

第 2 章 戦後の資源回収業の変貌と古紙再生資源システムの制度化

2 - 1 屑物業者の古紙への特化

2 - 1 - 1 はじめに

前の章では様々な屑を回収していた本木、関原地区のバタヤの様子を描き出していた。そして、この章では戦後の古紙回収システムに焦点を当てて説明していく。第 1 筋では朝鮮特需直後の屑物業界全体のことを描いていくことにする。様々な種類の屑を扱っていた屑物業界がどのような過程を経て、紙に集中して行ったのかについて屑物業界全体の流れを書いていきたいと思う。

戦後は硝子、鉄、ボロなどなんでも集めるという屑物業界であった。しかし、価格変動や産業構造の変化などによって、需要先が変化していき、集める屑の品目も変わっていったのである。戦後から高度成長期まではその変化が激しく、屑物業界の中で集める品目がどのように移っていったのかを説明していきたいと思う。

2 - 1 - 2 大正時代の屑物業界

1923(大正 12)年 9 月 1 日、関東大震災が起きた。この震災によって従来からあったスラム街が滅び、多くの屑物を扱う業者は市内に隣接した日暮里、南千住、西新井などに移っていった。これによって特に日暮里地区には全国の屑物業者、特にボロと屑紙を扱う業者が多数集まったのであった。

大正時代から古金を扱う業者は建場の中から独立して鉄屑専門業者として屑物業界の中に地位を確立させた。そして、ボロ業界でも明治の末期から大正・昭和にかけて、ウエス類はアメリカとカナダへ多く輸出されるようになり、古着類も満蒙へ年々数百万円輸出され業界が活発になっていったのであった。古新聞、古雑誌は製紙原料として使われている現在とは違い主に包装材料として用いられていた。古新聞は選別されて包装用紙となり、古雑誌は倍判、菊判、四六倍判などの形状によって製袋材料となり、北海道、青森、福島、秋田などのリンゴ産地に送られ、果樹の保護袋として使用されたのである。大正時代はこのようにさまざまな屑の需要が活発であったし、震災によって職を失った人がバタヤ収集人、屑屋に参入してきたことにより屑物業者が増加し、零細な業者が乱立したのである。

2 - 1 - 3 終戦後の屑物業界の変動

(1) 高まった屑の需要

1945(昭和 20)年終戦を迎えた日本の都市は空襲によって廃墟化していた。そして、物資も極度に欠乏していたので屑の需要が高まっていった。戦後のほうは日本経済復興のためにバタヤの活動が活発になりそれによってバタヤ経済時代を迎えたといえるだろう。戦

後の屑業界は古新聞一貫匁 200 円、一升瓶 1 本百数十円というすさまじい暴騰であった。しかし、鉄屑においては戦後のアメリカの経済政策によって重工業の操業が認められない状況であったので、需要がなく鉄屑や非金属はまだ低い値段で低迷していた。戦後はすぐ使えるもの、再生出来るものに買い手が殺到する状況であったので古着類は飛ぶように売られていった。そして、東京に踏み止った建場業者は、古着商として古着や古道具の売買に従事した。

(2) 硝子屑ブームと鉄屑業者の減少

東京では下町と山の手では戦災の被害に差があり、被害が少なかった山の手建場ではボ口類、空瓶などを多く取り扱っていたが、江東、墨田、台東など被害が大きかったところの建場は焼き硝子屑が主流であった。ビール瓶や一升瓶が 50 円、100 円の値であった時代であったので、焼き硝子屑は貫当り 7, 8 円の高値であった。このような焼き硝子の高騰によって建場の集積所は焼跡をあさる人々が持ち込んでくる硝子屑でいっぱいになった。このように昭和 23 年から 24 年の一時期、硝子屑は建場と買出人には貴重な商品であったのである。

1948(昭和 23)年に日本の鉄鋼業はようやく再開への道を歩み始めた。そして、昭和 23 年に発足した産業復興公団は国内のあらゆる分野の遊休物資の活用を目的とし、遊休施設や戦災工場・軍需工場の兵器、半製品、沈没軍艦などを解体して、指定生産財と配給統制の対象として、鉄鋼会社に売り渡していた。しかし、このような数百万トンの戦争屑の優先的処理と統制は、高騰していた鉄屑の値段を公定価格に抑える形となり、それが原因で建場業者や買出人が鉄屑から離れていったのではないかと思われる。

