |
| | 資源ごみの回収システムの整備 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 昭和 50 年代後半から徐々に広がる ・ 排出が大量安定 ・ 市況と無関係 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 古紙市況から独立 ・ 故繊維市況にも関わらず大量に排出され続ける ・ 再生用途のない品物が多い |

ことはそれ自体が大きな経営資源として働き、対応行動の糧となるものと考えられる。そこで、需要の場合には需要セクターを「業界」というサイズでの主体ごとに分け、「従来取引を続けてきた納入主体（業界）に納め続けるかどうか」を基準に考えたい。

供給・需要セクターの変動は、それぞれ独立した複数の主体の、異なる変動の束であり、例えば供給主体の一つの変動に対応すれば一つの需要変動に自動的に適応できているというようなものではない。そのため、この二つをそれぞれ独立の軸としてクロスさせてみる（表7 - 2 参照）。その結果4つのタイプが想定される。まず、変化の激しい従来の供給・需要のうちどちらか一方は変えずにもう片方を変えることによって生き残りを図るという方法が考えられる（表7 - 2、タイプ と ）。また、供給と需要共に変化させて、全く新たな経済活動の枠組みに移行するケースも考えられる（同表、タイプ ）。そして、その対極として、どちらも変化させることなく営業を続けるケースも想定される（同表、タイプ ）。

このような4つのタイプが具体的にとられる場合、どのような条件をもとにどのような方向性を目指すか、その成功の要因となりうるものはなにか、を想定し図に示した物が図7 - 3、4つの転業タイプの特徴である。原料・納入については図7 - 1の再掲になる。

以下、この4つの転業タイプについて考察してみたい。

表7 - 2 4つの転業タイプ

| | | | |
|----|----|-----|----|
| | | 納入先 | |
| | | 維持 | 変更 |
| 原料 | 維持 | | |
| | 変更 | | |

表7 - 3 4つの転業タイプの特徴

| タイプ | 原料 | 納入 | 方向性 | 条件 | 成功要因 |
|-----|----|----|-------------|--------------------|---------------------------------------|
| | | | 現状維持 | 供給・需要ルートを持っていること | それらが大きく変動しないこと、または変動に対応し事業の方法を変化させること |
| | | | 故繊維業拡大 | 変動する供給ルートに適應していること | 新しい納入先のニーズを把握し応える |
| | | | オンデマンド型営業拡大 | 変動する需要に適應していること | 新しい供給ルートを確保すること |
| | | | 転身 | 転身するに必要なさまざまな資源 | 資源を生かす諸条件 |

原料（仕入れる品物の属性）×納入する相手（納入する品物のユーザー）の組み合わせで見る。「」は変化させていないことを、「」は変化させたことを示す。原料は便宜上故繊維に限定し原料が「」の場合故繊維を扱い続けていることを示す。

7 - 1 - 2 タイプ 「現状維持」型

このタイプは、原料を変えず、かつ納め先の業界も変えないことによって規定されるグループである。つまり故繊維を扱い、納入先の業界を変える、あるいは増やすことをしない、従来どおりの取引を続けていく業者のグループとなる。ただし原料、納め先の二つのみが原則であるため、例えば「故繊維業者であることには変わりがないが、業界内のモノの流れの図式の中でより川上に近い位置に拡大する（例えばウエス加工専門業が回収主体からの仕入れまで行うようになり、納入先は従来どおりウエスを第二次産業に納め続ける）」といった事例があった場合もこのグループに含まれることとなる。

このタイプでは、納入先を変えないことにより従来の再生用途に、そして扱うものも故繊維の間々とすることから故繊維業者の置かれていた立場に、それぞれ結果的にこだわることになる。その前提条件としては従来仕入れルートと納入ルートを持っており、それが営業として成り立っていることが考えられる。言い換えれば故繊維業者として営業してきた者、ということになるため、この限りでは前提条件はそれほど厳しいものではないと言える。志向する方向性としては、故繊維業の営業を性格・位置づけという観点から見て現状維持であると考えられ、タイプの名前に冠した。この場合、数量の増減という概念は一次的には含んでいない。

次にこの「現状維持」を成功させる要因として想定されることはなんだろうか。

まず、特に需要面において大きな変動を受けていないことが考えられる。これまで見てきたように、需要業界は大きく変動しているものの、特にウエスなどでは需要が皆無になったわけではなく、さらに企業ごとに需要動向が異なっているために、業者によってはそのような良質の大口ユーザーを抱えておれば事業が継続できるということも考えられる。また、限られた範囲内で故繊維業者の減少度が需要の減少度に比べて大きくなった場合も同様の可能性が考えられる。それは例えば、何らかの理由で多くの需要者を抱える故繊維業者が一つ廃業し、その取引先が同内容の事業を営んでいる故繊維業者に譲られた場合、譲られた方にとっては取引先が増えることとなり、事業としての現状維持は可能になると考えられる。

仕入れルートに適応していることもまた要因として考えられる。回収セクターが徐々に量的拡大を遂げ、業者側にもその受け入れを迫っている中では拡大化することも適応の一つとして考えられるが、その場合にはそれに見合う需要の確保が必要である。そのほかに拡大化したセクターから一部の限定された量だけを買取る形で需要とのバランスをとることも考えられる。

また、これらに加えて事業内容の合理化を図っていくということも、成功要因として働きうるだろう。故繊維の需要減の要因の一つには安価なバージン製品との競争という面があるが、競争の決め手となる点が価格のみであるなら、何らかの手立てによって従来の工程を合理化し、価格を抑えることによって対応することが考えられる。

7 - 1 - 3 タイプ 「故繊維業拡大型」

このタイプは原料を変えずに納入先を変える、あるいは増やすことによって適応していくケースを想定したグループである。つまり、業種としては故繊維業として規定され続けるものの、納入先という点では従来の再生用途にこだわらず、新規再生用途も取り込んでゆくという点で従来よりも拡大化された販路を持つ故繊維業者であると考えられる。この、販路に関して拡大化しているという点でタイプの特徴として捉え命名した。

このような適応を行うために必要な前提条件としては変化している仕入れルート、そのシステム及びそのマテリアルに適応していることが必要になる。それには前述の通り拡大化したセクター、言い換えれば回収と故繊維業界内部の緩衝材としての役割を果たす業者から限定された質・量の故繊維だけを買取る方法と、回収セクターの変化そのものにダイレクトに対応する形で拡大を図っていく方法がある。

仕入れへの適応の方法と規模は需要の質と量によって限定されるが、タイプ では全体として縮小傾向にある需要にこだわる形での営業が想定されているため、ここで言う前者、緩衝材的役割の同業者からの仕入れをあてにするという適応の仕方をとる業者が多数を占めていると考えるのが現実的だろう。それに対しこのタイプでは、後述する新規販路の性格にも影響されると同時にそのような緩衝材的役割の業者を必要とする同業界のニーズも受けて、後者の、回収セクターにダイレクトに対応する変化を遂げる業者が偏在していると考えられる。

その場合、回収セクター内部での主体の交代が起きてきていること、回収セクター側で用意される故繊維の量が多くなってきているということ、そのために近年では受け入れきれない状況も起きるようになってきていることは5章において述べたとおりである。そのために、仕入れに関する平均的な状況では、従来の建場取引の現場において存在していたと言われていたような取引先と長期的に築いてきた関係性や信頼関係といった資源を武器に故繊維業者間で競争を行うという事態は考えにくい。むしろ増大する量に対応して、発生する故繊維を受け入れることができるかどうかということが武器となり、その条件を満たしている場合には仕入先の獲得はそれほど困難ではないと予想される。ただし、故繊維の場合発生地とその質に密接な関わりを持ち、かつ回収が一定の地域的範囲ごとに行われていることから、局所的に競争が発生する可能性は十分考えられる。

このような業者の適応が成功するか否かは、拡大した仕入れに見合うだけの再生用途や納入先の確保と、それらのニーズを的確につかむことにあると言える。故繊維業にとっての新しい再生用途としては中古衣料としての輸出の拡大や国内中古衣料市場の形成によって支えられた衣料としてのリユースが挙げられるが、これらは従来の再生用途に納入していく際の選別とは基準が全く異なっている。ウエスとしてのリユースや、反毛・製紙によるマテリアルリサイクルの場合の選別基準が毛、綿といった故繊維のマテリアルやそれらの色柄であり、繊維のマテリアルを見分ける職人的な選別眼が必要であったのに対し、衣

料としてのリユースの場合にはマテリアル・対象となる年齢や性別・形状・など、原料市場というよりはよりファッション業界に近い基準でカテゴリが作られ、その範囲内に収まる汚れ・破れのないものが選ばれる。そのため衣料を繊維原料ではなくファッションとして分類できる知識やそれに対応するものを込みぼろの中から選び出すための眼が必要になる。

また、新規再生用途だけでなく故繊維全体の再生用途のうちで大きな割合を占めるようになってきている中古衣料の輸出には一つ100キロ、などの決められた単位量での梱包が必要になり、その状態で商社に納入され、海外へ輸出されることになる。そのため梱包のための機械が設備として必要になるほか、単位ごとに梱包するだけの商材を扱っている必要性も発生する。扱い量の少ない場合には、全体に対して含まれる割合の低いカテゴリの商品を中心に、在庫として抱えていなければならないということになり、事業者にとっては経営上好ましい状態ではないと考えられるからである。そのための対応方法としては扱う全体量を大きくするか、何社かで中古衣料用に選分した故繊維を集め、まとめて卸すということが考えられる。

そのほかこれまでの調査の中で表面化していない故繊維の需要が潜在的にあることも想定されるが、それについても同様に、回収ルートへの適応を何らかの形で行った上で、それら需要において要求される新しいニーズに応えることが、故繊維業者としての販路拡大を通じた適応に必要となると考えられる。

なお、ここでは回収セクターの拡大に適応することを条件とし、新規再生用途への適応が従属項目として想定してあるが、経営の良し悪しは仕入れと需要のバランスであることと、故繊維業の場合特に需要の確保が重要であると考えられるため、両者の比重の差については明言できない。また適応が同時発生的に起きていることも想定され、どちらが先かといった時期的なものまでが規定できるものではないことを付言しておく。

7 - 1 - 4 タイプ 「オンデマンド型営業拡大」型

このタイプは扱う商品の原料やサービスそのものを変えるが、納入先業界を変えることをしないというパターンにおいて想定される適応を行うものである。業種としては、厳密には故繊維業者と言えなくなるが、個々の事業者のベースで見れば納入における取引相手は変わっていないため、その意味で半分程度は従来の営業を継続しているという言い方が出来るだろう。

このような適応を行うために必要な前提条件は、取引を続けてきた納入先を持ち、且つその納入先業界における、企業ベースの細かなニーズの変化を把握しているということである。反毛、ウエスや製紙原料など、伝統的な故繊維の再生用途は縮小傾向にあることは前述の通りだが、それらの使用者も企業単位では営業の変換を行いながら事業を続けることが想定され、それに連動する形で新たなニーズも生まれてきているだろう。取引相手のニーズが変化することで自分の扱う商品の取引量やその価格が減少することは確かに

痛手となるが、同時に新たなニーズを知りうる契機として活用し適応を図るケースが考えられるのである。

そのように納入先のニーズに添った形で業態を変えてゆく、オンデマンド型の営業方針を成功させるには、新たなニーズに対応する商品やサービスの見極めと、その仕入れルート、サービス提供のための資源を確保できるか否かという点が重要であると考えられる。仕入れの確保については、故繊維のカバーしうる範囲だけでなく、従来扱いのなかったバージン繊維やその他の素材、またそれらから作られる製品の入手ルート自体の確保や競合製品に勝る製品開発などが必要となるだろう。またサービスに転換する場合には事業の枠組みそのものが大きく変化するため、内容にもよるが一般傾向としてより障壁が高くなるものと予想される。

7 - 1 - 5 タイプ 「転業」型

このタイプでは扱う商品、あるいは利潤の糧となる資源を変化させ、納入先など対価を受け取る相手も変えるという形で適応をはかるものを想定している。業種としては故繊維を離れており、また卸売業を含む商業としての経営ではなく、サラリーマン、マンション経営、サービス業、不動産業などを含めたあらゆる職業・営利活動形態に転換することが予想されうる。

とはいえ、従来の営業内容と全く無関係であると言い切ることは出来ないだろう。例えば故繊維業から繊維関係の生産に携わる経営への移行などのように、何らかの形で転身前の営業の中で得られた知見、経験あるいは資源の及ぶ範囲内での変化の方が、全く無関係の業態への変化に比べリスクが少ない。ただしサラリーマンなど一般的に広くそのチャンスが提供される業種・職種、あるいは持ち得る物的資源の活用によってその経営可能性が規定される類の営業については、それ以前の営業による知見や経験の範囲というよりは、より広い意味での資源に規定されるものと考えられる。

7 - 2 個別事例の分析

7 - 2 - 1 分析に当たっての個別ケースの分類

本章では、日暮里に開業した故繊維業者へのヒアリング記録を元に各商店の業務内容の変遷及びその背景について記述してゆく。その過程において日暮里から離れた業者、あるいは故繊維業から転業し全く別の職業になった業者を含むが、全てのケースにおいて、日暮里の地で本論文で規定するところの故繊維業を営んでいたことは共通する。

各商店の業務内容の変遷をみたのちに、個々の変化が7 - 1において設定した4つのタイプのどれに対応するかを考察しその要因を分析することとするが、そこにおいて特徴的と考えられるタイプ別に個別ケースを分類して掲載する。

分類の基準としては、今回ヒアリング対象となった、各商店における2003（平成15）年現在の当主が行ってきた営業までを範囲とする。したがって、次世代がサラリーマンになるなどで継承予定が無いが、故繊維業を営んでいた最後の故繊維業経営者が生存している場合、サラリーマンへの転業としてタイプ に分類するのではなく、最後の故繊維業経営者の取った行動をタイプに当てはめ分類している。ただし、タイプ を予定した行動であることは分析の内容において言及することとする。

7-2-2 タイプ 「現状維持」型

このタイプに分類される業者は3ケースある。そのうち二つが1955（昭和30）年時点でウエス加工を営んでいた事例であり、もう一つが問屋を営んでいた事例である。

A商店

A商店は1904（明治37）年創業の業者である。創業時の業種など詳しいことは解らないが戦前にはウエス加工業の形態になっており、戦後もウエス加工業を営んでいる。

そのため、仕入れは回収セクターから直接込みぼろを仕入れるスタイルではなく、そのような仕入れを行っている東京近郊の故繊維業者からウエス用に選分された故繊維を仕入れていた。ここ20年ほどの取引軒数は3軒ほどとされている。

（最近の仕入れ先は、行政だったのでしょうか？）いや、行政からはないですね。うちの場合はウエス屋なもんで、そういう集めたぼろの、分けたやつを、うちの方では仕入れてたもんで、ウエス材料としてなるものだけを仕入れてたんで、殆どその、いわゆる問屋さんというのですか仕切り屋さんですか、そういうところから入れてたんですね。3軒くらいあったかな。（それは分けるのを専門にされている業者さんですか。）そうです。分けるの専門というかももちろんそうなんですけれど、そういうのは、いわゆる仕切り場と言うか建場から仕入れたり、行政から仕入れたり、そういう風にして選分するわけですよ。（3軒とも日暮里の方なんですか。）いや、うちで仕入れてたのは、埼玉だとか、あっちの、狭山とか。まあその店によって皆さん色々お得意さんがあって、そうですね、もう三軒くらいあってあと他はどこだったっけな……。ですから、ここ2,30年はそんなもんでしたね。その前はもう殆ど群馬だとかね、茨城だとかそういうところしか品物がなかったからそういうところから仕入れてたんですけどやはり都会。品物がね、やっぱり落ちるんですね地方のはねえ。（030620）

需要としては大小さまざまな取引先があったようだが、概して第二次産業・印刷業界・輸送に大別される。小口需要者へは間に仲介業者が入ったらしい。

（大口のお客様というのと大体何軒ぐらいありましたか。）だから直接の、うち直接だと大日本印刷へ昔入れてたんですね。大日本印刷とあと千葉の川鉄、川崎製鉄。それとか神奈川の日立造船とかね。それからあの東京、東急急行電鉄とか京浜急行とか。電車会社とか。あとは自動車会社はあんまり使

わなかったけど。国際自動車のバスとか、タクシーやっていると。あとは殆ど小さい工場ですよね。川崎とか、都内いっぱいありましたけど、細かいのがね。(小さいところだと仲介を通して?)うん、だいたい印刷会社は殆ど材料屋さんを通して。あとは普通の3,40人の会社は直で入れてましたけど。(030620)

このうち、戦前から取引があったという読売新聞の事例には、当時の営業の様子を見ることが出来る。

読売新聞の場合は、だから一日おきくらいに入れてましたよね。というのは、輪転機こう回るでしょ。すると朝刊夕刊変わるわけですよ。するとその、いわゆる輪転機だからこういう丸い、のがあるんですが円盤がこう組み合わせてるんですけどそれが終わる度にそれ全部拭いて、円盤は円盤でもう一回溶かしてそれで使うわけですよ。だから毎日それを掃除しなくちゃならないんで相当使ったんです。(それは一日おきに、何キロくらい収められたのですか。)だからね、あの頃車で、40本だから、大体500キロから600キロくらいは、一日おきに入れてましたよね。それだってやっぱり、皆入ってくるんですよ。競りこんでくるわけですよ。まあうちは読売しか入れてなかったですけどね。やっぱり各新聞社ね、いろんな人が入ってましたよね。新聞社も、結局スポーツ新聞がなんか出さっていったりすると、芝浦の方へそういう工場建って、スポーツばかり刷っていると。そうするとそこへまた新規に売り込みに行くという。)そうです。だからそういう大きなところは工場が出来ると大日本印刷だって市谷にあるんですけど、それがあちこち工場を作るわけですよ。そこだけじゃまかなえないし。ある程度市谷の本社だって市谷の工場があるんですけど、王子に行くと結構王子で大日本何とか工場とかいって紙の印刷じゃなくて製本屋もあるし、プラスチックの印刷だとか、いろんな印刷があるわけですよ。すると各そういう支店とか支所って言うかそういう関連会社へも紹介されて持ってくわけですよ。(030620)

しかし、昭和40年代から次第に需要業界や需要を取り巻く社会変化の影響が故繊維業者の営業にも現れてくる。そのような中で、レンタルウエスは使用済みのウエス処理の困難から生み出されたとされ、都心の大手新聞社などを中心に広がったという。背景には公害問題や事業者の排出するごみに関する規制が関わっていたと見られる。

それはね、40、昭和40年・・・50年ちょっと前に、結局ウエスっていうのが、ウエス使うと、その使った油ぼろね。その処分が困るわけです。相手が。で、その頃はまだね、近所のお風呂屋さんへ燃料として出てたんですよ。ところがね、ああいうインクのなんかを燃やせば油煙が出て公害でお風呂屋さんが使わなくなるでしょ。だから貸しウエスというのが出来たんですよ。(それが昭和40年代後半。)そうです。それは案外早く出ましたね。それが、始めたのが白洋舎。白洋舎が始めてんですからね。天下の洗濯屋ですから。だからまあそれにあともう一社何だかあったかな。ダスキンとかあすこもやってましたね。(では読売はそっちの方に。)だからもう新聞社は、だって有楽町の

真ん中ですからね。新聞社の印刷の工場があったのは。だから朝日新聞社でも毎日新聞だってあれですからね。だからみんな、そういうの、変わりました。(030620)

しかし、このようなレンタルウエスを利用することは需要者だけでなく故繊維業者にとってもそれなりに意味のあることだったようである。故繊維ウエス需要の減少には、単に競合製品の進出や需要業界の変化だけではなく、故繊維業界側の供給体制にも理由があったと考えられるのである。

ともあれ貸しウエスをやらなければウエス自体が品物が間に合わなかったですね。(納期が?) 納期も何も原料がない。足らないですよ。ええ。(原料が足りなくなった時期というのは?) それがね、結局さっきちょっと話したけど、出る時期が、5月から12月までなんですよ。寒くなると寒いから衣替えしないし、12月から4月ごろまでは殆ど出てこないんですよ。その間ずっと倉庫の中にためていたのを全部使っちゃうわけですよ。そうすると少しずつ出て行くところを、一円高く買います、また一円高く買いますってまたせり込むわけですよ、その建場へ。(中略)(そうすると5月から12月に出たものをずっとストックして。) そうです。だからやりくりって言うかどんどん作っていく。そうすると、まあ1月2月は良いんだけどそれこそ3月4月くらいになると殆ど在庫がなくなっちゃうわけですよ。でまあ建場行っても少しは出るけど。でそういう大掃除って言うのは殆どなくなりましたけどね。5年かそこらでね。衛生状態もいいから別に一斉の大掃除っていうのをやらなくなりました。随分変わってますよね、だからね。(030620)

故繊維の排出が季節的に不安定であることは、時代を問わず一貫して故繊維業界の問題点であったようである。とりわけ時代を遡るほどにその傾向が顕著だったらしいことが伺われるが、それに対する手段としては多くの備蓄をもつことの出来る設備を業者個人が持つか、あるいはそのような、変動する排出に対する緩衝材的役割を一手に引き受ける業者を擁する分業体制がある程度敷かれていたであろう。しかし、化繊・化繊混紡製品の浸透によって、繊維製品全体のうち純綿製品の含まれる割合が低下していることなど排出されるもの自体の変化により全体に含まれる割合が低下するにあたっては、個人事業者の、あるいは分業体制を前提とした業界全体の故繊維の全体取扱量を増やす以外には同量のウエス原料を確保する手段がなかったことと考えられる。それに対し供給が比較的安定している競合品が安価で提供されるようになるならば、需要が移ってしまうことを食い止めることは難しかったであろう。

さらに時代が下ると、工業の合理化が進められ、ウエス、そしてウエス以外にも外注化して取引先に収めていた故繊維由来の加工製品の需要まで減少してしまう。

だけどだんだん、自動化になるわけですよ。人を使うのが一番経費がかかりますからね。どこの工場でも全部人件費を減らし、自動化にして早く安く作るようにするから、どこのね、どんな工場でもそれ

を皆やってますから、だからね、川鉄、千葉の川崎製鉄って言うところは、月に二万足ぐらいね、ぼろ手っていうのをに入れてたんですよ。こういう厚い手袋なんですけどね。それがもう、その造船部分で鉄の需要が多いので、それでこの圧延なんていうと、この溶かしたやつを行ったり来たりして、それをこう薄くするわけですよ。それを30人が40人で交代で昼夜でやってるからそれこそうんと使ったんですけど、いまそこを二人とか三人で済むんだって。へへ。それも10年前にですよ。だから今動いているんだか辞めたんだかわからないですけど、動いてるんだか動いてないんだかね。あとそれじゃなきゃ、結局韓国へそういう製鉄のあれだとか造船もそうですけどね、教えちゃったもんだから結局向こうは人件費安いから、どんどん製品がね、売れなくなっちゃって。だから売り上げがどんどん減っちゃうし。結局貸しウエスでも減るでしょ。(030620)

そのため、この商店では当代限りで廃業する方針で営業を続け、実際には2002(平成14)年に廃業した。しかし、廃業まで取引していた先は大小あわせ50社ほど、外部からの従業員も3,4名あったという。しかしそれでも廃業したのはなぜかという問いへの答えに当たるコメントには、ウエス加工業が重労働であること、その割に利潤が薄くなっていることが挙げられ、継承候補者は別の職業についていることが伺われた。

まあ...ほとんどだけどぼろ屋さんで二代目継いでる人は10件あっても1件か2件くらいじゃないですか。そのぐらいやっぱり、その、重労働だったんですね、やるのがね。その割には利益がないということですね。だからやっぱり子どもは好きなようにということですね。やっぱり学校を出れば、みんなそれぞれ、その、なんていうんだろう、同じ商売でも売ったり買ったりする商売ならある程度自分のあれですけど、何しろ自分で切ったり加工したりしてやらなきゃならない、人を使ってやらなきゃならない、ね。ですから、やっぱりそういうことでは...ね。子どもにはそういうこと言えなかったし、無理にそこまでは勧めなかったですね。やっぱり子どもは自分の能力でね、出てってもらった方がいいと思って。(ではご子息が大学に上がられたときにはもう考えていらっしやなかった)そうですね。(030620)

そのような重労働を背景に、合理化しきれない、人手が集まらない、という問題も抱えられていたように思われる。

私ら最初は始まった頃は、日本剃刀をね。日本剃刀って、昔床屋さんで使った、こう柄がついたのがあったんですよ。まあ、こんなんでね、それを近所の金物屋へ行って買ってきて、で、持つところだけ布を巻いて太くして、それで片刃ですからこうして砥いで、そして着物のほどいたり、こういうところのボタンを取ったり、そういうの剃刀でやってたんですよ。ところがそのNさんというところは、それこそベルトコンベアーでこう、10台くらい並べておいて、こういうにね。バルブをまわして、そこへ突っ込めば、切れるように。そういうのでやってたんですね。それを真似して、日本裁断機っていうのが江戸川にあって、その人がそのいわゆる100ボルトのあれでモーターを真ん中に置

いてそれをベルトで歯を回して、そういう機械を作って日暮里中って言うかウエス屋さんに売り込んだの。それから剃刀は使わなくなったんですけどね。(中略)それでね、日暮里ではやっぱりなかなか人が集まらなかったですね。(それは戦後は一貫して人が集まらなかったんですか。)ええ。だから、まあ男の人はどうしても力仕事になりますからね。その、ウエスを結わえたり、それを積んだり配達したりするのでね。女の方はそれを切る専門でしょ。そうすると、やっぱりこういうところへ座ってやるわけですよ。だからやっぱり若い人は座ってやるというのは耐えられないんですよ。それで、郊外の N さんあたりは、それこそこうやってね、足がちゃんと下へ、座れるように、椅子式で、やってたからね。結構若い方、近所の方が来て頂いたようですよね。(030620、一部固有名称を伏せた)

このような経過をもとにして A 商店の変化への適応を眺めた場合、ぼろ手や雑巾などの外注を行いながら納入者との付き合いを行っていたという点でタイプ のオンデマンド型営業拡大に近いように見受けられる。しかし、このような品目は故繊維由来のものであり古くから行なわれていた手法であること、また仕入れ相手であった業者が一時期 A 商店でウエス加工職として働いていたという事例を含むことから、同業者間取引的要素が非常に強いと考えられ、仕入先の開拓に障壁を持つタイプ による適応の性格としては説得力に欠ける。(尚、レンタルウエスの事例は引用した部分のみに言及されたことであり、この言説から同商店では直接の扱いがなかったか、あるいはあったとしても主流ではなかったと判断されるためここでは考察から除外する。)むしろ、ウエス加工業として営業が成立していた時期のスタイルをそのまま継承したタイプ により近いケースと見られ、当主(3代目を指す)の営業時期の適応方法としてはこちらを適用するのが妥当ではないだろうか。

なお、未確認ながら3代目の子息は別の職業についていることが推測され、それを含めればタイプ を予定したタイプ 的行動という性格付けになる。これを規定した条件としては前述の通り従来どおりの故繊維業における利潤の薄さと重労働があげられる。その他保有する資源や条件がこの行動の動機として働いていると考えうるが、その裏づけに値する資料が得られなかったため、これ以上の分析を行うことは、現況においては不可能である。

なお、タイプ として当代の営業を捉えた場合の仕入れルートへの適応については、回収セクターの変化にダイレクトに対応する形のものとはいえず、むしろ間に緩衝材的役割の業者を挟んでの、自社の扱い品目に限定した仕入れを行っていたと言える。

E 商店

1916(大正5)年創業のE商店ではウエス加工を専門とした営業を続けてきた。一時期20人もの従業員を抱え、ここから独立した業者もある。扱い品目は輸出向けウエスが中心だったようであり、仕入れもウエス原料として選分されたものを購入するスタイルだった。戦後は昭和22年に業務を再開し、この時から今回お話を伺った当主が業務に従事している。

戦後は建場が復興すると同時に再開したと見られ、その当時は建場から直接原料を仕入れていた。しかし、1955（昭和30）年ごろになるとウエス原料のみを仕入れた方が能率が良いということで、日暮里にある選分業者（L社）から仕入れていたと言う。その後は自分の商店から独立した業者から仕入れたりもしていたが、集団回収や行政回収からは仕入れたことはない。それは、廃棄にかかる料金を抑えるために品物を厳選しているということのようだ。

（仕入先というのはL商店が主で、それ一社ですか。）そうですね、さっき言ったとおり、建場から仕入れて、カラサワとかから仕入れてやっていた時分はうんとものが出て、あるいは那須野からも買ったことあるけど。その頃はまだLとは取引していなかった。そこでまだ間に合っていたから。そのうちにね、やっぱり撰分されたものを買ったほうが能率が良くて仕事が速くあがるわけですよ。それでLのところ、あんたこれやるかって聞いたらやってくれるっていうんで、分けたものだけを買って、ウエスの原料だけ買って、それでやるようになったんですね。あと・・・（昭和）五十年代になってからはね、うちから出た若い衆のところから買ってるんですよ。それはまあ　　っていうのがいるんですけど。あるいは　　というのがね。うちから出たの結構いるから。（030620）

集団回収になってからは私は行かないですから、集めに。仲間からいいものだけとか、うちを出た者がああいう特殊なものを持ってきたり。だからなるべく、捨てるものを少なくね。良い品物だけ扱って。だからごみも出ないし。ごみが出るのがすごい金がかっちゃうんですよ。夢の島にね、捨てに行くのに。ただで集めてもね。それじゃあ商売じゃないんですけども。殆どの人が逆にお金をもらって集めている時代でしょ。だんだん商売じゃなくなっちゃったんじゃないかな。それが廃れるひとつの原因かもしれない。やはりね、1キロ5円でも10円でも出して買ってくるうちが花だったんだよね。（030313）

納品先は大手精密機器メーカーや食品会社、新聞社などがあり、一時期は官庁にも納めていたと言う。値段も安定した動きを見せていたが、しかしバブルがはじけてから需要が減った。ちょうどバブル前後の仕入値段の話が出たので紹介する。

ここにあたしがね、うちのウエスの仕入値段を書いてある。たまたま持っていたんですよ。昭和五十五年から今まで書いておいたの。ずっと見てね、ほとんどね、変わっていないんですよ、値段がね。例えばね、さっきここで出たメリヤスというのがありますよね。それがね、五十五年のときは仕入値段が一キロ三百三十円なの。それがずっときちゃってね、まだここもそうでしょ、これは昭和六十一年。六十一年になってやっと三百五十円になったんだね。それとね。六十二年の、ほらちょうどバブルが弾ける前で上がってきたんだね。三百七十円。それから三百八十円。一番最高が三百九十円、あ、四百円。このときが一番動いているわけ。値段が。この薄メリだけでなくてね。それがまた落ちついて三百八十円に戻ってきて。平成元年も三百八十円。平成三年で四百円に上がってますね。平成四年もそう。途中で三百八十円に戻っていますね。これは三月から戻ったのかな。平成五年になって、五

月から三百五十円になっている。それがずっと続いているのかな。これは私が仕入れているところの値段ですけどね。(これは取引先によって違うのですか。)そうです。中身が悪いんだとさ、二百五十円とかもあるかもしれない。でもこれは一流商社といっちゃおかしいんだけど、大量に使うところで大きな企業はみんなこうですよ。大体これくらいのところじゃないと。(中略)いいところはね、反物みたいに切って持っていくこともあるんですよ。実際仕入値段が三百五十円であっても、仕入れたものは半分捨てるみたいになっちゃう。本当に生かしたものしか持って行かない。規格があるから。三十センチ四方にしてくれとか。それによって値段も違うんだけど。それで納めるのは五百円くらいで納めるとか。(030313)

この談話からは、ウエスも求められるレベルに差があり、良いものは原料から高く取引され、また納め先に合わせて再選別し品質をそろえて納入するという形態が取られていたことが解る。ここではかなり大手の会社を相手にした取引であり、品質へのこだわりも相当あったらしいことが伺える。その意味でレアケースかもしれないが、いくなれば品質にばらつきがあって当然の故繊維から、新生地から作って提供されるようなものに近いレベルのウエスを作って提供されることが求められる場合もあったということである。このような談話もある。

(軍手はやっていらっしゃったんですか。)やっていましたよ。一時期紙ウエスもやったことがある。四国製紙に頼んで作らせたの。紙のウエスっていうのは、十条キンバリーもやっているんじゃないかな。あるいは、岐阜のほうの何とか製紙というのもやっているとしますよ。(それはお客さんが欲しいと。)要望によってね。会社のほうからこういうの持ってきてくれないかって言ったら、はい、わかった一つってね。あるいはねちょっと、新しい品物も扱ったことがある。というのはどういうものかということ、手ぬぐいとか、綿製品でね、ミシンを入れてね、簡単に従業員に使わせたいっていう要望が会社からあるとするでしょ。そうすると日本橋の間屋街に行って、「セタンモノ」を買ってくるんですよ。巻いたものを買ってきてうちでね、適当に加工してさ、持って行って、会社が大きいからミシンを入れられっからいいつってそれでね、従業員にばーっと切ってこの部分を使わせたりするの、そういうのもありましたよ。ただね、買ってきて即は使えないんですよ。というのは、新しい品物は水をはじいちゃうし、油もはじいちゃう。だから、一応ね、洗うとか、湯通しするとかしてね、油抜きをしてからやらないと使えないですね。(それは何で新しいものが必要になるんですか。)うーんそれはね、やっぱり働いている人がね、ボロよかこっちのほうがいい、見た目がいいし扱いがいいっていうんじゃないでしょうかね。そういう時点からボロも大分ね、敬遠されてきたんじゃないかなっていう。例えばほこりもね、いくらきれいにやっても埃はついてくるだろうし。だから、最初は、新聞社だとか精密機械だとかはウエスをうんと使っていたんですよ。でもある時期から使わなくなっちゃった。それは今言ったとおり、埃が多いとかそういうので使わなくなってきた。そういうのがあって、それにかわって、洗濯したものとかが、新しい品物を使うとか、紙ウエスとか、あるいは外注に出してやらせるとかにね、変わっちゃったんですね。だから新聞社や精密機械からは、お

払い箱になっちゃった。(030313)

このような談話からは需要者に合わせて営業を拡大してゆくタイプに近い性格が想像される。しかし、そうした加工品の扱いによって納入先との取引を続ける志向ではない。後継者は既に大学卒業後会社員の職についており、E商店は2003(平成15)年に廃業している。そのことからやはり従来の営業の範囲を大幅に超えないという点でタイプに分類した。

D商店

D商店は創業から糸くずを中心に扱う屑繊維原料商(問屋)であった。創業は1921(大正10)年、納入商品は反毛原料を主としていた。戦後も屑を中心的に扱っており、昭和30年代の取引先は、当時の問屋が平均して建場20~30件を持っていたというが、D商店ではそれほどではなく、裁落商との取引が主であったという。その割合は建場から3割、裁落から7割程度の取引であったらしい。大体20人ほどの従業員を抱えて選分などを行っていた。しかしウエスも多少扱っていたようである。

(昭和30年代どれくらいの建場と取引していましたか?)うちの場合は建場と裁落とあるから。平均すると20~30件の建場を持ってたんじゃないか。うちの場合はそんなに多くない。(問屋さんは平均20~30件持っていたんですか?)そうですね、大体。一般的には。(021122)

(裁落業者とは何軒くらいの取引があったんですか?)仕切り業者、問屋でも主に扱っているのは4~5社だったから出入り業者は50~60件は持っていた。とても賑やかだった。毎日のように東京中から屑を集めて持ってくるのだから。当時は貴重品だからちょっとしたものを扱っていてもいい商売になった。戦後一番高いときで、毛が一貫目2000円、キロ500円から。女工の日給200円から250円。毛糸の一掴みと同じくらい。裁落業者はあちこち駆けずり回って、そんなにたくさん集めてこなくても結構いい手間になった。(021122)

(D社が特に一般的な流れと違った理由は?)仕向け先の工場の関係。売り先、納め先の関係。製綿工場・紡毛工場・ガラ紡工場こちらが大体主力でしたから、お得意としては。こっちの工場も無いわけではないがその割合はうちで七三くらい。一般では9割くらい見てもいいかな。(021214)

その後の事業の流れについての情報は得られていないが、今でも事業が継続されているらしい。しかし継承者候補として考えうる子息は荒川区議として活躍中であり、継承の可能性については薄いように思われる。反毛原料の需要変動を考えると、採算面で難しいことが容易に想像されるため、それよりは古くからこの地域に住み事業を営んできたことを活かし政界へ入ったものとも考えられる。

故繊維業者から市議や区議などになるケースはこのほかにも見られている。町内会長などのレベルでは多くの故繊維業者が名を連ねており、故繊維業者が地域にとって重要な存

在であったのではないかと考えられる。

しかし、事業変遷について不明な点は多く、世代交代に伴って故繊維業を廃業する予定である可能性が高いという点でタイプ に分類したものの、推測の域を出ない。

このタイプに分類されるケースの共通点としては、いずれも当代限りで廃業、次世代は別業種に就職という経路をたどっている。その背景として業種の共通性、営業規模、それによる保有資産・資源なども考えられるが、そうした項目に監視確認を撮ることはできなかった。

その他の影響要素として、いずれもほぼ当主の生まれ年が昭和初年代で一致しており、次世代は昭和20年代の生まれ、昭和40年代に成人と単純に計算すると、ちょうど高度経済成長期と重なって、就職する若者が「金の卵」と呼ばれた時代であることが挙げられる。このような経路を選んだ原因が何にあったかはっきりとしないが、現時点において明らかになっている共通点としてあげておく。

7 - 2 - 3 タイプ 「故繊維業拡大型」

ここに含まれるケースは4例ある。いずれも込みぼろを仕入れ納品する商材は中古衣料を主力商品とする選分業者と見られるが、営業形態はそれぞれ異なっている。昭和30年時点では選分業を営んでいた例が3つあるが、もう一つはウエス加工業からの転向である。

なお、この4ケースの他にも、昭和40年代に日暮里から郊外へ出て独立した若手群は概ねこのケースに含められるものと推測される。

最初の事例は、地方移転と拡大化のプロセスが良くわかるB商店を挙げる。

B商店

B商店は1948（昭和23）年に開業された。創業者は戦前屑物業を営む親戚の下で修行したが、その後飲食店を開き、戦後統制経済下に取締りを受けて再生資源業を始めたという異色の経歴を持つ。創業当時はさまざまな屑物を扱っていたという。

繊維ばかりじゃなくて紙屑ですとか非鉄ですとか鉄屑ですとか、そういうものも扱ってたんですよ。うちは、で、そうやってるあいだに、非鉄は大きい、あれは日本電気がNECが田町に、あすこに工場があった頃に、あすこから出てくる紙屑を買い取るようなことをしたわけです。で、あの、家から毎朝何人かいわゆる従業員を向こうへ派遣して、で現場を回って紙屑を集めて、トラックに乗って帰ってくる。当時はそういう紙屑でも買ってたんです。で、そういうまあついで、工場ですから、ウエス結構使うってことで、じゃあウエス納めようってことに。で、繊維も扱うようになったってことなんですよね。（030828）

鉄などのほかに官庁の払い下げの入札をやっていた。人足に普段はウエスを作らせたりしていた。建場と扱い品目は同じだが出所が違う。もともと主力は入札のほうだった（030828）

しかし物の価値が低下するようになり、屑物を全般的に扱うことをやめ、繊維関係に特化してゆく。昭和20年代後半から30年代にかけてのこととされている。

だから今でいうと工場の中に入っている産廃屋さんみたいな仕事なんですけど、それを買ってたんです当時は。でこちらは、それがゼロになって逆にお金貰うようになったらゴミ屋っていう形になるとちょっと商売とは違うなっていうことでその部分やめて、で、ウエスって事がまだ残ってた。だから、いろんなやつやってる中でウエスが残ってたっていうことなんですよね。(030828)

比較的后発であり、また創業者は故繊維業の大手での修行後独立したというわけでもない。また修行元も戦後廃業しており業界内での繋がりも希薄だったらしい。そのためか、仕入先の確保に苦労し、故繊維業者が余り仕入れを行っていなかったバタ建場からも仕入れたことがあったという。仕入れた込みぼろは、選別を行ってそれぞれの用途に振り向けていき、ウエスに関しては原料として卸すほか、自社で製造して直接納入するということも行っていた。加工業と選別業の要素を兼ね備えていたと考えられる。

(昔はウエスを作っていたということですが、選別をして、毛物は問屋へ、そのほかはウエスを作って自分で納めていらしたのですか。)ええ。だから割と大手のところへも入れていたんですよ。NEC、図書印刷など。(030828)

(ウエスの原料卸を始めたのはそれからですか?)いや、両方やっていました。自分で納めても余っていたから。(030828)

2代目経営者である当主は1963(昭和38)年ごろに埼玉へ移ったという。当時の主流は未だ日暮里にあり、同商店の営業の主力も日暮里においていた。こちらには長屋と作業場があり、そこで日暮里から持ってきた材料を選分加工するほか長屋の賃貸経営も行われていた。

その後、チリ紙交換からの仕入れを始める。その結果、仕入れ量が短期間のうちに増大している。昭和50年代のことと語られているが、チリ紙交換の実質的な増大時期と他者に比べて早く参入したということを見ると、もう少し早かった可能性も考えられる。

で、そうこうしている内に今度はちり紙交換屋さんっていうのが出てきた。そこは未だ誰も行ってなかった。でたまたま私日暮里でそうなるから、紙の問屋さんが友達にいてやっぱり同じ年代で、それがあちこち郊外へ古紙問屋のヤードを出したときに、ちり紙交換集めるところも入ってきたんです。お前ぼろ買わないかって言われて、やったらホント毎年5割ぐらいずつ増えていったの。だから10トンか20トンやってたのが何年かで、10年じゃないな、6~7年で100トンになっちゃったの。扱ひ量が。(それは昭和何年ぐらいの話になりますか。)30年...いやいや50年代、昭和50

年代ですね。50年代、うん。(030828)

このように増大した仕入れ量に対し、納入先としては1977(昭和52)年に商社によって中古衣料輸出が持ちかけられた。中古「衣料」として故繊維を扱うことは、それまでの故繊維業者にとっての故繊維の見方とは異なるものであったと言う。視点を変化させるヒントは回収物全体の変化にあったらしい。