1949(昭和 24)年には「ドッジライン」【1】が試行された。終戦時、産業は壊滅的打撃を受けており、その後数年間は、エネルギー・工業原材料等の生産資材の不足や、食料等の慢性的不足や悪性インフレの進行等が重なって、経済は縮小再生産の状態に陥っていた。このような状況を打破するためにエネルギー・工業原材料・食料等の安定確保を進め、産業の基盤を強化するため、石炭・鉄鋼や化学肥料等の生産に集中的に資金と資源が配分された。このことは、産業復興の基礎になったものの、結果的に大企業に重点的に資金、資源が配分されたため、終戦直後に数多く誕生していた中小企業にとっては、むしろ、資金と資源の不足を助長することとなった。そして、中小企業が倒産し、町は失業者へと溢れかえるようになった。失業者たちは資本をもっていなくても参入できる屑業界の流れ、屑物の拾集、買出人として自力再生を目指すようになるのであった。このような収集人の増加によって建場業界が活発になっていったのではないかと思われる。

当時、主力商品であった硝子屑は、最盛期の 25 年頃には建場仕切貫当り 3~40 円の高値であった。このような硝子屑のブームは 2 年ほどで消滅していったが、最盛期に硝子屑が高値で売られたことによって江東地区の建場の多くは初期の経営基盤を確立できたのであった。また、この頃の鉄屑は昭和 23 年 6 月、炉前 2100 円という統制価格に抑えられたものが昭和 25 年 1 月に 4400 円に改正されたにもかかわらず建場にとっては収益の対象では

ない低価格商品であったため、扱う業者は少なかったと思われる。

(3) 注目された鉄屑業界

しかし、1950(昭和25)年6月に始まった朝鮮動乱により鉄屑価格は急に値上がりし、建場でもようやく古紙、古繊維類中心の経営状態から、鉄と非鉄の扱いを意欲的に始めるようになり、金へんブームが到来したのであった。鉄屑は統制価格も改正され昭和25年8月には4500円、12月には6380円になり、年末には市中価格が一万円を超えるようになった。さらに、1951(昭和26)年の2月は統制価格が12000円となり、市中価格も16000円に跳ね上がり、3月末には統制価格停止令が公布され、鉄屑は自由競争時代へと突入したのであった。このため、市中価格は高騰を招き、建場も買出人も拾集人も鉄屑の回収に走り、新しく開業する業者も増えていった。この金へんブームによって建場業界は戦後最初の大好況期を迎えたのである。そして、鉄・非鉄金属の朝鮮戦争による暴騰は建場回収員の増加につながったといえるだろう。

(4) 古紙の高騰による屑物業者の古紙への特化

1948(昭和23)年から24年頃、古新聞は貫当り200円以上の当時としてはすごい高値を呼び、リンゴ生産地へ果樹防虫用の袋材料として飛ぶように売れたのであった。古新聞だけでなく屑紙、込紙、百新などの古紙も貫当り100円以上で取引されていたのである。しかし、昭和24年、板紙、和紙、一部の洋紙の統制が撤廃され、徐々に需給状態に応じて種類別に紙の統制解除が進むようになる。大手の製紙会社でもようやく設備の拡張に力を入れ始め、過熱していた古紙の需要バランスも正常化されていくのであった。ところが昭和25年6月、朝鮮戦争が勃発したことによって原材の輸入が激減していったので、国内ではパルプ、原木の価格が高騰しつつあったのである。戦争によって砂糖、セメント、パルプ界の景気は上昇しのちに「三白景気」といわれるようになる。そして、昭和25年末から26年の半ばまで古紙は再び高騰したのであった。そして、多くの建場が古紙を主力商品として扱うようになっていく。(“表2-1-1”)表下町の建場では鉄・非鉄を主力にし、山の手の建場では古紙を主に扱うようになっていった。しかし、戦争が終結を迎えると特需ブームは去っていき新聞古紙も製紙メーカーが十分な在庫持っていたため値下がりしていったのであった。そのときの様子については、(4)の足立区の再生資源業界の古紙への特化で触れている。

このようなことによって古紙を扱っていた建場には苦しい状況が続いていたのではないかと思われる。たが、敗戦から朝鮮戦争の初期にいたる金へんブームによって鉄屑の価格が暴騰し、取引で大きな利潤を上げていた建場業者は経営の基盤を固めていたので、收拾業者は飛躍的に増加していたのである。

古紙の売り手に困っていた東資協の古紙業者のもとにたまたま製紙メーカーへの共販の話が持ち上がり、東資協では新聞古紙を毎月10万貫位で、足立区の某メーカーの直納業者を通じて納入することになっていったという。【2】しかし、製紙業界の不況によってメーカーは約束していた支払いができなくなり共同販売は打ち切りという形になった。共同

販売は打ち切りとなったがこれが後に古紙専門業者を生み出す基礎となったのではないかと思われる。

金融引締め強化による倒産が起こった製紙業界は、徐々に景気を持ち直していった。特に板紙業界は従来のリング箱から段ボールに包装が変わっていったため、需要が増え、急速に大型化していった。そして、1954（昭和29）年からは段ボール製品の各分野への進出がめざましく、消費生活の向上と伴って上質紙の需要も急増し、製紙メーカーには大型マシンを取り入れるなど設備を強化させていった。板紙業界の大型化によって、製紙業界も製紙原料業界も活発になっていったのである。昭和30年代の業界の機械化についての話を玩具業を営む聞き取り対象者からも伺うことができた。

手で貼るものが昭和30年代から機械で貼るようになった。はじめはボンズという機械（メンコの型抜き機）を使っていた【3】。

（5）鉄屑の危機

神武景気から岩戸景気にかけての高度経済成長は、重化学工業をはじめとする民間の設備投資に支えた。設備投資や技術革新は、新たな需要を生みだし、不足した労働力は地方から集団就職などによって補われたのである。とくに若年労働層は、第二次産業の基盤を支える「金の卵」ともてはやされるとともに、新たな担い手となった。

造船輸出ブームから始まった神武景気は、日本の産業を活性化し、生産増強のための設備投資計画が相次いで行われ、ビルの建設工事が進み、テレビなどの電化製品の大増産が始まるようになった。建場業界も取扱い品目の相次ぐ高騰と、非鉄屑の騰貴によって利益が蓄積されていったので活気ついていったと思われる。しかし、1955（昭和30）年から31年後期にかけての神武景気による好況も1957（昭和32）年前半からは急激に降下していき、政府は引き締め政策を実行していった。国内の屑より輸入屑はるかに安くなり、このような一連の景気抑制策によって生じた需要の不振から鉄鋼生産は過剰となり、鋼材価格は暴落していった。その一方、大量の輸入屑が6月初旬以降次々と運ばれ、各メーカーの鉄屑在庫は増えていく一方であった。また、メーカーは金融引締めにも影響され国内の屑の購入を控えるようになったのであった。鉄屑価格は年初の34900円から14300円という大幅な暴落を示し、鉄屑業界、建場業界は莫大な損害を受けることになったのである。しかも、国内の屑を鉄鋼メーカーが買わなくなったことは、鉄屑業界、資源業界にとっては大きな死活問題であったのである。国内屑を優先させるように鉄屑業界、建場業界、回収員たちが集結したが要求は受け入れられなかった。鉄鋼ブーム、鉄屑ラッシュはこのような形で終わりを迎えたのである。

（6）不安定な古紙

古紙は相場の変動を受けやすく、業者の回収意欲もこれによって制約させてしまう傾向のものであった。回収業者は安定したメーカーの買入れを望んでいたが、景気の変動が激

しいため、それはなかなか実現できない状況であったのである。それに古紙の最も大きな未回収発生源は家庭であったが、まだ回収機構が整備されていなかったので、古紙の需要が急増したときに回収量を増加させることが困難であるという問題もあった。このことは回収員が古紙の価格が転落したときに多く転職していったことも意味するのである。

古紙の価格変動の激しさはどのようなものであったのだろうか。1959(昭和34)年1月末の古紙価格相場は古新聞キロ7円70銭、段ボールは7円であったが、2月末には新聞10円、段ボール10円と価格が上がっていった。3月末には段ボール11円70銭とさらに価格は上がっていったが、5月末には新聞8円、段ボール9円と値下がりしていき、7、8月にはまた値上がりしたのである。このように古紙市況は不安定なものであった。

2-1-4 高度経済成長期

(1) 転職していく回収業者

1960(昭和35)年12月には、池田内閣が「国民所得倍増計画」を決定した。時代は高度成長期へと突入していったのである。それにより、足立地区では人口の増加が著しく、大団地計画によって、公団住宅の建設が活発になったのであった。それと共に足立区に隣接した周辺にも製紙会社が新しく建てられ、さらに増加してきた。それには北海製紙・北越製紙・十條板紙・摂津板紙などがあった。このことは足立区に古紙の扱う業者が集積していったことを反映していた。

鉄鋼産業は高度経済政策によって伸びていった。鉄屑の需要も増大していったが、鉄屑の価格は変動が少なく、低価格であった。これは国内の屑の供給に余裕があったこともひとつの原因であるが、大きな原因は国内の屑より安く輸入屑が入手できたからである。鉄屑はかつてのように投機的な品目とは期待できず、建場業者も鉄屑業者も経営体制の近代化、合理化による取扱い量を増大させることが必要とされたのであった。製紙産業、特に古紙を主原料とする板紙産業は、鉄鋼などの基幹産業の急激な成長に比べて成長の度合いが小さく、岩戸景気や高度成長政策による設備投資計画も進展してない状態であった。昭和34年に値上がりした古紙も、35年には低落していった。34年11月には新聞11円、段ボール11円であったが、35年11月には新聞7円、段ボール5円5銭へと値下がりしたのである。