ちょうど昭和四十年代の頃から古着の輸出っていうのが始まって、そういう目で見ると、良く見るとぼろじゃなくてこれ、古着じゃねえかって。おなじモノ見ても、やっぱり自分が何がしくて、何を目的でこのぼろ集めてるかってことによって見方が違いますよね。いわゆるだから、あ、これは、やっぱりこの見方つつのは素人的な考えだなと思ったんですよ。一般の人は皆古着だと思ってんじゃないのと思った。もうその前から、たまに日曜日かなんかで、紙屋さんが集団回収やってる。そうすると、ぼろがいっぱい出るから、紙屋さんの車紙積まなきゃならないから車が間に合わないから車だしてくれっつって、まあ従業員は休みだから出てくれないから、しょうがない私がトラックで行って、一緒に集めて回るときにこう出してくれる人たちが、これはまだ着られるいいやつだとか、そういうこと言っ出すわけですよ。で、その当時は我々年寄りウエスにしたらどうだ、原料にしたらどうだから、あんまりそんないいものだとか何とか言われたって、かえってそんなもの使い道がないって。そんならお前が着ればいいじゃないかって(笑)そういう風に思ってたんですけど、見方考えてみると、これは素人の考え方だなと思った。だからもっとやっぱり、我々ももっとシンプルに、単純な見方っていうのが必要じゃなくなってきた。(030828)

このような見方の転換を経て、同業者からも中古衣料用に選別した故繊維を買い集めて、かつての納入問屋のような形式で中古衣料輸出を行っているうちに、同業者の参入を受けてそうした選別済みの故繊維が業界内で高く取引されるようになった。このときは未だ中古衣料値が高かったため、かつてのような分業形態の再構築が試みられていたのかもしれない。しかしそれは全体量が増加しない限り質の低下と連動する関係にあり、値の高騰に従って中古衣料としては質の悪いものも取引されるようになった。そのためやむなく込みぼろの扱い量を増やすことを検討し始めることになる。込みぼろであれば選別の手間はかかるが、はじめから自社の基準にあわせた品物を用意することができる。同業者から買ったものであっても自社基準で再選別するケースもあったため、結果的には込みぼろから選分したほうが利潤は大きくなるのである。しかし、多くの込みぼろを扱うには広い土地が必要であったために、埼玉に所有していた土地を故繊維業用に転用し始める。

まあそれでももともと中古衣料を始めたときはうちらは月100トン未満、70,80トンだったんですよ。始めたときはね。で、同業者から選別したものを買って、うちのものと合わせて海外へ出したんですよ。それが結構出来てたんですけど、うちとおなじような、いわゆる問屋商売ですよ。

そういうのがうちが始めたら、俺んちのほうがそういうあれじゃ古いって言うんで顔も広いから、うちに対抗してどんどんそういうこと始めたわけですよ。で、どこへ何売れるかってこともよく判らないで、うちが例えば10円って言うんだったら俺ん所は12円で買うとか、2割3割高く。ってやられて、買い競争になったんですよ。買い競争になるとどうなるかっていうと、悪いものを高く買わなきゃならない。それやってる間に、日暮里で兄貴がまだ元気だったから、それやってる間にこっちの工場を、長屋だとかアパートだとかあったのを私がこっちでやってたのを壊して、どんどん扱い量を増やしていったんですよ。(030828)

1981(昭和56)年には我孫子市で全国で始めて繊維が行政の資源回収項目に加えられたというが、それに取引先が参入したことを経て、B商店もいち早く行政回収ルートからの仕入れを行うことになった。これによって古紙価格に従属していた故繊維の仕入れが安定していくという効果がもたらされる。

そうやってる間にたまたま我孫子市で行政回収が始まって、で、我孫子市のうちで取引してるちり紙交換基地の親父さんが石川さんこういうのあるんだけどどうなんだろうねえっていうから、いやこれもしかしたら面白味はないかも知らんけど安定するよって言ったの。でうちの取引してる交換屋さんを入れちゃったの。組合へ。でそれでピンだとか缶だとか紙を集めるって言って、ところでさ、ぼろを集めるのはさ、俺んち入るようにあんた、うちの取引先が入ったんだから、あんた、ちょっと努力してよってお願いしたんです。で、皆で集まって何をどこへ売ろうって言ったとき、ぼろの売り先がなかったんです誰も。で石川っていうんでうちが取り始めたら、これが面白い。っていうのはチリ紙交換だと紙の相場が下がったりなんかすると、いなくなっちゃうわけですよ。高くなると、タクシーやってたのがまたトラック乗り回してちり紙交換って言うのが、当時ね。そうすると、紙が悪くなって他でぼろが集まらなくなってくると出てくるものは出てるんですよ。ただ行政の場合はいつでも出てきちゃうわけですよ。そうするとこっちが少なくなるとあっちがいっぱい集めるよって言うわけです。そういうのを結構一番初めはそうなんですよ。そこ飛び込んだら、他が足りないときそこからいっぱい集めて。(030828)

このような行政回収は、その後緩やかに増加してゆき、現在でも新しく故繊維を資源として回収しはじめる自治体が続いている。そのような中で、B商店では18年ほど前から倉庫を借り、5年程前には賃貸ではなく自社保有に切り替えて360坪ほどのストックヤードで1000トンほどの故繊維の備蓄をはかっているという。

一方需要の面でも変化が続いている。中古衣料輸出という新規再生用途と同じ原理で扱うことの出来る国内古着市場が、フリーマーケットの浸透を契機として徐々に形成された。それは故繊維業者にとっては納入業界が増えるということの意味すると共に、自らが、卸としてだけではなく小売業としての営業を併設させるという可能性をももたらしていた。

で古着の輸出してる間に、そういう目で見ると、結構良いものがあるじゃないかと。で、まあ原宿のシカゴさんとかそういうのがうちへ古着を買いに来てた。そういうものが穴の空いたジーンズでもものによっちゃとんでもない値段がするとか、そういう話も聞いてて、まあそんなの競争したってしょうがないけど、普通着る古着でももっと、まだ十分着られるものがいっぱいある。で、あの輸出、中古衣料輸出するっていう、それが一つのインパクトでしたよね。で、そこから国内でも売れるような古着をじゃあやってみようっていうことで。で当時結構古着がブームだったんですよね。あの、原宿、原宿じゃない代々木公園とかそういうフリーマーケットに出させてもらって、であの、フリーマーケットがまだそんなに、始まったばかりの頃だから、出店者も居なかったんですよ。客も来なかったんですけど。だからこちらが古着持ってくと結構お客が来るんですよ。で、プロの古着屋さんやなんかも結構買いにきて、人寄せになるから来てくれるっていうんです。(030828)

やってる間にどんどんどんどん広がってきて、売り上げも増えてくる。いや、これはうちの一つの柱になるんじゃないかなと。あの、古着の最盛期の頃はね、こちらでも、うーんとそうね、輸出が、古着の輸出が大体80tから100tぐらい、輸出してるときに、国内の中古衣料って言ったらせいぜい3トンから4トンぐらいだと思うんですけどね、それで売り上げは国内の古着の方が多かったことがあるんですよ。月によっては。(030828)

その可能性を取り込み、B商店では小売店の開設、経営や福祉ボランティア団体とのジョイントによる古着販売を試みている。それは現在でも続けられているという。

うちで古着の店、都内で二軒と、埼玉の二間は委託販売ですけど、やっています。あと、まあボランティアの人たちと、ジョイントして委託販売、そのほかにやっていますけどね。(中略)もう、10年近くやっていますよね。結構喜んで頂いています。(030828)

このようなB商店の営業の変遷を見ると、ターニングポイントとなった時期は比較的緩やかで曖昧になりがちだが、故繊維業界に大きな変動がもたらされる昭和40年代前後の経営課題として「仕入れ先の確保」があったことが語られている。建場との直接取引に入り込めず、故繊維業者があまり取引をしていなかったバタ建場からの仕入れを始め、それに対応して原料の洗濯施設まで設置していたことから、仕入先不足への対応は重要なものであったと考えられる。

それに対して、チリ紙交換の登場とそれとの取引は大きなインパクトをもたらしたと考えられる。先に紹介した昭和40年代に郊外へ独立した若手故繊維業者を含めて、その時期に仕入先不足に悩んでいた故繊維業者にとっては、この回収機構の変化が商機の一つとして働いただろう。チリ紙交換との取引は郊外化と取扱量の増加を誘引したが、急増した取扱量はその後始まる中古衣料輸出によって引き取り手ができる形になり、適応を成功させる要因となった。その意味でこの場合の変化はタイプ、故繊維業としての拡大といえる。

現在の営業の主力は中古衣料の輸出であるが、そのほかに、ウエス原料卸、規模拡大に伴って始めた反毛原料の出荷などもある。その割合に関しては以下の談話を参考として欲しい。

うーん...まあ大きくて、大きく分けると中古衣料の輸出ですよ。それとウエス原料の卸ですよ。それから反毛原料。それからまあ、古着の卸みたいなものもぼちぼち少しやっています。大きく分けると、そんなものですけど、輸出はまあ一軒、商社一軒だけなんですけど、ウエスの加工業者っていうと、何軒ぐらいになるんだろ。一軒二軒、三軒...四軒五軒六軒七軒ぐらいになりますか。七八軒ぐらいになりますね。反毛原料は向こうの間屋さん、(外を指差して)あれもそうですけど、反毛原料も、愛知の、岡崎の方の間屋さんへ一回売っちゃいますからまあこれは一軒ですよ。でそこからまたいろんな反毛屋さんへ行くっていう形です。(国内の古着の卸は)あ、卸は...二軒ぐらいのものですかね。あとはうちでもやっちゃっていますからね。(030828)

次の事例もまた日暮里から郊外移転したケースである。

J商店

1910(明治43)年に創業したJ商店では、地方から家族を連れて上京した創業者が田畑の残る日暮里を見てこれが東京かと愕然としたが、仕方がないと腹を括って故繊維業を始めたといい、当時のベンチャー企業だったのではないかと3代目の当主は振り返る。問屋、選分、加工と業界が別れていた時分には選分業を営んでいたと言われる。原料は問屋から買い取り、反毛原料は問屋に納めていた。利幅の多い時代には物を得るのが大変だったのだという。

1953(昭和28)年、J商店では日暮里での事業に行き詰まってしまい埼玉にある現住所へ移った。経営者は2代目、後に当主となる3代目は中学生のときだったが、中学卒業後すぐに事業に従事するようになった。そのころはまだ供給不足のほうが問題で、その状況は当主が30歳くらいまでの間、昭和40年代半ばまで続いていたと言う。そのため遠くは新潟や東北のぼろを現地まで行って集めていた。地方も含めた建場をまわって、人力でものを担いで集めるスタイルで、当主の経験では最高200キロを担いだこともあるという。最初はリヤカーで、現在の本社周辺、大宮あたりまで10キロメートル四方くらいを集めた。その後運送屋を使うようになり、自家用車を使うようになり、と変化してゆく。

その当時の再生用途はウエスが35%くらい、残りのほとんど全部が反毛へ投入された。そのうち扱って最も価値のあったのは毛物だった。J商店によれば反毛はバージン原料比50%ほどの値がついたという。そしてバージンが700円に対して、古セーターの状態でも250円の値がついた。それらを日暮里の間屋を経由して岡崎へ送っていた。また、ウエスの製造もしていたが、原料卸の割合が多かった。

しかし、1964（昭和39）年ごろから、J商店の扱い量の増大に伴って反毛原料を岡崎へ直接送るようになった。扱い量の増にはやはりチリ紙交換の浸透が関係している。大きいところで50台ほどの車を所有して集めるようになり、集まる量も倍増、三倍増した。取引先は古くから付き合いのある日暮里の古紙業者であることにはかわりはなかったのだが、その拡大志向に合わせて仕入先も広範囲に広がっていった。つまり、古紙問屋の出張所が地方へ出店すれば、それにあわせておのずと集荷範囲が広がることになっていったということであり、故繊維業者にとって無理なく仕入先や量が増やせるという形である。J商店ではその取引先が扱い量を増やした際に、対応してこちらも扱い量を増やさなければと工場を設立して対応していった。

原料が増大し工場が増えたため、従業員も必要になった。しかし、人を集めるのが大変である。集団就職する若者が“金の卵”と呼ばれた時代であり、埼玉周辺では集まらず、新潟や長岡まで出向いて商工会議所の開催する企業の合同採用相談会にも参加したが、やはり思うように従業者は集まらなかったという。

それに前後する昭和40年代末から50年代初頭のころ、中古衣料の輸出を始めた。貿易会社からの要請で、はじめはインドヘズボンや背広・セーターを出したが量は少なかった。排出されるばらにまだ虫食いや破れがあったころで、古着というよりばらだった、という。中古衣料として出せないものは反毛に回したが、そのころ中古衣料と反毛の値段は同程度だった。輸出用中古衣料は商社一社を通じて出されている。単価が高かったのは、円安（一ドルが二百円程度）の頃。その後、扱量は増えていったが、価格は下がってきている。これは、韓国や台湾などが同様に進出してきているためであるという。韓国は日本より回収率は高く、労働力が安いという事情がある。日本の回収率、という点については正確な調査結果はないが、おおよそ20%程度と見られている。その中でも故繊維業者は地方のものがややオーヴァーユースであることから主に首都圏のものを集める傾向にある。J商店における現在の回収ルートは、埼玉をはじめとする15の自治体による行政回収をメインに、集団回収を発生元とする故繊維なども扱っている。

1980（昭和55）年には国内での古着の小売をはじめた。衣服の元値がまだ高かったため、特にワンピース・背広などは価格差がつけやすく、「お得感も大きかった」という。はじめたきっかけは、まだ十分利用できるものが排出されてきて、「十分売れるのにもったいない」と思ったことである。排出されるものの変化を見ていたことが新たな経営のきっかけとなったと見られる。1980（昭和55）年に小売をはじめた当時、売上はよかった。仕入れたものは消化できるし、価格も高くて「今の二倍ほどついた」という。人件費も安かった。

つまり単価としては下がってきているのだが、小売全体で見れば伸びてきており、つい先日出店したという蕨店を含めれば現在J商店では小売店舗7店舗を保有することになる。店舗も大型化してきており、最初の大宮店は12坪でスタートしたのだが、蕨店は100坪あり商品は1万点ほど。バブル以後出店が増えている。輸出中古衣料と比べれば量は少

ないが、全体ボリュームが増えるにしたがって、小売のボリュームも増えている。

このように、扱い量を増やししながら中古衣料輸出と国内向け古着小売店舗の経営を伸ばしてきているJ商店の場合、適応のタイプとして当てはまるのはタイプ、故繊維業としての性格を強く残しながら拡大を狙ったタイプであると考えられる。前出のB社と変化の時期は多少前後するが、パターンとして郊外への移出拡大・仕入先や納入先などの経営形態という点で似通っているともいえる。この企業では近年海外工場を設立したり、現在は引き取り手のいなくなってしまった布団の扱いをしたり、またエコ商品の宣伝をHP上で行っていたりなど現在でも積極的に事業展開をしている。後継者についても当代の子息が後を継ぐことになったとのことである。

B社、J社の場合、やはり郊外移出し込みぼろを多量に扱うようになったことが大きな転換点となったとみられる。彼らの場合移出が割合早く、その条件を生かせる回収・需要機構が後から整ってきた形になっているため、変化に対してのダイレクトな“適応”という印象は薄いだが、故繊維業の変化に対する適応のための経営資源という視点から見て郊外の営業拠点が効果を発揮したと言えるだろう。

次の事例はウエス加工専門から転身し、かつ営業の本拠を日暮里に残したまま拡大化したものである。

F商店

F商店は1916（大正5）年、ウエス加工業として操業を始めた。同郷出身の商店で修行し独立した形である。創業者が経営する間はウエス加工業だったが、2代目の経営者となる当主が1951（昭和26）年に勤務を始め、事業継承する1956（昭和31）年以降はウエス加工業に代わり毛反毛問屋、あるいは選分業的性格を強めてゆく。

2代目は元公務員だったがF商店に婿養子として入り故繊維業に従事し始めることになった。それだけ故繊維業が景況にあったということと判断されるが、本人にとっては全く考えてもみなかった事業への従事だったようである。

「その時はねサラリーマンから、これに入るんだからね、本当にいやだったね。やめたいと思ってた。」
(030827)

継承時には故郷から若者を10人ほど連れてきて雇ったと言う。独立させたこともあったというが、彼らを抱え、面倒を見てやるためにはウエス加工だけでは利潤が上がらないと判断し、昭和30年代に埼玉へ350坪の倉庫を購入した。工場から出るはぎれや半端になった反物（出目）を引き取って貯め、小売業者や加工業者へ売却する、卸売業のような営業を始めている。但しウエスも継続している。

紡績会社の大きなあまった反物ね、トラックで何十台ってね、それでうちは越ヶ谷に大きな倉庫ある

からそこ入れて、今度は小さい加工業者に売ることによって利益をあげている。(030827)
特にそのね、ウエスやってたんじゃね、従業員に土地を買って家建ててやるという、そういうことはできないのよ。儲からないと。そのために利益のあるほうへ。(030827)
(いわゆる反毛原料にするためのものとはまた違うんですか?) 違うんです。(そういった工場から出る布を工場から直接とっていたんでしょうか。それとも裁落業さんとかそういった業者を通してでしょうか。) そういうのはね、こっち送ってくるから。(工場から直接送ってくるんですか。) そう、工場から。(では、そのお取引の始めも...) 取引っていうかね、もう向こうもいないから。こっちのほうで処分するっていう感じだね。(じゃあ割合簡単にそちらも事業を始めたということですか。) そうなんです。比較的ね簡単なの。こういうものはいらなくなるから。(030827)

しかし、それらも5、6年で成立しなくなってくる。技術向上によって在庫管理が合理化され、出目が出にくくなったことが原因だ。

で、それ(注:出物の卸)もう今度は時代の中でコンピューターが発達してきて、在庫を置かなくなった。だからそういう在庫を置かなくなるとそういうものも溜めないから紡績会社もよけいなものを作らないで仕事しなくなる。(030827)

その後は、今から25年ほど前の1976(昭和51)年から始めた商社を通して行う中古衣料の輸出を主力にしている。それが今でも主力として継続されている。ウエスの納品は継続しているものの外注化され、製品となっているものを同業者から買って納品するスタイルである。

今やってることは、輸出やってるんですよ。中古衣料。中古衣料も入れる数があって、向こうの要望にこたえて、品物をよって、100キロ梱包に入れて、東南アジアのほうに輸出してる。(030827)
中古衣料が95%だね。(注:ウエスは)全然やってないってわけじゃないけども、従業員が作らないでよそで作ったものを、こっちで出してるという状態で今中古衣料が大体90%。(輸出を始められたのはいつごろのお話しですか?) 輸出はもう25年くらいつかね。だんだんほら形態は変わってるけどね。値段も変わってる。昔のほうが高かった。だんだん安くなってる。1トンが800万くらいかな。約半分になったね。1千何百万が800万から700万になった。(030827)
ウエスはもともとやってないし、売るとこも数が少ないですよ、2,3軒ね、印刷屋があるけどね。それはもう、最初から断りきれないからやってますけど、今金額にしたら月に何万くらい。そこは2,3軒ありますけどね。ほとんどもう中古衣料です。で、中古衣料は商社関係だから。(030827)

そのほかに、20年ほど前から大手中古衣料業者などへの卸と、自らが主体となって開催する小売販売も行っている。小売は常設の店舗を持たず月に4日ほどの開催であり、売り上げは開催当初より下がっているが、今でも毎月開催して利益をあげているという。

(*中古衣料卸売りについて) それで、うち越ヶ谷にある倉庫に何人も来るんですよ。来てその中でみんな選り出していく。それで一番大きなシカゴっていうメーカーで、これは原宿で大きな財産を築いた人だけでも、そのシカゴっていうのが最初から来ているのがうちだったの。うちの越ヶ谷来て、うちの品物から出して、商売に徹して。見るとね考えられないくらい。商売に対して。せがれがね二代。すごく財産があるでしょ。だから今度ね土地を大きいのを茨城に買った。だからそういうね、ちょっとしたものでね何億って伸ばす人がいる。だからそういうのはね、うちに来て「シカゴ」もあるし「風」とかね。風っていう苗字の、自分で勝手に名前付けるのね。だから何々商店とかじゃないんだよ、自分で思いつきの名前つけて、うち来て自分にあった品物を。(030827)

うちもね、中古衣料の販売もやってるんですよ。今みなさん着ているもので、300円とか500円のものも出てくるけど3万も5万もしたものがくずで出てくるでしょ。そうするとそれ見分ければ5千円、1万円で売れるんですよ。それを私たちが見分けて、うんとでたものから選別して、それを私は中村橋って行って、それももう20年以上たつかな、そこで売ってるんだけど。当時は4日間やったんですよ水木金土。4日間で100万売れたの。でも今はもう50万だね。それでも売れるの。」
「うちはまた中村橋にだすとかいろいろなものがあるでしょ。そうするとうちのせがれが値札つけて、中村橋で売るとお客さんがすごく来る。(030827)

これらの故繊維の仕入れは、昔から取引をしていた建場からの仕入れであるらしい。事実上建場は非常に少なくなっているが、わずかに残っている建場との取引かと思われる。相手先の営業形態などについては明らかにされていないが、いずれにせよ、仕入れは込みぼろの状態のものを仕入れていると見てよいだろう。また、荒川区で行われているフリーマーケットにおいて売れ残った故繊維を現在一手に引き受けているのもF商店である。