高度経済成長政策によって一般企業が急成長し、企業の人手不足が起きた。雇用の機会が増えたことによって収集人から企業へと流れる人も多く、また、大資本の企業の参入によって、資本が少ない中小零細企業である建場を経営困難な状態にしていったのである。建場業界は回収の労働力の流失、人件費の増大、物価の上昇、回収品価格の低位化などの多くの問題を抱えるようになったのであった。そして、価格変動による不安定さは回収員の転廃業を促し、建場業者も蓄積された財産を建場の経営に投資することをやめ、安全なアパート経営などに移っていくのであった。さらに、建場業界の回収員、拾集人の多くは不安定な古紙業界から離れて、一般企業へと移っていくようになったのである。“表 2-1-2”

を見ると 1963 (昭和 38) 年を最高として 900 軒から 1000 余軒の建場の数から急激な減少傾向であることがわかるだろう。特に第 1 種建場 (買出人専門) と第 2 種建場 (拾集人専門) の数を見ると第 2 種のほうが激減していることが明らかなのである。

(2) 兼業する業者

収集人の減少と古紙の大量発生、大量集荷という時代の流れのなかで、1965 (昭和 40) 年頃から、ちり紙交換と集団回収の回収機構が広がり、昭和 30 年代までの発生源 - 買出人・収集人 - 建場 (よせ家) - 直納業者 - 製紙メーカーというような形から変わっていったのである。

1973 (昭和 48) 年第四次中東戦争の勃発にともない、OPEC (石油輸出国機構) 加盟国は原油生産の削減・原油価格の大幅引き上げなどの石油戦略を打ち出し、第一次オイルショックが引き起こされた。使用する石油のほとんど全てを輸入原油に依存してきた日本経済は、まともに直撃を受け、電力・ガス・石油化学製品などの値上げをうながすとともに、消費者のインフレ心理から引き起こされたトイレットペーパーや洗剤などの「買い急ぎ」「買いだめ」や、売り手側・企業側の「売り惜しみ」「便乗値上げ」等が派生するに及んで、「狂乱物価」と形容される激しい物価上昇が引き起こされた。しかし、このような状況の中でも、古紙市況は包装革命による段ボール市況の好調を軸に上昇していった。製紙製品需要が旺盛になっていったのである。

第一次石油危機を契機として古紙業界は機械の近代化が進むようになった。これまでの小型プレス機や三方締プレス機から、欧米式の大型ベ어링マシンへと移行し、近代化が進展したのである。1次、および2次石油危機時には古紙の輸入が急増していったが、その後は減少に向かい、昭和57年以降再び増加の傾向を示している。特に58,59年には新聞、段ボールともに、需給調整用として緊急輸入が行なわれたため昭和58年には279千トン、昭和59年には311千トンという記録的な数値に達した。また、昭和48年のオイルショックを契機としてゴミの資源化への関心が高まり、それによって資源化に取り組む自治体も次第に増加していった。(自治体が参加していった理由としてはゴミの減量対策が考えられる)資源化されるゴミの大部分は古紙であったと思われる。それは、東京23区の調査による集団回収で回収された資源の内訳を見ると明らかである。そこでは古紙が全体の86%と圧倒的なウェイトを占めている。

2-1-5 足立区の再生資源業界の古紙への特化

もともと、景気・価格・在庫・需要等の影響によって、取り扱われる品目にも影響を与えられる業界であるのは、これまで述べてきた通りだが、足立区においても例外ではないといえる。例えば、朝鮮特需の時の回収人の様子で、以下のような話を伺うことができた聞き取り対象者もいた。

どうして紙の値段が下がったかというと、鉄が下がってしまったら。鉄を集めていた

人達は、じゃあ、紙を集めよう、ということになる。紙が集まりすぎたら、紙も下がってしまう。そういう時代だったんだよ【4】。

再生資源業界では、まず、最も金になる鉄屑を集めていたのである。しかし、鉄屑回収が儲かると分かった回収人達が鉄屑を街中から集め尽くしてしまうと、次に儲かる屑物を集めるようになる。そこで、故繊維や古紙も集められるようになってきたようである。

そして、足立区における問屋も古紙に特化する傾向にあった。これは、足立区における再生資源卸売業の商店数推移“図 2-1-1”を見ていただければ、一目瞭然だろう。明らかに、古紙が他品目よりも扱われているのが分かる。では、なぜ、他品目ではなく古紙に特化した問屋が多いのであろうか。