中古衣料っていうのは、うち辺りのある製紙だとか、そこへね、建場だとか、今そういうとこ持ってくる人が、紙と繊維と、そこへみんな集まるでしょ。そこからうちに電話かかってくるんですよ。今たまったから来てくれと。3トンか5トンたまるとトラックで取りに行き、うちの倉庫へ持ってきて、従業員が7,8人いるからそこで選別して。そこで、選別したやつを中古向けだとか輸出向けいんなのに参列して、100キロ梱包にしてそれを輸出している。それも、過程においてシカゴだとかそういうものは輸出しないで原宿に回す。(030827)

それでね、品物どういう具合に集めるとか、どういう具合にするっていうよりも、昔から故繊維をやってるうちがあっとお得意さんがあるんですよ。ほくしん物産だとか、東武三興だとか、それからこちらの小さくても大塚さんとかね昔から10軒から15軒お得意さんがあるの、こういう品物扱っていると。電話かかってきたらうちのほうでトラックで買いに行き、一般家庭から出るようなものね。それをうちの工場に持って行って仕分けをすると。仕分けすると中古衣料とか...といろんなのに別れて、それで食べていくと。(では、そういった仕入れ先はウエス加工などをなさっていた時からとかからの関係でしょうか?)ウエス加工をやっていた時のお得意でもあるよね。で、うちはウエスのほうは

むかないからウエスの方はやらない。(中略)(その仕入れ先は故繊維だけではなくて古紙も扱うような方だったのですか?)そう。そこで、そういうお得意さんがあってそこでたまったらうちでわかれる。(030827)

(お父様の代でウエスの加工をやってらしたということなんですけれども、その時の仕入れ先とか納品先っていうのはご存知ですか?)仕入れ先は今言うように建場だから大体同じですよ。その品物をウエスにするものと中古衣料にするものとそこで分けるという。(その立場は地域としてはどこらへんに?)もう段々少なくなってきてますけど東京一円にあります。神田にもあるし荒川区にもあるし。小さくなりましたけども、一応あります。そこはもう紙と布ね。それから場所によっちゃびんどかそういうものも扱うけども、ほとんど紙と布じゃないですか。(030827)

(F商店では建場以外でも、行政回収とかから買いつけるということはありませんか?集団回収とか。)集団回収はね、うちもね一応荒川区ではうちは協力してますので、なんかあった場合には、バザールとか、電話かかってくるんですよ。取ってくれますかって。なるべく取るようにはしてるんですがね。今はね、昔はみんななんでもよく売れたけど、今はね売れないのが出てきたのね。捨てちゃう。だから今うちあたりで、東京なんかは16円ぐらいで捨てるんだけども、埼玉あたりで18円ぐらいかかるの、1キロあたり。で、捨てる金が何十万ですよ。前は捨てなくてもよかったの。今捨てる金額が多くなっちゃって。で、向こうからまたどこどこへ捨ててくれて指定されてるんですよ。(捨てなければならぬものって今どういうものなんですか?)今もうオーバー類とかね。昔背広なんてさ高かったんですよ。でも今背広なんてだめなの。(そういったバザールの時に集められた古布の回収を引受けられたきっかけっていうのは?)向こうで、区のほうから電話があったの。故繊維で。(なぜ引受けられたんですか?)ボランティアっていうかしらないけど、一応ほら頼まれると区の方でうち来てね、今度私こういう担当になりましたよろしくって言われると営業やってる以上はね。けっこううちの方は信頼してるのかな。だから区からすぐのリサイクルっていううちに電話かかってくるんですよ。そうすると、バザールやると電話かかってきて何時に終わりますと、おたくに届けていいですかっていうからさ、最初は中にいいのもあるしね。今悪いのもあるけど、断るわけにもいかないから。向こうから持ってきてくれるんですよ。(030827)

尚、同商店では子息によって後継されることが予定されている。

F商店の営業方針をこのように追ってゆくと、1955(昭和30)年時点でウエス加工をメインとした業者であったものが国内外に向けた中古衣料の扱いを始めるようになった、今でも故繊維業をメインとしている、という点で、大枠で見れば故繊維業として納入先を広げてゆくタイプに分類できるのではないだろうか。一時期行っていた出目卸の扱いは、仕入先、納入先共に従来の営業からは離れていると言う点でタイプに近い要素を持つが、それが主流であった時期が比較的短いためにここではタイプの要素を重視する。

この営業展開において重要な役割を果たしたのは埼玉県内の倉庫の存在だと思われる。これによって当初は出目卸を成り立たせていたが、後には中古衣料を扱うにあたって大量の故繊維を収納する施設が必要となったと思われる。荒川区内にも従来の倉庫と営業本部

があるが、主な作業はこの埼玉倉庫において行われているらしい。

埼玉の方へ、ここは順調ですけど、もう一つね倉庫が何十坪あるの。そこでみんなが働いてるんだけど。だんだん営業の形態が変わってきてる。(030827)

仕入れの変遷については数、主体や量など不明な点が多いため、詳しい分析資料として用いることが出来ないが、おそらく埼玉倉庫を使った比較的大規模な故繊維の運用によって現在の主力の中古衣料の扱いが行われているとみられ、先の埼玉へ移転した2事例と比べてみると、本拠地を移したわけではないものの地方に大きな営業拠点を持ちスケールメリットを生かした営業を行っているという点で共通性が見られる。

このような納入先の拡大、とりわけ現在の故繊維業の再生用途の主流にある中古衣料輸出を取り込んで故繊維業としての継続を図るためには地方移出だけがその手段なのであるうか。確かに状況的にはそれが合理的かもしれないが、次の事例ではそれとは別の方法での適応をしているように思われる。

L 商店

1932(昭和7)年に開業したL商店では、当初原料問屋を営んでいた。創業者は修行をしたわけではなくまた親戚の縁故などもなかったようだが、開業当時から繊維原料問屋として20件から30軒ほどの都内の建場からぼろを仕入れ、また裁落業者との取引も行っておりウエス原料と反毛原料に大別し、それらをそれぞれの用途先に納入した。ウエス原料は、日暮里から遠くは北海道まで貨車などを使って送っていたという。多いときで一度に貨車二台分、約40トンほどもあった。また反毛原料に関しては周囲の同業者からも買い上げて、まとめて岡崎へ送っていた。

仕入れルートは建場が業態を変えて少なくなっていく一方でチリ紙交換が進出し、その後行政からの仕入れが多くなった。回収元はそのように変化しているが、直接の取引は古紙業者であり、変遷も古紙業者のつながりで行われている。

現在の仕入れは、埼玉県内の2つの行政との直接取引と、同じく埼玉県内に営業所を持つ古紙業者3軒との取引がある。込みぼろの仕入れ量は月に50トンほど。仕入れ地が郊外であるのは、新しい住宅地、特に団地などでは保管場所に乏しいために着なくなった衣類を長期保存せず、結果として割合良い状態の衣料が出てくるからだという。仕入れの割合は、古紙業者を介した取引によるものの方が多い。古紙業者を通すと場所をキープできるメリットがあると説明されており、現在の3軒とは20年ほど取引がある。メリットの意味については未確認ながら自社の保存場所の他に短期間預けておける場所ができる形になるからではないかと考えられる。しかし、行政回収には特に回収できないもの、出して欲しいもの、といった制限をかけておらず、結果として集まるものの質が落ちてきているという話題の中で「紙屋さん任せだから」という説明がされていた。間にワンクッションお

いてしまうことによって要望が出しにくくなってしまふことは十分考えられ、その意味でデメリットも併せ持っていると言えるだろう。

また、千葉県内で故繊維を専門的に集めている市民回収のうち、佐倉と浦安にある回収拠点との取引もある。7～8年継続されていると言うが、ここでは業者と市民との間の連絡交換を行っているため、行政回収とは全く質の違う、業者にとって良いぼろが回収できている。

同商店の現在の取り扱い品目は中古衣料が4割、ウエスが3割で後の3割から多くて4割は廃棄しているという。先の3例と同種のように見えるが、扱い量には差がある。それぞれどのように品物としてまとめて納入しているかを調査した。

メインとなっている中古衣料は25年ほど続けている。やはり昭和50年代初めからという計算になるが、これは同社で選分した分に周囲の同業者から中古衣料用に選別されたものを買ひ、一つ100キロ単位で梱包して商社に納めている。そのため込みぼろの仕入れ量50トンに含まれる3割分よりも多く、現在の納入量は30トンほどである。

ウエスは原料のまま加工業者に納める他、一部下請けの形で加工してもらったことを納めることもある。これらが月に5トンほどある。

以前の経営の柱の一つになっていた反毛原料に関してはバブル前までは扱っており、月に10トンほど出荷していたというが、今は需要が少なくなったため取り扱っていないという。最終用途は反毛原料になる裁落業者との取引も当主に継承された昭和50年代半ばからは行っていないという。反毛に回されていたぼろの分もふくめた再生用途のないものはおそらく全て廃棄にまわったと思われるが、廃棄については事業者のごみとして廃棄料がかかることがネックになっている。8割ほどの行政では、行政単位での排出受け入れ量の2割までを無料で引き取ることを了承するようになったというが、現実には廃棄しなくてはならない分がその量を上回っている。

L商店では後継者として子息が事業の手伝いにはいっており、今後継承される予定である。

同社の営業形態の変遷を見ると、故繊維の扱いを続けながら用途先を広げているタイプにあてはまるものであると考えられる。しかし、先に紹介した2事例のように郊外へ移転するわけではなく、また郊外営業拠点を持って取扱量を増やしているケースとも異なる。営業地は開業当時から変わらず日暮里にあり、倉庫や作業場も創業のときと同じ広さのままである。仕入れは回収セクターとの直接取引であるが、その質をある程度選んで量を抑えている点と、中古衣料用の選分済み故繊維を同業者から買い入れて出荷している点にL商店の特徴があると考えられる。つまり、納入先を拡大する方法にも自社の取扱量全体を増やしてそこから新しい納入先へ売る商品を作り出す方法と、周囲の同業者から用途を限定した選分済みの故繊維を買い入れまとめて出す、従来の納入問屋形式の営業方法があるということがこの事例により明らかになった。確かにL商店の取扱量は先のB社の月400トン、J社の580トンなどの事例に比べて遥かに少なく、込みぼろの仕入れ量で見

て10分の1程度であるのだが、日暮里には同様の規模の選分業者が何社かあるといわれている。そのような業者は、スケールメリットのある中古衣料への需要が主流になる中で同じ悩みを抱えているものと思われる。それは取扱量が少ない商店において量をまとめて出荷しなければならない用途への納入を行うためには長期にわたって在庫を抱えなければならないリスクが発生するからである。そのためそこでは、中古衣料としてならば売れる、という故繊維の適切な行き場所に関してニーズが生まれていると考えられ、それらの業者から原料を買い入れまとめて納入することは多少利益が薄くなるとはいえ日暮里地域での営業を続けるための手段として効果を挙げていると考えられる。

なお、ここに含まれる4ケースに共通する悩みとして、中古衣料の値段の低下と再生不能品の廃棄にかかる料金の圧迫が挙げられている。中古衣料と再生不能品の占める割合について明らかになっている商店については個々の記述の中に示したが、それらの値段についてはL商店以外のケースでは言及されなかった。しかし目安として参照しうると考えられるため、ここに記すこととする(表7-4)。

表7 - 4 L商店における値段変化表（聞き取り調査による。全てキロ当たりの値段）

| 品目 | 比較時期 | 金額（円） | 現在の金額（円） |
|--------------------|--------------------|-------|----------|
| 込みぼろ仕入れ値 | チリ紙交換の頃 （S40代） | 30 | 2～3 |
| 込みぼろ業界内売値 | | | 7～8 |
| 輸出用中古衣料 （ワンピース） | 取り扱い当初 （S50代初め） | 300 | 20 |
| 輸出用中古衣料 （平均） | | | 35 |

7 - 2 - 4 タイプ 「オンデマンド型営業拡大」型

ここに含まれるケースは今回調査した中では一件のみであった。先に紹介したタイプの中に、ある程度このタイプに近い事例が見られたが、それを継続し主力にすることは大変なことなのではないだろうか。

K商店

K商店は1931（大正6）年に創業され、創業者は日暮里にあった親戚の店舗における休業の後独立したとのことである。創業の頃は資本が少なくても出来る仲買のような営業形態をとっており、リヤカーでぼろを集めては問屋に売っていたというが、次第に納入問屋的性格を強く持つ問屋営業に移行してゆく。具体的には古足袋のコハゼを切り離してそれぞれ金物の問屋と反毛問屋への納入や、靴下の編み目をほどいてできた糸を買い上げて地方に売るなどであったという。

しかし第二次世界大戦で一旦営業の流れが絶たれてしまう。戦後復興には創業者の高齢化と借地だった用地の縮小（55坪から30坪へ）とが影響してかなりの時間がかかり、もとのような営業を行う余裕がなかった。そのためさまざまな繊維関連再生資源を扱っていたのだが、1960（昭和35）年ごろ、ウエスが売れるようだと見込んでウエス及び加工品の扱いを始めてゆく。昭和30年代半ばというと、ちょうど第二次産業の成長期と重なるころである。

売り込みのはじめには、バイクを持っていた友人と組んでそれでリヤカーを引っ張り、赤羽から川口の方へ工場を訪ねていった。板橋に工場街があったのだが、既に多くの業者が入り込んでいたためにその先へ行くしかなかった。大手自動車会社本田技研の二輪工場を見つけ、既に業者が入り込んでいたのだが数度営業活動を行った結果、ブローカー的な性格だったらしい先着の業者よりも自社で製造し直接売るK商店のほうが安く出来るということで取引を始めることが出来た。この本田技研では一部新品生地を用いたウエスを用いていた他、同じく新品生地から作られるアームカバー、前掛けなどを利用していた。K商店では配達などの際に、使用済みのそれらが捨てられているのを拾って持ち帰り、縫製工場を営んでいる親戚の協力を得てそれがどんな生地をどのように加工したものを研究した。その上で、同品質でより安く生産する生地や製法を同社に提案し、それらの注文を獲得していった。実際の生産は、親戚の紹介や近隣地域の業者を探すなどによって縫製を専門としている業者に外注する他、自宅でもミシンを購入して生産した。

現在の取り扱い品目はウエスと新生地の加工品という大きく分けて2系統があるが、主力になっているのは後者の加工品の方であり、4件の外注先を持っている。紹介した大手自動車会社との取引は近年コストダウンを迫る動きが特に強く厳しい取引になっていると言うが、それでも数量は多いため売り上げも全体の6割を占めているが、そのうち7～8割がそうした加工品になっている。そのほか中小の工場や問屋、塗料屋、工具屋との取引

があるが、ウエスの扱いは一ヶ月10トン程度、多くても20トンを超えない程度である。最盛期には20トンから30トンを出荷したが、今は注文をとるのも加工品に力を入れて営業していると言う。故繊維の仕入れは7～8件の選分業者からウエス原料のみを買っている。

当主自身は転業を考えたこともあるというが、そのチャンスがなく、また地方移転にも資金がなかったためにそのまま日暮里で継続してきた。後継者に継げと強く勧めるだけのメリットもないというが、その子息への継承が決まっているという。

K商店の場合、第二次世界大戦によって経営が一時寸断されてしまっているため戦後の営業の流れのみを追ってゆくことになるが、その営業の方針はタイプ のオンデマンド型に近いと見てよいだろう。第二次産業との取引を前提としながら、商材を増やす方向に動いており、現在では故繊維由来のウエスではなく新生地を加工した産業用品がメインになっていることがその理由として挙げられる。故繊維以外の扱い品の仕入れルートの獲得には親戚の伝という要素が大きかったようだ。加工品の取引にメインをおくようになった経過について明言はされていないが、取引先において使用されているものを研究し自社のサービスを開発してゆく過程にはウエス加工のみでは営業が成立しないという危機感があったのではないだろうか。同商店の中で縮小傾向におかれているウエスだが現在も継続されていると言う観点からそれへの適応を見てみると、問題となる仕入れへの適応は、同業者から選分されたウエス用の原料のみを買うということによって克服されており、回収セクターの変動に大きく影響されたり、あるいはそれに対応するための行動がとられたりという印象はない。相対として眺めればやはり新生地加工品の扱いを始めたことが同商店の経営にとって大きなポイントとなっていると考えられる。

7 - 2 - 5 タイプ 「転業」型

このタイプに含まれるケースは4つであるが、ここに含まれるマンション経営や駐車場経営・不動産業への転換やサラリーマンへの転職例は元故繊維業者に多いといわれている。実際にそのような方にお会いすることはできなかったが、元故繊維業が集積していた地域には大きな故繊維業者だった者の苗字を冠したマンションやビルがいくつも見受けられる状況にある。

個別事例のうち最初の二例は元裁落業者、後の二例は元繊維原料商であったケースである。

C商店

C商店における創業の時期は定かではないが、創業者は1923（大正12）年に日暮里地域の縫製屋で働いていた兄弟を頼って故郷から上京し、人手が足りていたために日暮里の裁落商の元へ就職、その後数年で独立したという。

ヒアリング対象者である当主は2代目であり、裁落商の経験は多少手伝った程度という

ことであるため先代の営業について詳しい話を聞くことは出来なかった。当主は製品を扱う業種へ修行へ行っていたと言うが、その当主が家業を手伝うようになった昭和40年代から屑が売れなくなってきて、生地（出目）の比率が高くなる。

（昭和40年ぐらいにこちらのお仕事に携わるようになった...）そうですね40年代くらいです。（その頃扱っていた品物というのは裁落...？）その頃は裁落というよりは生地のほうがだんだん多くなってきたね。裁落も当然やってるんだけど、だんだんその比率が、裁落が売れなくなったというかね。（030826）

しかし、そのような生地を買って小売業者へ売る卸売業者は日暮里にあったものの数が少なかったために品物を買取りきれなくなってしまう。そのため、裁落業者の中からそのような卸売業者へ転換するものが現れる。C商店でも1976（昭和51）年に卸売業に転換した。転換者の中では遅い方だったといい、またその頃にはもう当主が経営をしていた。

それはね、要するに裁落を専門にやっていたわけですね。生地販売はやっていなかったわけですよ。ところがその頃から、そういうお店はあったんですね。あの、こんなに数はないんですけども。業種的には裁落ですから、店を持ってないわけですよ。奥の方で出来る仕事ですから。ところが、この通りに2,3軒あったわけです。10軒くらいあったのかな。そういうところで、買ってもらっていたわけですね。集めたものを、まあ屑は屑で問屋の方に入れる、生地の方は、そういうところを買ってもらう、という形だったんですね。それが、だんだん、その人たちが、今度はこの通りに、お店を出すようになったわけです。当然この10軒は、5人10人、20人くらいのところから集めていたわけですから。やっぱり量的に、限りがあるわけですね。捌ききれない。そうすると、持って行っても買ってもらえない。そうすると自分で売るしかない、っていうんで店を出す。そういうかたちですね。私なんかもそうですからねえ。まさにその通りで、買って貰ってたんだけどなかなか買ってもらえなくなっちゃう。しょうがないんで店を出す。ということで、51年に、ですね。（030826）

私らは遅かった方で、もう、そうですね、昭和40年代から、多いでしょうね。（030826）

（転業された頃はもう完全にCさんがやっていたらっしゃったんですか。）そうですね。親父はあの手伝ってましたね。昭和51年というとおやじがちょうど60...ちょうど私くらいの年代だったから。70までやってたから、10年くらいは手伝ってた。（030826）

転向に際する障壁の高さに関わる仕入れ・顧客獲得について、それほどの苦労は語られていない。仕入れは元の同業者であった裁落商や、自分の直接的な取引先だったのと同様の工場であり、顧客はいいモノを仕入れていれば必ず買いにくると言う。

（昭和51年の転向当時に扱っていたものというのは屑とハギレ、両方でしょうか。）同じですね、

今の状況と同じですね。ハギレもあり反物もあり。(そのとき仕入れていたのは裁落業の方から仕入れていたんですか。)そうそう。(そのときはもうご自分で工場に行くということは...)工場にもいってましたよ。だけどもう屑はいらなくて生地だけを買ってくる。(030826)

お客さんというのはね、卸だったし、いい商品が集まればね、お客さんのほうが寄ってくるんですよ。まあこれは今でも同じなんだけど、いかにいい商品を集めるかがわれわれの仕事でね。商品さえいいものが入ればね、お客さんはやっぱり寄ってくるんですよ。だから、魅力あるね、尚且つ出物だから安くて。ほんとに売れ筋。それは今でも同じね。そういう商品見つけて店に置いとけば目つぶってても売れちゃう。(030826)

現在の営業形態は小売である。店も昔の中心地だった3・4丁目から駅のほうへ移動している。日暮里繊維卸業の中心地の移動については、全体的な傾向として見られる現象であり、荒川区史(東京都荒川区 1989)に記載の地図が参考になる(図7-1)。営業形態は今でも基本的に出物を買って取って売るようである。

(今はもう完全に小売...)せざるを得ないっていうかね。(それは、今のところになったのは何年前くらいから...)ここ10年くらいはあれですよ。完全にもう。結局卸のお客さん待っててもこないわけ。だからやむを得ずっていうかせざるを得ないね。500円でも1000円でも買っていたらばっていう。(卸から小売になる途中というのはどういう風にお客様がいらっやっていたんですか。)両方。(小売業の方が買いにきて...)うん、小売業の方も、今でもきてますね。(もともと卸をやった方はこちら(4丁目付近)にいらっやった...)メインがこっちでしたからね。うちもこの辺にいたんだけど。メインはこっち(4丁目付近)だったんです。卸の。ところが今小売だから、どうしても駅...電車の方が多いから。どうしてもこの辺が中心になっちゃうんだね。(山崎様のお店の場所というのは、何回くらい移られてますか。)うちはすごいんですよ、5回くらい。(中略)(やっぱりそれは小売になってきたから...)そうそうそう。30年近いんだけど、28年くらいでしょ、51年だから。5回、十年、五年、五年、五年、五年。(*現在の店舗は駅に近い通り沿いにある)

(ハギレの卸をやってから反物の卸という感じでしょうか)うん、それはねえ、両方。(はじめから反物も...)あるし、ハギレも買っていただけるし両方ね。(反物の仕入れというのはどちらから買っていましたか。)そういう工場からのものと、あとは商社とかメーカーさんが、例えば製品作る予定でも生産ストップした在庫というかね、そういうものを年度替りに、決算時に処分するものが日暮里に流れてくるという形があるね。やっぱり大きいところで、これで何かを作ろうということになっても、生地は仕入れたけど途中で辞める場合があるわけね。そうずっと年間だと結構な量になる。するとまあ決算時にもうね、つくってもしょうがないってんで流れてくる。だからまあまともな値段じゃないから、千円で買って百円二百円で処分しちゃうとかね。(工場から来るものと、商社やメーカーから来るものと、割合はどっちが多いですか。)うーんお店によってちがうだろうけど、半々位かな。(山崎さんのところでは半々くらい?)うん半々くらいだね。それは各店で多少違いはあるだろうけど。いずれにしてもルートが違う仕入れ方だよ。普通の間屋から買うんじゃないでね。

図100 繊維品卸売業（昭和40年代に開設の店舗）

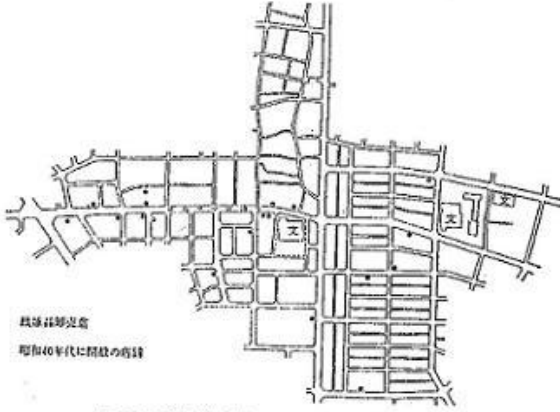


図101 繊維品卸売業（昭和50年代に開設の店舗）

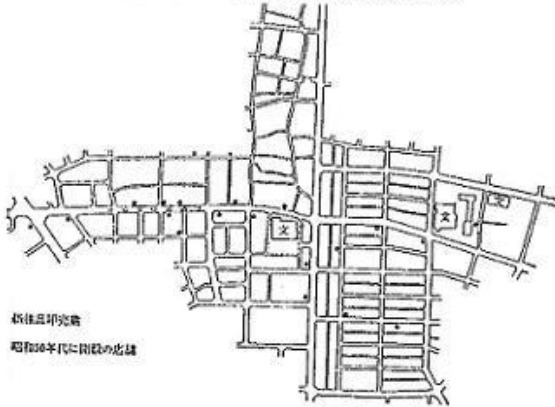


図98 繊維品卸売業（昭和27年当時の店舗）

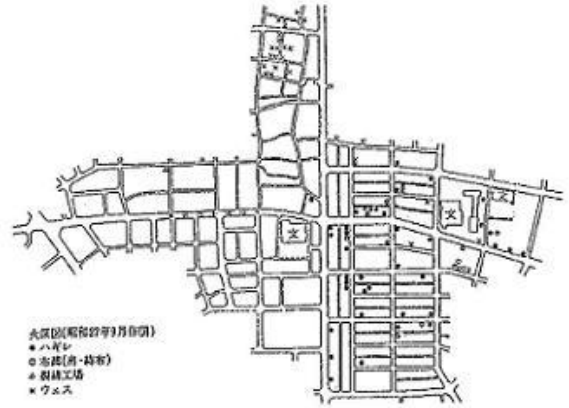


図99 繊維品卸売業（昭和30年代に開設の店舗）

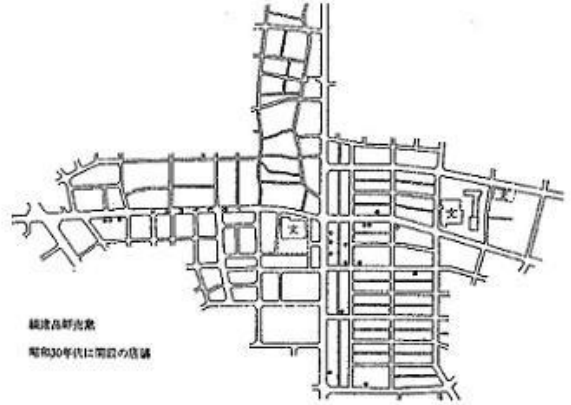


図97 繊維品卸売業の店舗分布図（昭和60年現在）



図7 - 1 繊維卸売業者の移動傾向

（出典：『荒川区史』 東京都荒川区 1989：985 - 989）

このような営業形態の変遷は、裁落業者が故繊維系統へ納入する裁断屑と、繊維卸業から新生地に近いルートへ出回る出目との二つの商材を一つの発生源から得ていたことが大きく影響している。裁断屑の需要が減り、値が下がった昭和40年代以降、出目の値段が相対的に高くなってきたことから彼らは仕入先を従来の工場、あるいは同業者である裁落業と見込んで、仕入先獲得に関しての障壁が比較的低い転業を実現することが出来た。扱う品物も彼らにしてみれば従来複数扱っていたものの一つに特化しただけであり、ここでは故繊維ではないということで別業者への移行と捉えているが実際のところ仕入れ面ではさほどの変化がなかったのではないかと考えられる。

G商店

C商店と同じ裁落業出身で同パターンの転業をした例がG商店である。こちらも創業時期ははっきりしないが50年ほど前であったと言われている。お話を伺った当主は40年ほど前、上京して婿養子となり始めて裁落業を経験したという人物である。その時は非常に儲かったため事業を継承したといい、自身が裁落商であり転業の主体となったという点で、業界内の様子や転業について詳しい話を伺った。

転業のきっかけとなったのはC商店で言及されたように昭和40年代の屑の値下がりとお目の値上がりという点であるが、その直前の1966（昭和41）年ごろから、モータリゼーションが為されていたこと、そしてそれがある程度進んだ時点で屑の値下がりが起きたことが語られている。

最初はね、自転車一台でね、自転車の後ろに、袋付けて商売になったんですよ。だけどそれじゃ商売なんなくなっちゃってね、それで今度は、リヤカー引っ張って、自転車の後ろに付けるリヤカーがあったんですよ。でもそれでも商売なんなかった。(中略)私なんかオートバイ買って、軽四輪買って、軽四輪でもだめで、やっぱり今度は裏地だとか表地とか買うようになったから。裁落の他にね。で、裁落買って歩くよりも、買ってきてうちで選分するよりも、そういう表地を買ったほうが得だというんで、表地を買うんですね。一生懸命。そうすると、やっぱり鍵かけるところがなきゃ困るから、ライトバン買うの。それで、埼玉だとか、どっか遠くまで行かなきゃならない。東京都内じゃ、とても商売ならないから。そうすると、どっかに一泊泊まって商売しなければいけない。で、そのときに、自動車鍵かけなきゃいけないから、盗まれるといけなから、だからライトバンじゃなきゃだめなんだ。昔は自転車のうしろに荷物付けてても誰もかっぱらうやついなかったけど。(030922)

(自転車からオートバイになったときって何歳くらいの頃なんですか?)もう、37,8年前だね。(では、オートバイが軽四輪になったのは?オートバイ何年くらい使っていらっしたんでしょう。)オートバイ2年くらいだね。もうその頃は、早かったよ。サイクルが。どんどんどんどんとそういう風に来てきたよね。(その軽四輪に乗って回っていらっしたときに、裁落を集めるよりも、表地とか、高くなってきたんですか?)そうそう。(それがでは、どれくらい、お年何歳くらいだ

ったでしょう。)あれは、やっぱり30年くらい経ってるんじゃないかなあ。その、オートバイから軽四輪になったり、ライトバンになったりというのはすごく早かった?)ええ。(030922)

そのため、裁落商からの転業を考えたときに、その運転免許を生かした道も考慮されていた。そろそろ裁落をやめようかな、と思ったときに、ちょうど募集していた東京都のバスの運転手に応募したという。しかし、試験にとおらず仕方なく卸に転業した。裁落業から卸への転業が30年ほど前で、自分で洋服屋を開拓していった。その頃はすでに車で、日暮里には同業者が多くいたため、この近辺で得意先を開拓するのは難しく、埼玉など地方まで行った。裁落業をやっていたときと比べ、取引先は少なくなった。洋服屋でもはぎれを問屋さんに返したほうがいいとって、売らないところが多かったからだそう。公衆電話に備え付けの電話帳で調べて連絡をしていったが一軒探すのに一日かかり、一度の遠出はモーターに泊まりながら複数日行ったという。それでも一回行って3軒くらいのペースだった。ある程度固まったお得意さんには新しい得意先を紹介してもらっていたが新しい得意先を開拓するのは本当に大変で、3~4年かけて取引先を開拓したという。

大筋においてC社と同パターンの転業を行ったG商店だが、仕入先の獲得には苦労した様子が語られている。この違いが何によるものかを判断することは難しいが、ある程度パターン化されているという裁落商から卸への転換も内部においては様々な個別の事情があったということは言えるだろう。また、どちらにおいても卸に転換した後の顧客の獲得について、苦労はそれほどなかったようである。裁落商であった時期に卸商の実態についてのどの程度の知見があったのか、また他の職業についても同様の点に興味が残る。

I商店

創業は1921(大正10)年のI商店は、繊維原料商を営む故繊維業者であった。いわゆる問屋と呼ばれる存在であり、主な業務としては色分けされたぼろや裁落を取りまとめて岡崎へ送る事業を行っていた。仕入れは地方建場10件ほどと、昭和30年ごろまでは50~60もの裁落業者との取引があり、10トントラックで毎日岡崎へ輸送していた。また、戦後直後には商社を通してアメリカから中古衣料を買い、小売業に販売することも行っていた。

朝鮮戦争時には非常に反毛原料の値段は高く、そして人件費が安かった。そのため当時15,6歳の30人ほどの従業員を創業者の郷里から連れてきて、住み込み、賄い付きという待遇で抱えていた。当時の様子を振り返る当主によれば、住み込みの従業員とは家族同様の付き合いをしていたという。

しかし、朝鮮特需が終わる1954(昭和29)年には相当の打撃を受けた。やはり反毛業者などから出た多数の不渡りが原因であった。「お袋なんか夜が明けるのが嫌だなんて言っていましたね、裁落屋さんが来たら現金で払わなければならぬでしょ、そのお金をどうしようって・・・」(030926)というほどの状況であり、大きな問屋でも潰れてしまっ

たところが何件もあった。そのような中で I 商店では創業者が得た利潤で土地を購入してあったためにそれを担保に凌いだり、取引のあった裁落業者の中でも有力な業者が助けてくれたりということがあり、この時期を乗り切ったと言う。

1954（昭和29）年の不渡りで担保として入手した紡績会社を稼働させたりもしたが、それは5年ほどでやめてしまったと言う。それよりもその後の I 商店の経営の軸のひとつとなったのは、1955（昭和30）年ごろから始めた羊毛輸入であるとみられる。故繊維の扱いも並行して行われていたが、これが I 商店にとって、経営のひとつのターニングポイントであったと見られる。

仕入れは海外の羊毛生産セクター、納入先は国内の商社ということでこの新規業務自体はすっかり転業してしまったタイプに分類されるが、転業の経緯には故繊維業の営業を行っていた際に取引のあった商社が深く関っており、全く関連がないというわけではない。

戦後中古衣料輸入の際に取引していた商社とは、その後も商社の基準によって直接取引が出来ない小さな会社との間に商社の財務基準を満たしている I 社が入り、いわば取引の保障をするというような仲介を行うなどの付き合いがあった。その商社の誘いによって、羊毛輸入業は始められたのである。商社が希望者を募り、羊毛生産を行っている現地において輸入に必要な知識の研修を行い、その後その商社を納入先とする形で輸入業がスタートしたのである。物の流れの中で見るならば、仕入先のつながりを使って、繊維製品に関する範囲内でより川上へ轉身した形になる。そのためこの転業に関しては、納入先の確保において比較的障壁の低いものであったと考えられる。なお、この当時輸入していた羊毛はファッション用の、細い繊維であるタイプの羊毛であったという。

昭和40年代には並行して続けていた故繊維を輸出する事業を行っていた。当時では大手であったものの、この時期の輸出は相手国産業保護のために原料としての輸出でなければ認められず、衣料にわざわざはさみを入れて出荷していたという。厳しい規制に加えて利潤もそれほど多くはなく、止めてしまったという。また反毛業もこの20～30年が本格的な不況期となり、出荷頻度も週1度程度まで減少した。月の扱い量は40トンから50トンほどあるが、利潤の割合で言えば故繊維部門が占める割合は0.0・・・%程度となってしまう、主流はあくまで羊毛輸入にあると言える。

その羊毛輸入は、ここ15年ほどの間以前のファッション用羊毛ではなく布団用の、毛の太いタイプの羊毛を扱っているという。繊維加工工程が海外流出し国内需要が低下したことが主な原因である。布団は海外で生産した場合日本への輸送過程で圧縮されてしまい不都合があるために今でも国内で生産される傾向にある。そのため需要のある布団用羊毛を仕入れ地を変えるなどして扱うようになったのだと言う。

羊毛輸入に関しては扱い品を日暮里まで運ぶことはなく、全て港での管理になるため、繊維原料を扱うため持っていた日暮里の土地は、故繊維を扱う倉庫と会社事務所のほか、マンション経営などに利用している。

H商店

H商店は1915（大正4）年に日暮里で創業した故繊維業商店である。この初代の経営は繊維原料商であったとされ、東京近辺において発生するぼろ・繊維屑を購入し、選分の後一定量にまとめて、そのうち反毛原料・毛反毛原料になるものを岡崎の反毛業者へ納入することが主な業務内容となっていた。

しかし戦後、朝鮮特需による「ガチャマン」景気が去った1954（昭和29）年、繊維屑を利用して反毛業者や紡績業者から多数の不渡りが出る。これによって多くの繊維原料商が窮地に追い込まれたといい、H商店においても「瀕死の痛手」を受けた。2代目の経営者に事業が継承されてから10年と経たぬうちである。やむなく取引相手であったが倒産してしまった反毛業者の工場設備を担保として手に入れ、それらを日暮里に移設した。技術者も相手の企業に勤めていたものを呼び寄せて雇用し、反毛製造卸業者としての営業をスタートさせる。

この転業を、7-1において設定した4つのタイプに当てはめてみると、原料は故繊維であるが、反毛業は本論文において故繊維業と規定する範囲を超え、故繊維業の納入相手としてみなすことから一段階川下へ移行したとすることが出来、若しくはであると考えられる。次に納入相手業界について考えてみるならば、従来反毛業者を納入相手としていたものが、自らその位置に変わったためにさらに川下の紡績業者などへと納入相手を変えている。つまりタイプとしては に当てはまると言える。

タイプ の中にはさまざまなレベルの転業が混在化する傾向にあると7-1-5において説明したが、このケースの特徴は、日暮里故繊維業の主流を離れてはいるものの、同系の範囲内における川下への移行を果たしているという点にあると考えられる。自らが川下に移行するということは、その後の仕入先は転身前の業種であるか、若しくはその周辺のかかわりの濃いものであるとすることが出来る。このケースの場合には繊維原料商から反毛製造卸商になったため、一段階川下への移行であり仕入先はいままでH商店と同じ繊維原料商となった。加えて遠隔地で多く不渡りを出した業務を近隣に移設したため、反毛業界全体の不振というリスクは払拭できないものの、輸送費や競合相手などの要素に左右される競争力という点では比較的高まっていたと思われる。従って仕入れルートの確保という点に限定した視点では比較的障壁の低い転業であったと考えられる。

H商店ではこの反毛製造卸業務を日暮里において継続していたが、1970（昭和45）年から衣料品の保管業務を併設、また1981（昭和56）年には物流加工部門も創設した。この背景には、直接の外的契機として1971（昭和46）年、金・ドル本位制（ブロンウッズ体制）が米国の財政悪化を理由に崩壊したニクソンショックの影響が考えられる。これを機にバージン羊毛が安く輸入されるようになり、代替手段として用いられていた反毛用の屑の需要が相対的に減ったために反毛原料の値が低下してゆくことになった。そのため80年代に入ってから反毛事業からの撤退も検討され始める。おりしも1982（昭和57）年の紡毛ツイードコートの流行、1983～84（昭和58～59）

年の黒・グレーの流行によって在庫をある程度整理することが出来た。【1】

しかしその後も反毛製造においては年間3千万円程度の赤字が続き、1987（昭和62）年から1990（平成2）年にかけて生産を中止した。それでも機械の処分、職員の退職金、最終在庫の処分などで億単位の費用がかかったとされている。

反毛製造部門の取り止め以降は、アパレル企業向けの物流サービス業に特化する。経営体制としても3代目経営者である当主を中心とした経営になってゆく。特色としては単なる在庫預かり機能だけではなく、オンラインでの在庫管理を可能にするなどソフト面でのサービスをセットに、顧客であるアパレル企業に対してより便利なサービスを提供している。1990年代のインターネットの普及を背景にしたこの新しい経営転換は、物流分野でも他に先駆けた市場開拓となったようだ。

この1980年代末期の変動に対応する転業もまた、タイプで見ればに区分されると言えるだろう。しかし、活用された資源で見るとは1度目、昭和20年代末の反毛業への転換とは異なっている。同じ繊維製品関連を扱うとはいえ、原料卸商からそれを加工する立場へ、というのが一度目であり、段階としては1段階、直接取引をしたこともある立場への移行だったのに対し、二度目はそこから既製品の生産者と小売店などの販売者との間にある立場への移行であり、段階として多くの業種をはさんでもいるため隔たりは大きいといえる。また、立場だけでなく事業内容や主な商材においても、加工卸から物流管理業、故繊維からコンピュータプログラムを活用したシステムの提供へと変わっており、事業に関する枠組みそのものが大きく変化していると言える。

【1】反毛原料は既成製品から作られた原料のため、あらかじめ着色されている。例えば紅いセーターから作った反毛綿は紅い色をしており、それを紡げば紅い色の糸ができる。また白の綿と混ぜればピンク色の糸ができる。染色も可能だが、元の色より濃い色にしかできない。そのため、多様な色になりうる薄色、白が最も高価であり、雑色は黒にしかならないといわれた。黒の需要が高まったことで、在庫になっていた多様な色の綿も黒に染色して出荷したという。

7 - 3 業者の社会関係の変化

ここまで各転業タイプごとに社会変動に対応する転業の過程を見てきたが、これによって業界内の社会関係はどう変化しただろうか。

以前において見られたような問屋の機能を果たすセクターは、今日では皆無であると言ってよいだろう。少なくとも仕入れに関する金融機能がなくなっことは4 - 3 - 1の選分業者の項において論じたとおりである。特に排出という面で量・質ともに社会変動

に影響されやすく不安定であり、また需要面から見てもそれが相対的に見て低コストとある程度の品質が保証されていなければ利用されにくいという特徴を持つ再生資源業においては、回収主体の末端に近いほどひずみの出やすい苦しい立場にあるものであったが、その回収主体が今日では行政によって支えられた制度に組み込まれており、あるいは集団回収というかたちで一般市民に担われている。この集団回収についても行政の手によって支えられている部分があることは前述した。

そうした制度の中では、再生資源の値が下落し回収業者が買い取ることが出来なくなったときに、回収業者に対して支援を行うのも行政の役割となり、業者の買い取りに際して報奨金が出ているケースもある。これらは逆有償、と呼ばれる制度である。行政がこのような制度を設けているのは、もし業者が引き取らなかった場合それらの再生資源は全てごみとして処分しなければならず、家庭系一般ごみの処理責任は全て行政にあることから行われているものと考えられる。

また古紙回収業者や古紙問屋に関しても、古紙が彼らの主な扱い品目であり、故繊維は付帯的な扱い品目である。古紙の市況は近年下がってきているということであるが一軒あたりの年間販売額は故繊維より大きく(図7-2) 仮に故繊維を扱うことによって赤字が出るような事態に陥った場合、その部門の受け入れを中止するという手段が考えられる。ゆえに、現在の業界の仕入窓口となっている選分業者に業界外部から求められている機能は金融ではなく、むしろ大量発生するようになったぼろをきちんと引き取ってくれること、という量的な側面になっていると考えられる。

また、雇用形態や再生資源業の市況の変化によって徒弟制度やそれを基盤とした独立という形での新規開業の契機も見られなくなった。そのため、業者同士の家族ぐるみの付き合いや親戚関係といったものが今後減少していく傾向にあると考えられる。またこの変化が新規参入業者の参入機会の減少方向にも働くと思われる。現在の大手故繊維業者の営業形態を見ると、正社員を持つところは少なく、日暮里では2社程度、そのほかでも正社員を最小限にとどめてパートやアルバイトなどを用いる傾向にある。