今でも、ちょっと地方に出ると両方（鉄と古紙）やっています。紙だけの所というのは滅多になくて、紙もやれば鉄もやり。回収業に特化していった人達も、紙だけではなくて金属をやる人もいる。特化といいながら、完全に特化したわけではないですけど【5】。

という話も伺うことができた。つまり、東京郊外では、やろうと思えば、鉄であろうと古紙であろうと扱うことができたようである。しかし、都内だと話は変わってしまうようだ。

少なくともどちら（鉄と古紙）にでも行けた人達だと思います。（中略）ただ、東京のスペースだと、設備を鉄と紙と 2 つ置いて、また、近所の手前もあるし、なかなかできないんですよ【6】。

つまり、足立区の問屋が古紙に特化してきたのは、様々な要因はあるが、スペースの問題が大いにあったようである。東京都内、特に 23 区内では、何種類もの品目を選別するためのヤードのスペースが確保できないということである。そこで、何か 1 品目に限定しようとしたようだ。それで、保存もしやすく、あまりかさばらない古紙が注目されたようである。また、先述したが、町会における集団回収にも、この古紙の特性のため、扱うものが他品目よりも多くなっていると思われる。

注

【1】ドッジライン：1949 年、GHQ 経済顧問として来日したアメリカの銀行家ドッジ（Joseph Morrell D.1890~1964）が日本経済の安定と自立のために与えた指示。また、その指示に従ってなされた財政金融引き締め政策である。これまでの復興金

融債を中止し国債や借入金などのすべてを税収入によって償還することやードル 360 円の単一レートの設定を行い、増税による財政の安定をはかった。

【2】 『東京都資源回収商業協同組合 50 年史』1999 . 34 から引用。

【3】 60 代 玩具製造業 2003 年 8 月 9 日に行ったヒアリングより

【4】【5】【6】 40 代 代納問屋業 2003 年 8 月 22 日に行ったヒアリングより

2 - 2 戦後の古紙回収システムの制度化

2 - 2 - 1 建場

(1) 高度経済成長期の建場の事業転換

本節では戦後の古紙業界における建場の事業転換の様を描くことを主題とする。第三章では、とくに足立区本木地区の建場経営者の視点を意識しながら建場の事業転換の諸相を詳細に見ていくことになるが、本節ではもっと広範な視野をもって建場一般の役割と事業転換について素描していく。この作業は、第三章での詳細な議論に備える下準備となるだろう。

さて、これまで詳述されてきたような明治から昭和 30 年頃に至るまで連綿と続いてきた「建場 - 問屋 - メーカー」といった再生資源の回収ルートが、大きな構造を迫られるのは高度経済成長期である。何段階か存在する回収機構の中でも、建場はもっとも労働集約的な経営形態を有していた。当時、建場が回収機構の中で果たしていた主な機能は、買出人から再生資源を買い取り、集荷された再生資源を選別・梱包し、問屋に納めるといったものであった。建場は都市部の潜在的な過剰人口を不熟練労働者として雇い入れ、経営基盤を成立させていたのである。そもそも、モノが貴重な時代であったので、建場は戦後復興期には最盛期を迎えることができたのだ。

しかし、高度経済成長期に、企業側では雇用の増加、労働者側では労働観、価値観、学歴の向上などが起こり、労働市場が流動化したことによって、従前有っていた建場の魅力は薄れ、買出人が離れてしまった。東京オリンピック時にゴミ箱が撤去されたことで、ゴミ箱から再生資源を拾って歩いた収集人が廃業してしまったことも建場の経営基盤を崩す一つの要因になった。こうして建場は、高度経済成長期の労働市場の変化に伴い、買出人に依存した体制を存続できなくなってしまったのである。

しかしながら、日本の産業界が大量生産・大量消費が謳歌する中で、古紙の需要はなおさら高まっていった。ここで大きく事業転換した建場は、リアカーから当時物流の主役を担うようになっていたトラックに乗り換え、広いヤードを設置し、今まで手作業で行っていた梱包をプレス機を導入することで、動脈産業が要求する産業資源の大量供給者として

の役割に応えようとした。

こうした機械化の他に、建場はさらなる効率性を考えて回収品目数も少なくした。高度経済成長期以前の建場は、古紙・古布・鉄・非鉄等々買出人が回収してくるものを全て買い取り、選別し、しかるべき問屋に納めると言った経営を行っていたが、この頃から建場は、旧来の取引関係などを考慮に入れて、自分の得意分野を活かして、古紙なら古紙、古布なら古布と何らかに特化していく傾向を示すようになる。

これは単純にコストの問題である。一つにはたとえば古紙用の場所と鉄用の場所の二カ所を設置するためには、より大きい土地が必要となるといった土地のコストの問題である。二つには古紙には古紙専用のプレス機があるし、鉄には鉄専用のプレス機があるなどして、設備投資にかかるコストの問題がある。

高度経済成長期の旺盛な再生資源需要に応えようとした建場だが、このような経営努力をし、企業の近代化をすることができなかった零細の建場はその土地資本をもっと高い利潤をもっと安定的に獲得できるマンションや駐車場、貸し倉庫の経営などに転廃業せざるを得なかった。

また、高度経済成長期における再生資源の大量発生や買出人・収集人の減少は、建場のみならず、再生資源業界全体の産業構造を中間業者の中抜きという形で大きく変革することとなった。とくに建場について言えば、家庭系再生資源を切り捨て、事業系再生資源へ特化する傾向が見られた。既に大量生産・大量消費の時代に入っていたので、家族経営的な建場であれば、事業系再生資源を回収して回るだけでも、経営基盤を存立し得たのである。

(2) 高度経済成長期以後の建場

こうして事業系再生資源回収に特化していった古紙業界ではあったが、もちろん完全に家庭系の再生資源を見捨てたわけではなく、1966(昭和41)年頃からチリ紙交換が、1972(昭和47)年頃から集団回収が展開されるようになった。

労働市場との関係で言えば、チリ紙交換は、買出人・収集人の減少を流動的な潜在労働者を雇用することで解消しようとした形態であり、集団回収は同じ問題を住民の協力を得るという形で解決しようとした形態であると評価できる。

しかしながら、チリ紙交換は古紙市況の変動により回収量が変化してしまうという問題を抱えており、動脈産業の期待に応えきれず、また、1990年代以降の古紙価格の低位安定を原因として姿を消すことになった。しかしながら、チリ紙交換が建場経営者に与えたショックは小さくなく、後の集団回収への意欲へと繋がった。

集団回収は、開始当初は豊富な需要に支えられて、全国に普及したが、古紙価格の低迷とともに辞めてしまう自治会も少なくなかった。

チリ紙交換、集団回収などの革新的な回収方法の定着を妨げた古紙価格の低迷の原因のひとつには、東京ゴミ戦争以降、行政が資源回収に乗り出すなどして、古紙業界が制度化したことにより、強制的に古紙の供給が為されるようになったことで、古紙が余剰を起こ

し、逆に、業界の経営を圧迫する結果を招いてしまった現実もある。また、設備投資で金融融資を受けていた中小の製紙メーカーは古紙市況の低迷で経営難に陥り、転廃業が進んでいる。この影響は、平成に入り、ついに大手の製紙メーカーにまで及び、各社が合併を実施している。

こうした再生資源業界の低迷を背景に、東京都清掃局は直接資源回収に乗り出した。「市場原理に立脚していた再生資源業界に混乱を招く」「民間に比べて行政回収はコストが大きすぎる」との理由から、業界から都の直接回収は非難を浴びたが、他方で厳しい再生資源業界の市況を鑑み、より公共的な利益を考えて行政や住民と協調態勢を組む態勢を整えなければならないという意識も、若手の建場経営者には根強く息づき始めている。詳細は、第三部での議論を待ちたい。

2 - 2 - 2 問屋

(1) 戦後の歴史

戦後

1874(明治7)年に機械製紙、1877年(明治10)年に板紙の抄造(紙料から紙を漉くこと)が始まるが、板紙製紙会社の古紙利用は少量だった。むしろ、手漉きから機械漉き和紙が盛んになり、この分野で古紙が多用され、富士山麓に湧水を利用する工場ができ、静岡県の富士・富士宮地区は一大製紙地帯となるが、産地問屋以外に、関東や関西からも古紙の移出が始まる。以後、1945(昭和20)年の敗戦までに和紙は完全に機械漉きに変わり、板紙の需要も漸増してくるが、製品としては洋紙が大半で、古紙も洋紙系古紙が主流となり、機械和紙の製紙会社が洋紙古紙を使用する度合いも増える。戦前の古紙は、

量的に期待できない

年間を通じて、定期的な供給ができない

商品として品質的均一性を欠き、ムラがあり、夾雑物が多い

処理技術が発達していない

という技術的な欠点を持っていた。

しかし、敗戦によって設備と原木資源を失った日本で、古紙は大きな役割を果たした。板紙も戦前の黄板紙のほかに白板紙、チップボールなどが普及して、裁落の洋紙系古紙を扱う問屋はますます力を得る。東京の知恵者の問屋が焼野原の電柱に「古紙買います」とビラを貼って歩き、原料に窮していた製紙会社へ納入、短期日で財を成したと言われるのもこの頃のことである。