裁落業者をまとめて、旅行などの福利厚生を提供していた問屋を中心とする会も、裁落業者が減少したことから昭和50年代半ば頃を最後になくなったといわれる。

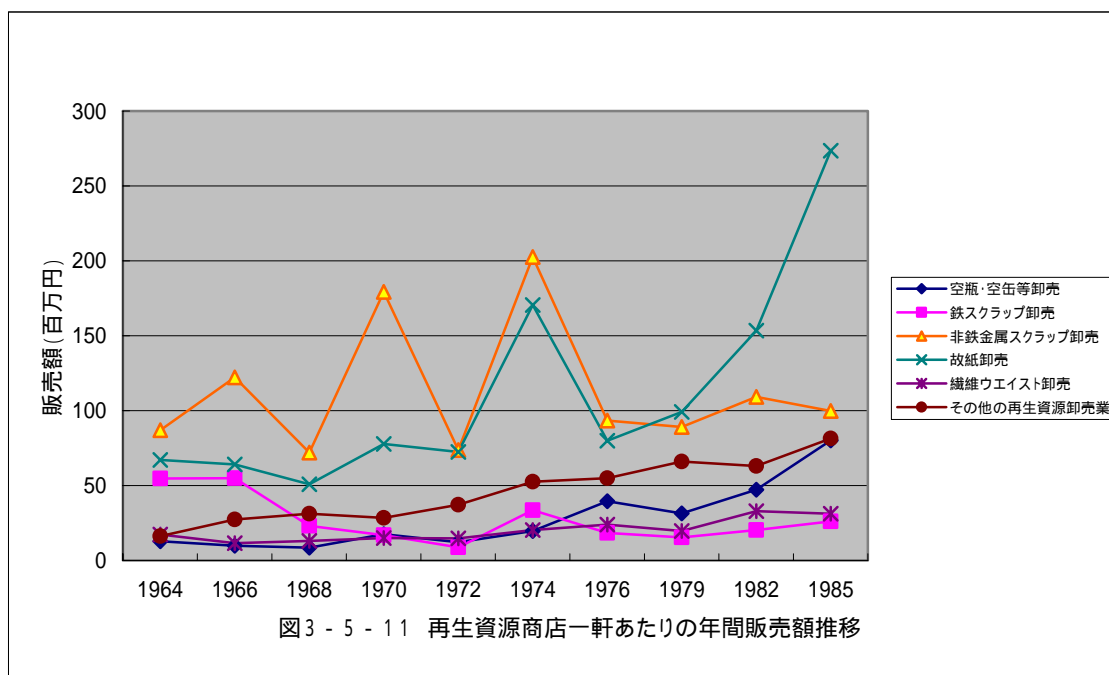


図7 - 2 荒川区 再生資源商店一軒あたりの年間販売額推移
 (『荒川区史』 東京都荒川区 1989 : 972-973 記載の商業統計より作成)

7 - 4 現在の組合機能

近年の東京ウエイスト商工業協同組合の役員構成を見ると、組合の役員を務めているのは既に故繊維業は廃業したものの組合に残っている方が多いことがわかる。現在実際に事業を営んでいる業者には、規模を縮小することによってバランスをとっているケースもあるため組合を運営する余裕が無い場合も多い。一方組合には、組合全体で持っている資産もあり、事業を廃業した業者も多く加盟し続けている。現在では全組合員のうち、実業者の方が少ない状況になっている。そのような中では比較的余裕のある者が組合運営に携わることになり、結果として組合運営陣と実際の業者とが分離してしまうのである。

その弊害とも言うべき問題点も発生しており、組合内外から指摘されている。たとえば個々の事業者の取り扱うことの出来る量は収納能力の関係上少なくなっており、その拡大も個人ベースでは難しいことから組合で共同のヤードを持つことも近年提案されている。扱い量を増やすことによって、中古衣料輸出などスケールメリットのある営業形態を取り入れることが出来るようになり、また現在受け入れが出来ていない自治体や団体から引き取ることによって故繊維業界全体の、業界外への貢献に繋がるとしてメリットが指摘されている。しかし、実現に向けた土地取得やその他の手続きなどを進めていくに当たっては推進力が足りず、結果としてその場限りの話になってしまいがちだという。

しかし、経済産業省などを始めとする行政機関への訴えなどの際にはまだまだ組合としてまとめることが必要であり、今後も組合を存続していくことが決まっている。

第8章 まとめ

8 - 1 論旨の整理と捉え返し

8 - 1 - 1 全体枠組みの提示と「日暮里故繊維業」を捉える視角

本論を貫く問いとして、戦後の様々な構造変動のうちに、日暮里に集積する再生資源業である故繊維業がどのように影響され、業界として、あるいは個々の事業者としてどのように変化し対応していったかというものを設定していた。「日暮里故繊維業」というカテゴリで括ればそれは縮小しつつあるものであり、この大きな問いは、「日暮里故繊維業」が何故縮小せざるを得なかったかという問いと、縮小に伴ってそのカテゴリの外部へ出たもの、内部に留まったもののそれぞれの選択肢についての問いに分けられる。

1章では本論の視点として、「日暮里故繊維業」を論じるに当たっての背景となるリサイクルそのものの社会的な意義、その中の一分野としての故繊維の特徴、そして故繊維業が多数集積してきた日暮里という3つを論じた(図8 - 1参照)。それは、「日暮里故繊維業」のカテゴリを規定するものであり、何故「日暮里故繊維業」が縮小せざるを得なかったかという問いに関する視点でもある。

1章1節における主な論点としては、リサイクル意義の変化が挙げられる。リサイクル活動は、かつて資源の少ない日本においては原料の入手手段として有効であるがゆえの経済活動であった。それに対し、戦後の高度経済成長と産業発展、グローバル化などを経験する中で生産・消費形態に多大な変化が生じ、ゆえにリサイクル活動がごみ処理の手段として捉えられるようになった。リサイクルの意義の変化を象徴する出来事として1971(昭和46)年に宣言された「東京ごみ戦争」があり、それ以降今日まで続くリサイクルは、それ自体は一時的な流行ではないものの、全く新しい目的と枠組みの中で行われる必要性のあるものであることを示唆した。

2節においてはリサイクルの一分野としての故繊維業に着目した。1節において概観したリサイクルそのものの枠組みの変化と、その一分野としての故繊維のリサイクルの枠組みは相似として捉えられ、生産・消費形態の変化の中で同様に変化を経験してきていると考えられる。その中でもリサイクル困難性の高い繊維については、大枠としてリサイクルが経済活動として行われる必然性がなくなり、次第に生産者責任において処理が義務付けられるようになった近年においても、繊維そのものと、そして繊維生産業界の特質によって依然再生資源卸売業者である故繊維業者によって経済活動として故繊維が処理されている。だが、伝統的に繊維リサイクルを担ってきた故繊維業者にとっても社会的枠組みの変化は乗り越えられるものではなく、生産者にとってのリサイクル困難性という切り口をそのまま当てはめてみてもひずみが生じていることがわかる。経済活動としてのリサイクルを条件付ける、業界への原料供給と需要、そして消費される繊維そのものはかつてどのよ

1章 本論の視点

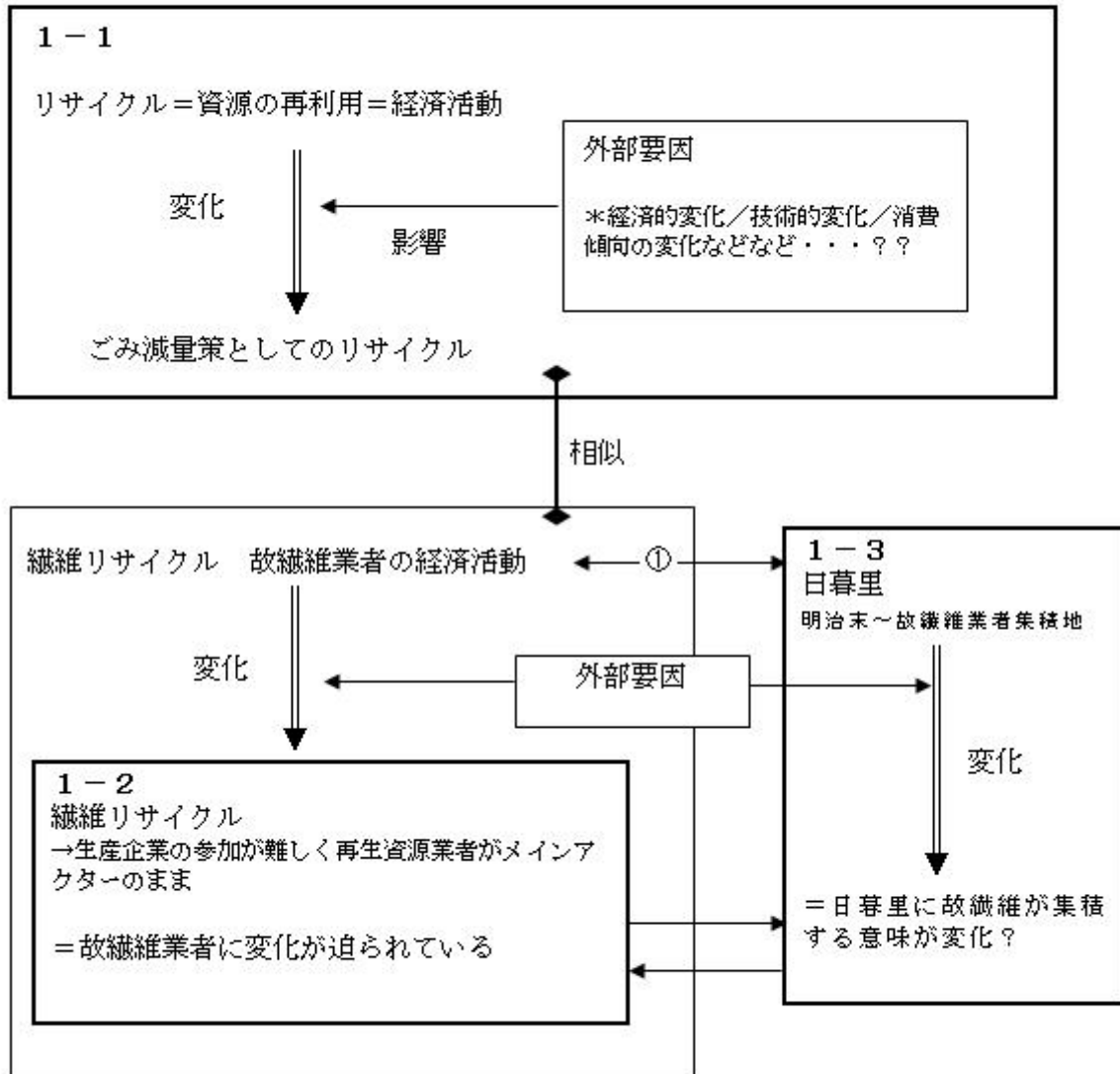


図 8 - 1 1章の論旨

うにあって業界を支え、またどのように変化して業界にひずみを生じさせているのであるか。

現代でも繊維リサイクルを主軸において支えている故繊維業は、明治末期から現代に至るまで、東京都の城東部に位置する荒川区日暮里地域に集積してきている。東京特別区の中でもっとも高い故繊維業の集中度を見せるこの地域の変化の様相に目を向けたのが3節である。1907（明治40）年を皮切りに故繊維業がこの地を選び取り浅草から移転してから2003（平成15）年の今日まで、96年の時が経過している。その間にこの地域にも多大な変化が生じ、故繊維業者が日暮里を選んだ時、その理由の一つとなりえた地理的性格も変容しあるいは失われているのではないだろうか。「リサイクルの意義の変化」に内包される需要や供給の変化だけでなく、立地がもつ地理的な意味が故繊維業に対してどのような影響を与えてきたのだろうか、という問いを提起している。

4節ではこれらの視点をまとめ、本論文の対象としての日暮里故繊維業の定義と調査方法、そして本論文の構成を提示している。

8 - 1 - 2 故繊維業と日暮里との影響関係の形成

2章では、図8 - 1において 矢印で示した部分の影響関係が出来るまで、すなわち故繊維業界の成立から故繊維業者が明治末期から昭和初期にかけて日暮里に定着していくまでの歴史を描くことにより、業界の初期的な成立条件と、日暮里を選び取っていった条件、地理的な性格について示唆した。（図8 - 2参照）

成立条件については需要の興りが最も重要な要素となる。製紙原料、反毛原料とウエスという3つの用途は、日本の近代化、産業化に添って興り、発展したものであるが、それぞれの諸相には故繊維の需要における可能性と限界が垣間見えるように思う。しかし、この時期においてはその限界が顕在化することはなく、比較的業界にとって安定した時期として、故繊維業の業界形成の様子とその結果できあがった原型とを見るに適した時期であるといえるだろう。

故繊維業者が日暮里に集積するようになった経緯には、都市における産業の勃興と人口流入、地価の上昇や環境改善という、大まかに言えば都市化の流れを汲んだ要素が大きい。すなわち、廃棄されたものを回収し動脈産業に流してゆくセクターをひとくくりに見て、都市の内部での営業活動が不適切であるという行政からの管理的視点と、都市における廃棄物を扱う以上都市を離れることは出来ないものより広い土地が必要が必要であるという業界内部の必要条件が折り合いをつけられる地点として、当時市域と境界を接する郡部であり、また貨物駅を擁していた日暮里地域が選ばれた。

日暮里は、荒川放水路の完成や関東大震災後の人口流入によって次第に性格を変えてゆくが、故繊維業者は同地において組合を結成し、また消毒所を建設するなど定着の傾向を強めてゆく。移転後の行政施策を追ってみても、日暮里への定着は当時の再生資源業界の中でも比較的力のあった故繊維業者だからこそ同地域に集積し続けられた可能性も考えら

2章 ①矢印の影響関係ができるまで

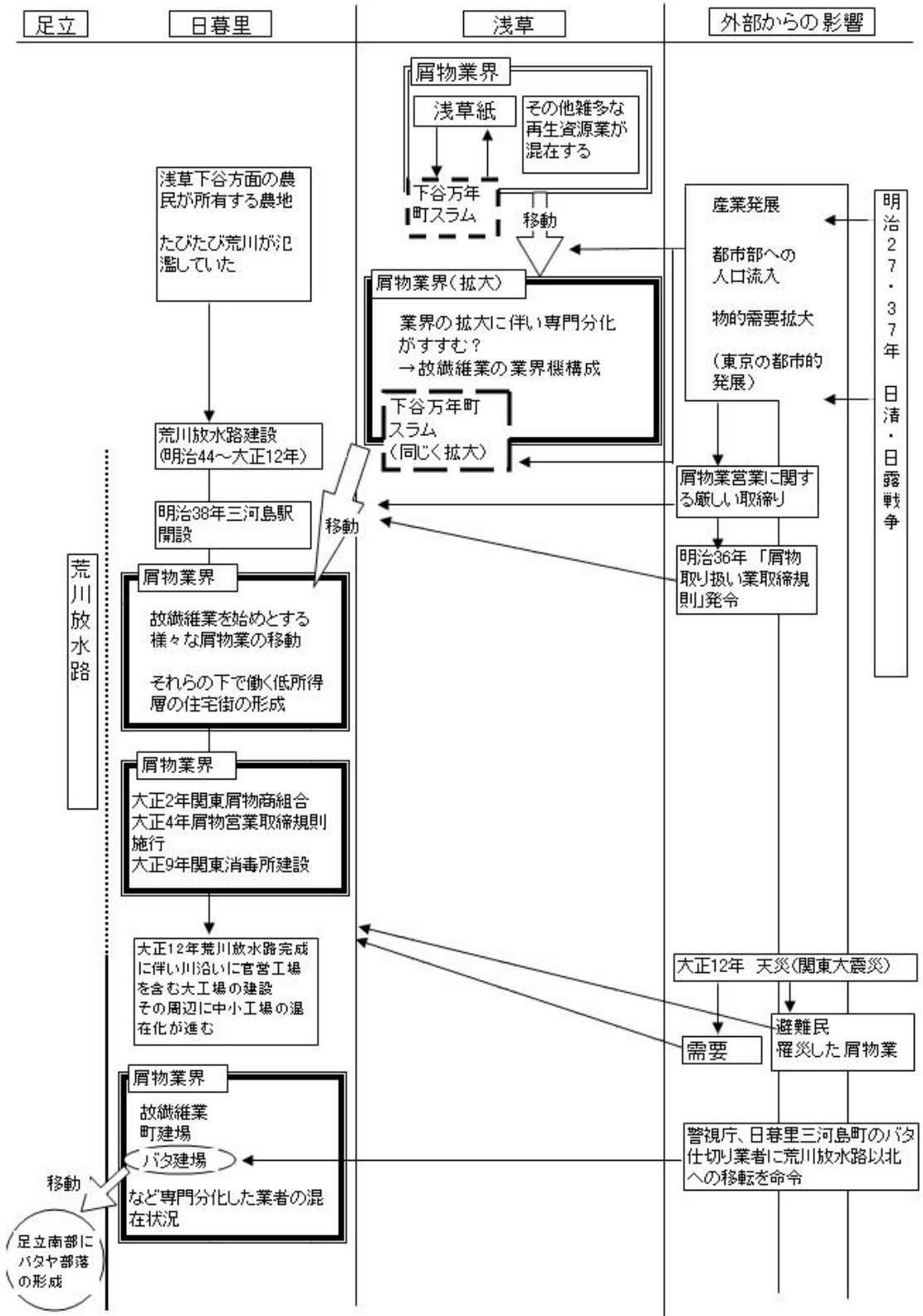


図 8 - 2 2章日暮里への集積の経緯と業界形成

れ、興味深い。

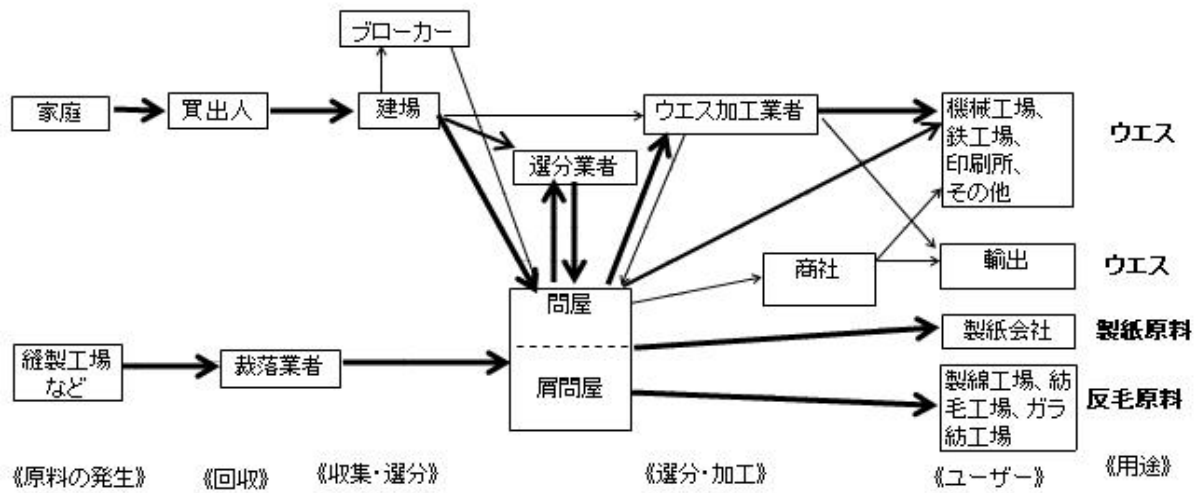
8 - 1 - 3 戦後の業界形成時と現在における業界内外の様子と比較

3章と4章では、それぞれ別の年代における故繊維業界とそれを取り巻く回収・需要セクターの様子をモノの流れに着目して説明している(図8-3)。その他業者の分布をプロットした地図を本文中に提示したが、これによって両者を視覚的に比較し、集積の度合いや分布の方向性を知ることができる。

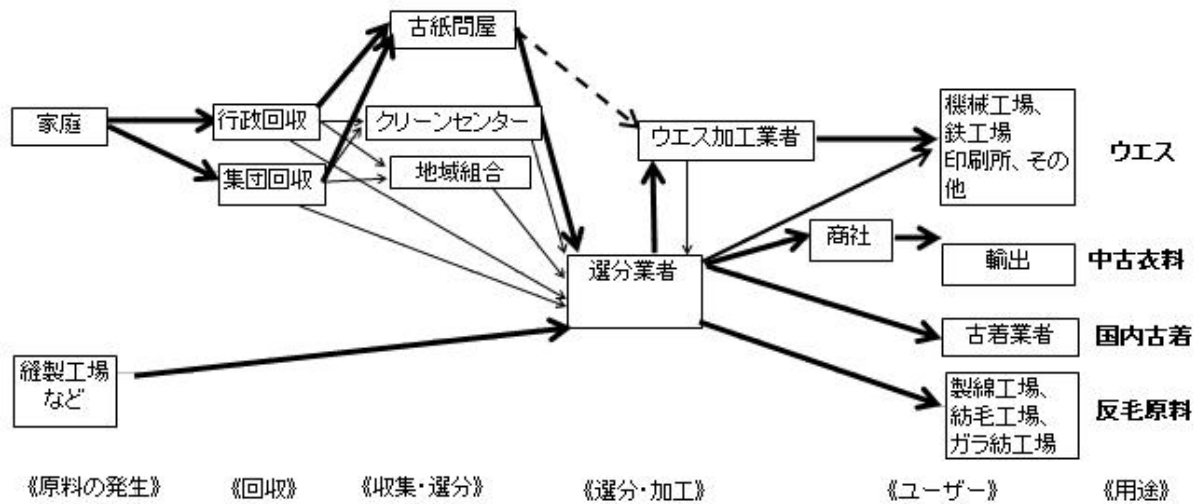
3章において対象とした時代は、第二次世界大戦によって寸断された業界が復興し、景況を迎える昭和20年代から30年代頃までを想定している。回収主体・業界内部構造や需要業界などおおむね戦前の原型を踏襲しているように思われるが、特に業界内部において問屋・選分・加工という役割が比較的分化して成立していた分業構造が特色である。分業構造は多くの利潤が生み出される需給システムと、業界内の倫理的な制約の元に成立していたと考えられる。その利潤構造を生み出すシステムを描写することによって業界が経済活動として成り立っていた条件を戦後において再度確認した。また業界内の倫理的な制約を示唆する幾つかの事例を提示したが、これはこの戦後の業界形成期において見られる風潮がその後どのように影響したかを考察する上での要素のひとつではないかと考えられる。