包装革命による影響

戦後の復興も進み、紙パルプ業界もようやく立ち直り、包装革命が起き、板紙の生産が盛んになったことが古紙問屋に与えたインパクトは大きなもので、なかでも、従来の木箱などに代替えした段ボールの出現・普及はやがて古紙問屋の勢力分野をも塗り替える。

段ボール用ライナー、中芯原紙、白板紙、チップボールなどの板紙は、その原料の70%

近くを古紙に依存していたからである。したがって、古紙全体の 80%近くは当時板紙製紙会社に納められ、残余の 20%見当が和紙メーカーで、洋紙には 2~3%くらいしか使われていなかった。

この時期、製紙会社はビーター式の原料叩解を行っていたが、1947(昭和 22)~48(昭和 23)年にパルパー(離解機)やリファイナー式(連続式叩解機)の叩解法が輸入され、抄造技術は一段と進歩、古紙の利用分野も拓け、問屋も製紙会社の量産に対応しえる機能を求められた。

古紙問屋にとって戦後最初の大きな出来事は、包装革命による段ボールの出現、普及、それに伴う回収であったが、業界に大きな影響を与えた第二段は、1963(昭和 38)年に静岡県の富士地区で新聞脱墨パルプがグラウンドパルプ(原木のままのパルプ)の代替えとして大規模に使われだしたことである。この動きが昭和 40 年代に新聞用紙の原料として古紙が混入される道を拓き、さらには中質紙など洋紙分野への利用を広げるものになったといえるだろう。

以上のように、時間の経緯と製紙業の変遷に古紙問屋を連動させると、紙の品種としては手漉き和紙 洋紙・機械漉き和紙・板紙への発展、さらに、段ボールの出現 脱墨パルプ化に成功 新聞用紙に使われ始めたことにより、古紙需要は増大、問屋の扱い量も増えたといえる。

古紙の主力は上物中心の産業古紙から裾物(取引において下等な品物)の回収古紙へと移行するにつれて、問屋も裁落中心の、いわば戦前の有名問屋の伸びがにぶり、新興の裾物業者が力を得、さらに総合商社の古紙業界への進出やちり紙交換、集団回収が盛んになったことで、また新たな局面を迎えた。

流通の多様化

問屋に集まる古紙を発生資源別に見ると、産業古紙と回収古紙があるが、古紙需要の増大と、利用層の拡大は、古紙の流通変化をも引き起こさせるものがあつた。とくに、その動きが顕著に出てきたのが「回収古紙」である。

昭和 30 年代までは、家庭などから回収される古紙は、発生源 収集・買出人 建場(寄せ場) 中間業者あるいは直納業者 需要家(製紙会社)という流れが一般的だった。これが昭和 40 年代に入ってから、次のような動きが出てきた。

- 1、総合商社の古紙部門への参入
- 2、買出人・収集人の減少とともにちり紙交換方式が普及、ちり紙交換基地が出現した(直納業者がちり紙交換員から直接仕切るケースも出てきた)
- 3、集団回収が推進され建場業者と直納業者など、取引形態が多様化
- 4、中間業者の中で直納の代役を果たしていた代納業者のうち、集荷力など力のある業者が直納業者に数多く格上げされた[代納=1952(昭和 27)年ごろから京都の増田半兵衛氏 現在の(株)増田の先代社長 の発案で行われたという]
- 5、紙専門問屋の古紙取扱い

また、これらとは別の変化としては、戦前や終戦直後は、主要紙産地の古紙問屋は地場のメーカーに対して直納の権利と力を持っていたが、消費量の拡大とともに古紙発生地である都会問屋が直接納入するケースが増え、昭和 50 年代中頃では相対的に産地問屋が伸び悩んでいた。これはやはり、「集荷力」の差といえる。こういった動きについて、とくに「総合商社の古紙流通部門への進出」は非常に大きな変化をもたらしたので、そのあたりの発展と背景を見ていく。

昭和 30 年代の初めに東京で伊藤忠商事が手がけたが、商社にありがちな帳面通しの商売で失敗。1960（昭和 35）年春に大阪で日綿実業が始める。当時の日綿は製紙用繊維原料としてパルプ、古紙、ワラの三種を扱っていたが、板紙の成長期にあって将来古紙の使用量が飛躍的に増大すると予測したようである。

1960（昭和 35）年秋に江商（現兼松江商）が高知の京花業界に向けて IBM のパンチカード古紙を輸入、その後加商など数社も扱い始める。

各社とも原料素材として、板紙の 60～70%を占める古紙を商品として注目したこと、昭和 30 年代後半の参入では経済一般の高度成長による物流の増大と、それに対応する包装資材・板紙の急成長、そこへの原料供給という図式が描かれている。