4章においては3章で述べた内容を現代に置き換えて説明している。物の流れと業者の配置という観点で見て最も変化の大きいのは故繊維業界内部の構造である。3章において扱った図では問屋を中心に物が流れており、その周辺に選分・加工業が配置されているという構図だったのに対し、現代では選分業者がかつての問屋に変わる中心的な役割を担うようになってきていると考えられる。

また回収セクターも変化し、各家庭から買い子を通じて建場に集められていたのに対し、現代では集団回収、あるいは行政回収によって集められ、古紙業者に渡ったものが故繊維業者にもたらされる場合が最も多くなっている。この回収主体の変化はリサイクルの意義が経済活動から大きく変化したことをそのまま反映していることをうかがわせる事例として興味深い。買い子から建場へという流れではそれぞれが経済活動として、貨幣との交換を伴っているという前提があった。貨幣交換を伴って再生ルートにはいつてくる排出物は、故繊維の品質水準を保証するものとして好まれ、故繊維業者はバタ建場ではなく町建場と取引をするという一般的傾向があった。しかし、現代の回収ルートで主流を占める行政回収ルートではあくまで「資源ごみ」としての扱いである。行政は住民サービスとしてのごみ処理の一環としてそれを集め、ごみ処理施設や最終処分場の不足問題を解消すべくごみの減量化を図り、ごみではなく再生資源として扱えるものはまとめて業者に引き取ってもらうようにしているというのが実のところであろう。そのため、再生価値の減少によってコスト割れを理由に業者が引き取れなくなると、行政が補助を出して品物を引き取らせる逆有償というシステムまで存在している。経済活動の域を脱しているリサイクルの現状は、



屑・ぼろのフロー(1960年代まで)
資料:聞き取り調査による



屑・ぼろのフロー(現代)
資料:聞き取り調査による

図8-3 3章と4章のフローの比較

この回収システムの変化だけを見ても表されているといえるのではないだろうか。

需要においてはかつての3つの再生用途、すなわち製紙原料・反毛原料・ウエス（国内向け、輸出用含む）という品目のうち製紙原料が脱退して中古衣料という利用法が加わり、その中でも国内向けと海外向けの二つに分化している。品目数だけ見ればさほど変化していないような印象を受けるが、再生の形態に眼を向けると大きな違いがあることがわかる。製紙原料は主に綿素材の裁落を用いたものであり、故繊維の形態をとどめないマテリアルリサイクルの手法であったといえる。反毛は屑・ぼろの別なく、綿・毛どちらも適用されるマテリアルリサイクルの手法であり、且つ繊維から繊維を生み出す唯一の手段に導く工程の一つであった。ウエスは故繊維の形状を若干加工してはいるものの、元の繊維の状態を崩さないリユース手段である。製紙原料に変わって登場した中古衣料としての利用は衣服の状態に手を加えない完全なリユースであるといえるだろう。素材は問わず輸出用では特に多くの量が一度に納入されるが、衣服として利用しうる範囲の故繊維であることという条件がつき、故繊維の品質という点が大いに問題となりうる用途である。

以上、回収、需要、そして業界内部構造の変化を非常に大きな時間的隔たりのある二点の断面を比較することによって大まかに見たが、この間を埋めるそれぞれの変化をみたのが5章から7章である。

8 - 1 - 4 業界外部構造の変化の諸相とタイミング

5章・6章では戦後の故繊維業を取り巻く供給・需要の各外部構造の変遷がどのような経過をたどってきたかを考察した（図8 - 4）。

5章では前述の通り、リサイクル異議の変化を反映するような、経済活動としての買い手・建場ルートから資源ゴミ回収システム整備へ移行する様子を主眼としている。

建場が回収セクターの主役であった取引関係が徐々に弱体化し始めたのは昭和40年代以前のことである。建場方式がコストの割に回収力に乏しく、合理化が行われぬままに弱体化したことからチリ紙交換という、自動車を用い広範囲から特定の“商品価値のある”紙を重点的に回収する方法が生まれた。その結果建場はさらに縮小を余儀なくされる。中にはチリ紙交換に転換してゆく建場もあったといわれる。建場の減少とチリ紙交換の進出はパラレルの関係にある。

建場は減少してもチリ紙交換において故繊維は回収されており、故繊維業者は業界として独自の組織的な回収ルートを持つことはなかった。それは仕入れにおける重大な危機であったといえるこの時期から現代まで一貫して言えることである。このチリ紙交換は古紙を受け取る代わりにロールペーパーなどを渡すという物々交換方式だが、経営主体の多くが古紙問屋であり、それらが当時製紙会社を頂点とする系列に組み込まれていたことも考え合わせ、再生のために必要とする業者が主体として行う経済活動の性格を残しているといえる。当然市況にも左右されるが、同じ再生資源でも古紙と故繊維とは別の変化を見せるものである。故繊維業者にとって回収の主体がチリ紙交換になったことは別の論理で動

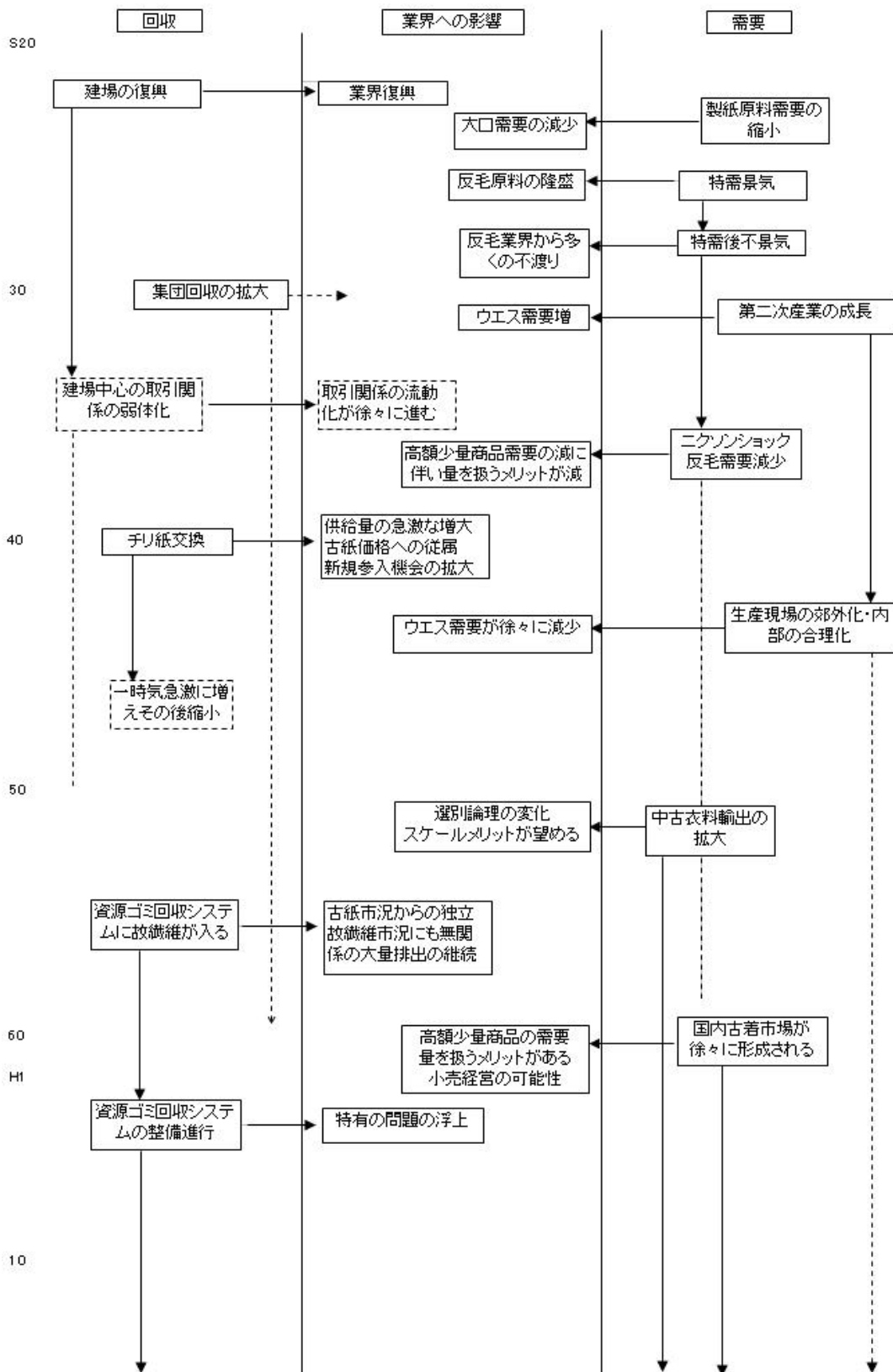


図 8 - 4 5 章と 6 章で扱った変化の組み合わせ

いている市況に左右されてしまうことになったことを意味する。

このチリ紙交換の隆盛と並行して、集団回収が昭和30年代から都のごみ減量運動とともに展開され拡大傾向を示している。町内会や学校を主体に行われる集団回収は、主体の活動資金源とすることを目的としている向きもあり、市況にある程度沿うものであるが、行政からの補助金対象として奨励される側面も持ち、昭和40年代後半の古紙価格引下げ以降も豊島方式の成立を見るなど回収量を拡大し続ける。昭和60年以降の古紙価格の長期的な低迷や暴落によって拡大にはかげりが見られるようになるが、報奨金の値上げなどの行政介入によって回収業者にとっては供給過剰という圧迫に繋がるなどの側面から見れば、経済活動ベースの回収とごみ処理対策のための回収との中間的な性格を持つセクターとして位置づけられるだろう。

このように、再生資源市場ベースでは資源の供給過剰による苦しい経営状況が見られ回収が困難になっているものの、ごみの増大による問題の発生は食い止められたわけではなく、ごみ処理責任を負う行政を中心に新たな回収方法が模索されるようになる。地方都市においては、先に紹介したとおり1981（昭和56）年に我孫子市で資源回収品目に故繊維が加えられるなど先駆的な取り組みが見られる。これが故繊維としては最初の事例と言われる。東京都では1991（平成3）年に「行政は十月の『リサイクル法』の施行に伴う積極的な資源化指導と共に、二十三区の『ごみの減量・リサイクル推進宣言』で、『集団回収事業の区行政への移行』『資源ごみ収集実施計画』など、具体的行動を開始した」（東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会 1999：202）とされ、1997（平成9）年には「資源回収モデル事業」が開始される。このように、多くの人口を抱え排出量も多い都市も含め行政資源回収自体が徐々に広がり、「環境負荷が低い」といわれる故繊維が加えられる自治体も増え始めると、故繊維においても行政回収特有の問題が顕在化する。行政回収ではあくまで「資源ごみ」としての回収であることや、回収に際しての方法の指導が徹底せず排出物の品質管理が難しいことから再生資源業者にとっては商品価値のない品が混じっていても全て一旦買い取らなくてはならないことはその一つだ。また再生不能品を廃棄する際にはそれが事業者のごみとして扱われ、行政に対し対価を払わねばならないところに、故繊維業者にとっては経営の圧迫という一義的な側面だけでなく指導不徹底の責任やごみ処理問題への貢献という要素が絡む複雑な関係を生み出しているのである。

一時、去年、いや、一昨年あたりか、ウエスとか中古衣料とか反毛材料がどんどん減ってっちゃったでしょ。そして今行政が分別収集とか言って行政がどんどんやってるんで、そういう発生が増えたんですね。そんなんでも一時、行政から出る品物を業者が引き取らないってことが2,3年前に出たんですね。（ 需要がないのに、材料だけ入ってしまう。）そう、どんどん入っちゃってね。入るのはいいけど倉庫は満杯になっちゃうし、今度は出口がどんどん減っていっちゃうから、在庫だけで潰れちゃうっていうわけですよ。品物濡らしたらそれはもう使えないんですね。腐っちゃったりなんかして。で、多摩あたりのちょっと遠いところの、品物の悪いところは引き取らないということが出た

んですよ。東京都のそういうリサイクル部でね、そういうの問題になりましたけど。そうかと思うと紙は紙屋でもって、分別収集ね、こう出すと、その当時の、一番売れる新聞だけ持ってっちゃうとかね。だからなまじね、行政がタッチされるとね。(狂ってきちゃうわけなんですか?) そうなんですよ。だから行政がタッチしなければ、自分らで行って、こういう風なものは駄目だからって言って問屋さんへね、買わないでくれって言えるけど、行政でばっていうと、家庭の人はね、何でもいからってうわって出しちゃうわけですよ。そうすると捨てるものばかりね、引き取らなくちゃいけないというわけで。量は出たって捨てるものは出るし、それから製品は出ないしということ。一時、三年ぐらい前までそういう状態が続いたんですけどね。【1】

このような経済活動としての必要性による回収から、時代の変化と共に変化し続け最終的にごみ処理対策のための回収となったことによる最大の変化は、消費・廃棄のスタイルが根本的に改められないままに回収が地域行政のサービスに移行したという点であり、それによってもたらされた影響として回収量の増大と市場からの独立、ひいては故繊維業の社会性の高まりという側面と裏腹の関係にある取引論理の変化が指摘できるだろう。

増大した量に対応するためには再生用途があることが必要である。用途があり、需要が多ければ排出量が増えたところで利潤と共に右から左へ物が流せることになり重大な問題にはならない。行政のごみ減量対策に貢献するにしても、業者に一旦引き渡すことが出来てもその先でごみとして処理されてしまえば結果として意味がないため、再生用途の条件をはずすことが出来ない。また増大した量を扱うための故繊維業者のハード面における必要要素として多くの原料を扱えるだけの広大な土地と人員を持っているか、もしくは多くの業者を擁した分業が行われていることが考えられる。

ここにおいて必要要件とされた需要に関する変遷を6章において追っている。全体傾向として戦後業界の形成期において存在していた需要である製紙原料・ウエス・反毛原料は現代においては縮小傾向にある。そして需要の主たるものとして台頭してきたのが中古衣料としてのリユースである。そこには綿・毛というマテリアルや色柄による選別からよりファッション的見地から見た衣料としての選別という、選別論理の変化を伴っていることが特徴として挙げられる。

全体に共通する原因として技術向上、グローバル化などによる安いバーゲン原料の台頭による直接的な需要減と、生産過程の地方・海外流出による需要主体の減、そして化学繊維をはじめとする新素材の進出によって従来のリサイクル方法が適用できないという点がある。また、新しい需要として現在の主流になっている中古衣料の輸出に関して衣料としてのリユースであることから原料が品質によって規制される部分が多い。故繊維の品質は利用者の(多面的な意味での)階層が反映されるため、地域ごとに集められる場合、特定地域の排出物は受け取りを拒否されるなどの事態も起こりうる。つまり空き缶や空瓶、古紙などのようにどこから排出されてもそれほど差がなく、しかも同じ製品にマテリアルリサイクルされるものと違って、故繊維では利用による劣化とそれによって生じ

る品質の地域的分化がおり、なおかつそれが重要事項として浮上し、格差を吸収できない形でリユースになってしまっている。結果として故繊維のリサイクルが出来る自治体と出来ない自治体、あるいはコスト割れを防ぐために莫大な資金をかけなければならない自治体も生まれうるとも言えるのではないだろうか。また、市民団体による集団回収においても、採算のために回収物に細かな制限をかけなければならない事態は「何故業者の手先にならなければならないのだろうか」「これではリサイクルといえないのではないだろうか」といった疑問を抱かせる原因ともなっているようである。

このような需要における問題点に対し、排出される全ての繊維がリサイクルできるようなマテリアルリサイクルやサーマルリサイクルなどの方法は、1章において述べたとおり繊維の環境負荷の低さを見るに急務ではないため組織的に開発・整備されてはいない。また、川上の繊維生産セクターにおいてもリサイクルの必要性の低さと参入障壁の高さによって易リサイクル化や回収などの対策は取られていないため、故繊維業界の問題点は助長され継続されていると言える。

その結果として故繊維業界においては全体的に利潤薄と供給過多が起きていると考えられる。そしてそれは分業構造の崩壊へも繋がっているだろう。しかし現在の大口需要として主流になっているのは、先に紹介したとおり問題点を抱えているとはいえ、中古衣料輸出なのである。他の用途における需要が縮小する中で大量に発生する故繊維を、利潤をあげながら効率的に流してゆく手段としては、故繊維業界全体でみて多量に扱うことにメリットがある納入先限定されてゆく傾向にあるともいえる。このような需要動向に対応するためには、かつてのように分業構造が成立されていることか、一社で分業時代の数社分の工程を行うことが必要となる。

選分加工に手間のかかる故繊維業における分業構造は、大量の原料を扱うことによって多くの利潤をあげることの出来る分野と比較的多くの利潤を生み出すことができるが労働集約的な作業を必要とする分野が並立していたところに支えられていたと思われる。分業構造の成立システムについての考察は後述するが、業界を束ねていた問屋の存在が縮小した原因の一つには多くの資源を要した問屋の利潤源であった毛反毛需要の縮小があげられる。それに代る、量を扱うことによって利潤を得やすくなる中古衣料輸出が始まったのは昭和50年代以降であり、需要の中心として成長するのは毛反毛の縮小が開始した時期から10年、少なく見積もっても5年は経過しており、この間に問屋を中心とした業界の分業体制の流動化が進んだことと考えられる。このように分業構造の流動化が起こっているために、現在の需要動向に沿うためには土地をもち量を扱うことが必要になるといえる。

8 - 1 - 5 業界内部構造の変化

以上、業界内部への影響を考察できる範囲も含めた業界外部構造を議論してきたが、実際に事業者がどのように変化に適応してきたか、という個別ケースを扱ったのが7章である(表8 - 1)。

図8 - 1 4つの転業タイプの特徴（表7 3の再掲）

| タイプ | 原料 | 納入 | 方向性 | 条件 | 成功要因 |
|-----|----|----|-------------|--------------------|---------------------------------------|
| | | | 現状維持 | 供給・需要ルートを持っていること | それらが大きく変動しないこと、または変動に対応し事業の方法を変化させること |
| | | | 故繊維業拡大 | 変動する供給ルートに適應していること | 新しい納入先のニーズを把握し応える |
| | | | オンデマンド型営業拡大 | 変動する需要に適應していること | 新しい供給ルートを確保すること |
| | | | 転身 | 転身するに必要なさまざまな資源 | 資源を生かす諸条件 |

原料（仕入れる品物の属性）×納入する相手（納入する品物のユーザー）の組み合わせで見る。「」は変化させていないことを、「」は変化させたことを示す。原料は便宜上故繊維に限定し原料が「」の場合故繊維を扱い続けていることを示す。

1節において設定した4つの適応タイプに個別ケースを振り分けて論じてゆくと、かつての間屋、あるいはその外周に存在していたウエス加工専門業者の故繊維業からの離脱と選分業者といわれたセクターの台頭、あるいはそこへの流入が見られ、全体としてそれらの選分業者が故繊維業の主流になりつつある傾向が読み取れる。

彼らの営業形態は込みぼろの仕入れと輸出用中古衣料の納入が特色として挙げられ、仕入れも拡大化している傾向が強いことから5章・6章に述べてきた変化に直接的に対応する業者を中心にする形態に故繊維業界が変わったのだということも出来るが、3・4章間の隔たりにみえるように、間屋の存在の希薄化とそれに伴う分業構造の流動化と選分業者の台頭とは同軸において起きたと考えるには隔たりが大きいし、必ずしも間屋が選分業者に転換したというわけではないらしいことが個別ケースから伺える。

それではなぜ、間屋の存在が希薄化し分業構造が流動化したのだろうか。それには需要の問題が関わっていることは前項において言及したが、その内容について考察したい。

分業構造を支える、という観点から見た場合、需要の変動において最も重要であるのは大量の故繊維原料（込みぼろ、MIX原料と同義）を扱うことによってメリットの出る分野の有無やその変動の時期であると考えられる。

かつて業界の中心的存在であった間屋は、大量の原料を扱い、その中に含まれる少数で高額な毛反毛原料を遠隔地へまとめて納入することを主な利潤源としていた。そして、その毛反毛以外の分野は相対的に利潤が薄く、またそれぞれ選別加工に手間がかかるため間屋にとって相対的に外注化するか、安い工賃で人員を抱えて行わせるのが合理的な分野だっただろう。そしてそこに資源の少ない零細業者の参入余地や修行の場という参入のきっかけが出来ていたと考えられる。小さな業者にとって見れば、間屋の貯蔵力や資金力などの資源をバックに営業が可能になっていたといえる。もっとも、選分加工は基本的に労働集約的な作業になるが、ウエスなどでは納品先の性格によって、また選分においては扱う故繊維の量によっては毛反毛・反毛原料を扱うレベルまで営業を拡大化してゆくことも可能であり、選分加工業者と一口にいってもその中における階層は多岐に渡っていた。しかしこのような複雑な業界内の階層を全体的に眺めれば、大きな間屋が毛反毛分野からの利潤を主力に営業していたことによって零細業者も多く参入し、互いに持ちつ持たれつの営業体制が敷けたのだろう。間屋と建場との取引の特権化や、系統系列と表現される業界内の倫理的な規範の存在も、これらの協力体制を壊さないための策であったとも考えられる。

しかし、この毛反毛による利益が脅かされることによって間屋が故繊維業を離脱しあるいは経営の性格を変えてゆくと、業界内の構造も大きく変わらざるを得なくなる。1954（昭和29）年の朝鮮特需の終了による不渡り多発において多くの間屋が打撃を受け、幾つかの間屋が淘汰されることによって第一次的な変化が生じた。しかし特需以外にも毛反毛の需要を支える要因は残されており、その後も毛反毛需要が続いていた。それが1971（昭和46）年のニクソンショック以降のバージン繊維の値下がりから来る毛反毛原料の価値の低下に至って、かつてのような間屋経営が決定的に難しくなったと考えられる。

この二つの変化点の間には5章において言及したチリ紙交換の普及と建場の弱体化という事象が進行してきており、長い付き合いをもってきた建場の変化にも問屋は適応する必要がでてきていたと考えられる。

もっとも現実には問屋は毛反毛だけで利潤を挙げていたわけではなく、商店によってその割合はまちまちだがウエスを作って納めることも行っていたという。

問屋は集めたものの全部を処理するわけではないが、全部加工業者に売り渡すわけでもない。加工業者の仕事も問屋がしている。その割合は問屋の大きい小さいにも関係する。大きいところでは自分で撰分するより、90近いものを加工業に売り渡す。小さいところでは50、80自分でということも。兼業は多かれ少なかれしていた。【2】

今回の調査で明らかにすることはできなかったが、毛反毛需要の減少に伴ってウエス分野への問屋の進出はある程度進んだのではないだろうか。特に昭和30年代には成長した分野でありまた値の変動の少ないことからその可能性は高いと思われる。あるいは故繊維を扱う営業形態を見限り他分野へ転出したことも考えられる。いずれにせよ、需給の変化に伴い業界にとって外部構造との間に入ってリスクを緩和する側面を持っていたセクターがその役割を離脱し、さらにはその資本を生かしてリスクを緩和されていた側の業者の領域における競争に参入してくることは想定できないことではない。この過程において分業構造は流動化したと考えられる。

昔はさっき言ったとおり問屋さん、撰分屋さん、ウエス屋さんという風に分業されてたわけよ。戦後はそれがみんなごっちゃになっちゃって、問屋が撰分もウエスもやるし、業界が商業道徳が無くなっちゃったから、いろいろトラブルが多かったんですよ。三つに分かれていたときはちゃんとうまくいっていたわけ。みんなわざわざ遠くまで買出しに行かないで問屋から買ってね、やっていたりしたけど、問屋自身が妙味を覚えたというかね、ウエスを直接売っちゃえば儲かるんだと、じゃあうちもやっちゃえなんて。そんなのをやっちゃったのが始まりで、問屋の価値が無くなっちゃった。【3】

だから本来ならね、その三つの業者が分離してないやいけないんですよ。例えば問屋とか撰分業者、ウエス業者とか。ところがある時期ね、問屋がウエスまでやっちゃうっていうふうにな。世知辛い世の中だから、自分のところに直接仕入れてきて、直接売っちゃえば結局原料安いしさ、儲かるわけですよ。だったら仲間に売らなくていいや、なんてね。何というかな、商業道徳を壊すようなことをやったんですよ。一時期ね。でそれが、組合の中でごたごたするもとにもなったんですよ。あくまでそれもさ、力のある人がどうしてもそうなっちゃうんだよね。(それは、全部やるようになったということですか。) そうそう。いろいろその、いいところ見ちゃうから。あ、ウエス屋はあそこまでやると儲かるんだな、とかね。本当はそれはいけないんだけど。そのために商業道徳がね、古い言葉だけどね、商業道徳なんて。あんたがた聞いたことないだろ(笑)。今の言葉でいうとモラルっ

ていうのかな(笑)。よく知らないけど。(でもそれはこの業界にとって重要だったということですよ
ね。)そうですね。一時期は多いときは三百ぐらいいたわけですよ。それが徐々に減って、今現在
は百きっちゃっているから、七、八十ぐらいかな。【4】

そのように問屋が変わるきっかけとなる事件がおきてから5年から10年ほど経った
後に、中古衣料輸出という新たなスケールメリットのある分野が登場する。分業構造が保
たれていたら、あるいは従来のように多くの業者を巻き込んだ体制での仕入れ・選分・納
入が組織的に実現されていたことも考えられるが、すでに分業形態が流動化していたこと
に加え、1単位100キロ梱包を複数カテゴリ扱う必要のある中古衣料輸出では毛反毛以
上の扱い量を要していたのではないだろうか。

一方、現在業界の主流となっている現在の選分業者の多くは、その理由の差こそあれ、
それぞれが昭和40年代のチリ紙交換の浸透をきっかけとする住宅地化した郊外への回収
セクターの張り付き、そしてそれらによる回収量の増大に対応する形で扱い量を増大させ、
あるいはそうすることが可能な体制を得ていたと言える。その基盤として代表的なものに、
郊外の営業拠点と、込みぼるを仕入れて選分するという営業体制があっただろう。それは
昭和50年代になって中古衣料輸出を扱うに適した条件となっていた。

これらの2つの軸を重ねてみると、相対的に選分業者の存在が質量共に大きなものにな
っており、かつての問屋が行っていたような零細業者を支える緩衝材的役割も果たせるよ
うになっていたと言える。一方縮小傾向に入った問屋の中には資源の余力のあるうちに大
規模な転業を行ったものや次世代の転業を予定して縮小傾向にはいつているものもあり、
特に故繊維業という枠組みを掃って見た場合、決して地位を低下させたわけではないとい
うことが言える。

ところで、このような業界の変化と共に、日暮里という地域の性格付けもまた変化して
きている。2章において言及したように、地価が安く広い土地が手に入り、原料の排出地
である都市に近く、また鉄道網が整備され商圈の拡大に都合の良い、などというのが、日
暮里が故繊維業の集積地域として選ばれた理由だったはずである。しかし、都市の広がり
に伴って日暮里も確実に都市化しており、地価の高騰や人口密集、産業立地の規制なども
受けてきている。日暮里で多量の故繊維を扱うための広い土地を手に入れることは難しく、
また人口集中と郊外の宅地化により都心の日暮里よりも外周部分における地域での排出が
見込めるようになった。需要者であった産業も郊外化しあるいは故繊維を必要としなくな
って、都心にあるメリットが失われつつある。

つまり、故繊維が立地するに相応しいと判断された日暮里の地理的条件が現在の日暮里
において満たされていないといえるのである。それに加えて、選択当時の業界体制が今よ
り多くの業者を擁する分業が成立していたことに対し、現在ではそれが流動化しているこ
とがより深刻なミスマッチを生み出していると考えられる。分業が行われている状況下で
は一事業所あたり必要とする広さや設備も、特定のセクターが在庫などを吸収してくれる

ことによって少なくても済むというメリットがあった。しかし分業が流動化すれば一事業所あたりの規模を拡大化し分業時に複数業者で行っていた工程を一社で行わなければならない、より多くの土地と設備が必要になるのである。

これに対応するためにはこれらの条件を満たす土地へ移転するか、若しくはそこへ支店を持つという方法が考えられる。これは個別ケースと回収・需要機構を考え合わせる限り比較的堅実な方法として捉えられるが、移転などにはそれを支える資材が必要である。

もう一つの対応策として、複数業者での協力体制を樹立することが挙げられる。個別事例のうちL商店において行われていたものは、それぞれのものとは言えないかも知れないが、縦割りの関係が発生しやすい分業とは違う複数業者の協力体制を築くことによって、利潤の薄さをカバーしながら共存が図れるというヒントになりうるように思われる。

そのような協力関係によって経済システムとしての存続を図る試みは、回収機構や、故繊維業にとっての川上であり川下でもある産業界にも広げられる余地があるだろう。特に独自のぼろ回収機構を持たずに現在まで来た故繊維業者にとって、中古衣料と行政回収という供給・需要の間であってぼろの品質と廃棄料金の問題が顕在化している現代は、専用回収機構の整備を最も必要としている時期なのではないだろうか。

L商店で取引があり“業者にとって良いぼろ”が回収されるという千葉県内の故繊維専門市民回収は横浜で発祥した運動で、横浜では10年ほどの歴史と実績を持っている。内部においては市民団体と業者という行動論理やリサイクルへの考え方の異なる主体の協力の必要性や、その外部に位置する行政の回収との並行という点において解決しきれない問題を抱えているものの、業者との連携を実現しようとしている点で先駆的な取り組みとして評価されるだろう。

行政との連携についても、資源ごみ回収機構の設立段階から業者の意見を聞いて欲しいと言う声が今回の調査中にも聞かれた。行政のごみ減量対策に貢献する側面を持つ一方で再生不能品に関する処理方法がごみとしての有価処理であり業者にとって大きな負担となっていることは矛盾した状況であるとも言え、行政を主体とする繊維リサイクルの円滑な実現についてもシステム構築からの協力体制が必要との考えと思われる。現状として環境負荷の問題が優先されやすいため故繊維業者の立場はそれほど強いものとはいえないと考えられるが、特定繊維製品、例えばごみとして捨てれば粗大ごみとなる布団の引取りを行っていた故繊維業者がそれを行えなくなり現状として引取りを希望しながら実現されない行政があるというケースがあり、そのような面を取り上げれば外部環境の変化に影響された故繊維業者の変容が、社会の側に影響を与えていると見られる。協力体制の樹立の必要性が両者にとって存在しうるといえるのではないだろうか。

しかしそれは回収面が整備されるだけでなく、需要が生み出されてはじめて解決できる問題である。これに対し最近になって繊維もリサイクルを模索する動きが行政側から始まっている。経済産業省は2001（平成13）年の初めに、繊維製品生産者、デパートなどの小売・流通業者、消費者（主婦連）、研究者、リサイクル事業者等を委員とする「繊維製

品リサイクル懇談会」を設置し、繊維業界、消費者、国等の関係者が取り組むべき事項を報告書（経済産業省編 2002 『経済産業省繊維製品リサイクル懇談会報告書』経済産業省 <http://www.meti.go.jp/kohosys/press/0001863/>）にしてまとめている。

関連新聞記事（抜粋）2000.11.19. 毎日新聞

<http://www.mainichi.co.jp/news/selection/archive/200011/19/1119m096-100.html>

古着などを回収、選別、加工する関連業者は全国に約800社ある。業界はリサイクル制度導入について、「古繊維の発生と需要のバランスがとれ、社会全体の役割分担と協力関係に支えられたシステムであるべきだ」（日本繊維屑輸出組合）と指摘し、古着の再生用途をもっと拡大し、業界の負担がない条件での制度を求めている。

このため、通産省は、現状は難しいポリエステルやナイロンなどの再生技術開発や、再生商品普及の支援も検討する。年明けにも官民による「繊維製品リサイクル懇談会」をつくり、回収方法やコスト負担、法整備などの検討を始める。

川上から川下まで繊維の流れに関する主体が参加してのリサイクルへの取り組みは、繊維リサイクルのありようを根本から位置づけなおすものと成り得るのであろうか。こうした法整備だけでなく、実践レベルでの回収・需要への理解と協力体制を含めて、各セクターのかかわりの中で故繊維リサイクルが今後どのように変化してゆくか、大変興味深い。

8 - 2 まとめと展望

本論文において扱った繊維という素材は、人間の生活に欠かせない大変身近な存在であるが、昨今必要とされている意味においての「リサイクル」という観点で見れば非常に難しい性格を持つものである。それゆえに今後の発展の余地が残されている分野であるとも言える。

この繊維を再生資源として扱う故繊維業はひとつの経済セクターでありまた地域集中を伴う産業集団であることは確かだが、近年ではそれだけでなく社会的公共的役割を担いつつあるといえるだろう。しかし、彼らの存在や役割について、あるいはリサイクルそのものに対する多面的な理解が広くなされることのないまま、「リサイクル」という言葉だけが先行している印象がある。私自身、その「リサイクル」というイメージに囚われていたため、その「流行」の中にあるかに見える彼ら再生資源業者が問題を抱え縮小していくという現状は非常に奇妙なものに見えた。

再生資源産業はどのようにして成立してきたのか。全体社会にどのように影響され、その結果どのように変容してきたか。私はそこに興味を抱き、単なる産業史を明らかにするだけでなく、それに影響を与えた外部構造の変化、そして個のレベルでのそれらの受け止

め方とともに考察することでより身近な問題として理解したいと考えた。

故繊維業の動向を追いそれを把握すること自体は社会的な視点であるとはいえないだろう。この論文自体も社会的であるとはいえないかもしれない。しかし、現在のリサイクルに関する問題を考察するとき、それが個人や市民活動のレベルだけではなくその流れに参加するアクター（市民・行政・業者）それぞれに及ぶことにより、その実態をより明確に把握し、新たな協力関係を築ききっかけになりうるのではないかと考える。今後そのような連携が広く生まれてくることを期待する。

しかし、本論文で明らかにしきれなかった点が多い。需要、回収ともにデータによる裏付けがしっかりとできず、故繊維に関するデータそのものの不在によるところが大きいといえあいまいな印象が残ってしまった。

故繊維業そのものについても調査がいたらず、たとえば7章において転業のタイプ分けを行ったが、それぞれの選択を決定付けた資源や条件などについては今後研究の余地があるだろう。但し、戦後日暮里に存在した故繊維業者の大部分が廃業し、直接従事していた事業者は高齢化あるいは亡くなっているというケースが多い。生存しているケースにおいても転業の資源などについて本人が必ずしも自覚的でないため、詳細な再構成が難しいかもしれない。また、故繊維業が変容したことによって全体社会にどのような影響を及ぼしたか、あるいは集積している地域社会がどう変わったかという問題について詳しく触れることができなかった。前者については繊維リサイクルの必要性にも関わる議論であり、また後者は故繊維業が地域において大きな影響力をもっていたらしいことまではさまざまな資料から推測されるだけにその関連性については興味深く、残念である。

本論文の構成によって提示された新たな問題点としては、まず市民活動との連動可能性が挙げられる。一部で取り組みのなされている故繊維専門の回収活動との連携は、専門回収セクターを持たなかった故繊維にとって新たな取り組みである。参加した事業者の談話からはメリットが伺えたが、その実情や今後の発展可能性については興味深い。また、中古衣料販売をボランティア団体との協力によって行っているケースも見られた。ボランティア団体にとって活動資金を得るという側面を持つ古着販売だが、主催者が持ち寄って行うフリーマーケットのような形態での活動よりも故繊維業者との取引を介した場合の方が売り上げを得やすく両者にとってメリットがあるという説明がなされていた。国内古着市場とは異なるそうした協力関係を築くことにどのような利点があり、いかなる結果を生み出していく可能性があるかという点もまた、故繊維業者の新たな社会的役割の可能性を示唆するものと位置づけられるのではないだろうか。

また、今回の問題では傍流として扱っていた建場をはじめとする回収セクターの変容の詳細やその論理は、故繊維業はもちろん、リサイクルの意義そのものの変遷に関する重要な分野であると考えられる。また、清掃行政とのかかわりについても同様である。ある時点から再生資源業者が行政の清掃政策の一環に組み込まれるようになってきているらしいことは推測されるものの、それがどのような流れの元に起きたことであるか、またその影響につ

いての詳細は明らかではない。他の各種再生資源を含めリサイクルに関する課題は多々残されており、今後これらの研究が進められることを期待する。

注

- 【1】2003年06月20日 A氏 ヒアリングによる
- 【2】2002年12月14日 D氏 ヒアリングによる
- 【3】2003年03月13日 E氏 ヒアリングによる
- 【4】2003年06月20日 E氏 ヒアリングによる

参考文献

- ・ 荒川区福祉事業史刊行委員会 1963 『荒川区の生活と福祉』
- ・ 荒川区民俗調査団 1997 『日暮里の民俗』 東京都荒川区教育委員会
- ・ 石田頼房 1987 a 『日本近代都市計画史研究』 柏書房
- ・ 石田頼房 1987 b 『日本近代都市計画の百年』 自治体研究社
- ・ 王子製紙株式会社販売部 1938 『紙業提要』 成田潔英
- ・ 笹澤琢自 1999 「江戸と東京から見た日本的システムの系譜 ごみ収集と資源リサイクルのあいだ」『月間廃棄物』118 - 127
- ・ 谷口吉光ほか 2000 「地域リサイクル・システムにおける自治会の役割 埼玉県与野市の事例をもとに」『環境社会学研究6』 178 - 191
- ・ 手島淳蔵 1939 『反毛及び再生毛用機械』 修教者書院
- ・ 東京ウエイト商工業協同組合百年史編纂委員会編 1981 『東京ウエイト商工業協同組合』 東京ウエイト商工業協同組合
- ・ 東京都荒川区 1989 『荒川区史』
- ・ 東京都環境局廃棄物対策部計画課 2002 『東京リサイクルハンドブック2002』 東京都生活文化局広報公聴部情報公開課
- ・ 東京都資源回収事業協同組合五十年史編集委員会編 1999 『東資協五十年史』 東京都資源回収事業協同組合理事長紺野武郎
- ・ 東京都資源回収事業協同組合二十年史編纂委員会編 1970 『東資協二十年史』
- ・ 東京ランル合資会社 1928 『創立二拾周年記念帖』
- ・ 梅井義雄・宮元常一・宮元又次・由井常彦 1973 『製紙業の100年』 王子製紙株式会社・十条製紙株式会社・本州製紙株式会社
- ・ 外川健一 1994 「現代日本の古紙・鉄屑リサイクルシステム 静脈産業立地論序説」『経済地理学年報』40 - 3 : 77 - 90
- ・ 中野静夫・中野聰恭 1987 『ぼろの話』 リサイクル文化社
- ・ 成田潔英 1956 『王子製紙社史・第一巻』 王子製紙社史編纂所
- ・ 日本繊維屑輸出組合 2001 『故繊維輸出産業の将来ビジョン』 日本繊維屑輸出組合
- ・ 平井東幸 1999 「繊維業界と環境リサイクル問題への取り組み」『紡績月報』25 - 37
- ・ 三矢誠 1981 「再生資源卸売業の動向」『経済地理学年報』27 - 1 : 31 - 43
- ・ 横山源之助 1899 『日本の下層社会』
- ・ 寄本勝美 1990 『ごみとリサイクル』 岩波書店

参考URL

荒川区ホームページ

<http://www.city.arakawa.tokyo.jp/2/aramasi/arakawa1.htm>

アラカワシティ・シンキング

<http://www3.plala.or.jp/nags/arakawa/>

金融用語辞典 2003 「ブレトンウッズ体制」

<http://www.finac.net/yogo/0307.htm>

経済産業省編 2002 『経済産業省繊維製品リサイクル懇談会報告書』経済産業省

<http://www.meti.go.jp/kohosys/press/0001863/>

「工業等制限制度をとりまく現状と課題について」平成13年10月29日国土審議会
第二回首都圏整備分科会

<http://www.mlit.go.jp/singikai/kokudosin/shuto/2/images/shiryou4.pdf>

筑波大学大学院修士課程環境科学研究科、環境政策実習平成9年度実習報告

<http://infoshako.sk.tsukuba.ac.jp/~rnagano/workshop/>

毎日新聞 2000.11.19.

<http://www.mainichi.co.jp/news/selection/archive/200011/19/1119m096-100.html>

協力者一覧（敬称略・50音順）

飯塚努 株式会社原宿シカゴ 茨城本部専務取締役
伊澤英敏 伊澤株式会社 代表取締役社長
石川利昭 有限会社石川正利商店 代表取締役
岡安直幸 東京ウエイスト商工業協同組合 副理事長
笠島伸介 興国繊維商工株式会社 取締役社長
木村誠 株式会社キムラ繊維 代表取締役
末岡進 有限会社末岡ウエス工業 代表取締役
為広好一 株式会社為広商店 社長
東京ウエイスト商工業協同組合
中島栄一 株式会社ナカジマ繊維 社長
中野聰恭 ナカノ株式会社 代表取締役社長
服部ほか FRN 事務局
藤田芳雄 東京ウエイスト商工業協同組合相談役
堀則仁 株式会社クラレ 経営統括本部 IR・広報部主管
茂木弘一 東京ウエイスト商工業協同組合 理事長
守田敏雄 東京裁落商業協同組合 代表清算人
山崎守信 東京日暮里繊維卸協同組合理事長

末尾ながらご協力下さった皆様、ならびにご指導下さった先生方に敬意と感謝を表します。
どうもありがとうございました。