商社に好意的に解釈すれば、急成長する紙パルプ業界の中で古紙の流通は資本的にも形態的にも取り残されており、需要家である製紙会社も古紙業界へはほとんど資本投下を行っていなかった。その一方で製紙会社が増設増産に走った現実も否めず、「原料手当て」という面で商社の担った役割は大きかったといえる。

板紙が脚光を浴びるまでは、古紙の主需要先は中小の製紙メーカーが多く、古紙を納入しても代金を回収できないほど波乱も激しかったため、商社の進出で懸念なく集荷に専念でき、販売窓口として信用面で原料商としての商社が活躍したことも否めない。

製紙メーカーの発行する手形よりも、賃金力に裏打ちされた総合商社の信用度は高く、手形の割引もしやすく、また率も低いという魅力もあったわけである。

直接古紙を集める力と組織を持たない総合商社は、中間業者や代納業者に目をつけ、これらの商品を仕入れるとともに、場合によっては資金援助などもするという方式で、業界に根を下ろしてきた。メーカーに対する発言力+販売力、仕入れ面での金融力、これらが商社の大きな武器といえる。

総合商社が紙パルプ業界に進出した背景は、戦前からの紙の輸出入、それに内外のパルプ販売だった。この面で歴史も実績も一番大きかったのが、1977（昭和 52）年 10 月に伊藤忠商事と合併を余儀なくされた旧安宅産業だった。

繊維あるいは鉄鋼などを中心とする取扱いを主力とした商社は、昭和 30 年代から取扱い商品の多角化を推進し、総合商社化を図ったもので、紙への進出もその一環であったわけである。製紙業界は旧王子製紙系の力が強く、一面的に商社の進出を許さなかったこともあって、商社は新興の板紙メーカー（主として段ボール原紙メーカー）に注目し、ここへ資本投下することによって、商権を得るケースが数多く出現した。

「木箱から段ボール」この包装革命の一端を担い、伸びゆく板紙をマスセールすることによって、製紙メーカーとのつながりを着実に深めていったわけである。系列板紙メーカーの息のかかった製紙メーカーへの原料供給、売り（原料）と買い（製品）の二本ルートを確認するための戦略 古紙の取扱いも実はこの計算の上にあったわけである。

商社の古紙取扱いの功罪は今なおいわれるところだが、現実はその理屈を超えて定着しているのが実態である。

三方締めプレスや大型ペーラーの普及により、「古紙」の流通が全国的に広がったこと、発生地と消費地のアンバランスが生まれてきていること、これらも総合商社の活躍の場を広げたようである。

昭和 50 年代中頃では、三井物産を除いて兼松江商、日綿実業、住友商事、伊藤忠商事、日商岩井、丸紅、加商と、ほとんどの総合商社が古紙を取り扱っていた。

商社によって、その古紙取扱い形態にも多少の差はあるが、兼松江商のように三国間貿易を行っているところもあり、そのスケールは大きくなっている。

紙商とメーカーの古紙流通へのアプローチ

総合商社の古紙流通への進出ほど大きなウェイトを占めるまでには至っていないが、紙や板紙の専門代理店のなかには古紙の取扱いを行っているところがあり、今後拡大を意図しているところも少なくない。

昭和 50 年代中頃、紙専門販売代理店のなかで古紙を取り扱っていたのは、日本紙パルプ商事、丸紅紙業、旭洋(株)、大永紙通商、東京紙パルプ交易といったところだが、なかでも日本一の代理店である日本パルプ商事では、別会社で集荷会社（紙パ資源(株)）を設立しており、旭洋でも、旭進紙業(株)という子会社の専門企業を有している。

こういった紙・板紙の販売代理店が古紙を手掛けるようになったのは、やや総合商社の進出と似たところがあるが、次のような要因からである。

製紙原料としての重要性が高まり、需要が伸びていく（将来性）

商品として取り扱っていくことによって売り上げ面で貢献できる（ボリューム）

関係メーカーへ納入することによって売りと買いの取引関係を確立できる（取引密度）

紙パルプ関係の商品および機器を含めた専門総合商社へのひとつの布石になる（多角化）

総合商社の行き方を、ただ手をこまねいて見ている手はない（面子）

専門代理店としては、業界の動向を熟知しており、紙の販売によるマージン商売だけでなく、取扱い商品の拡大を図り、売り、買い関係の多角化を図ることによって、経営の安定化を深めたいというのが各社の考え方である。

したがって、パルプと同じく古紙は大きな製紙原料なので、これに注目したといえる。これは多分に総合商社の行き方に刺激されていると見てよいだろう。だが現実面では、まだまだ本腰が入っておらず、不慣れと企業内体制の不満、意思統一の欠如もあって一部を除いて十分に機動に乗っていない。

（２）問屋の形態

問屋の形態と特徴

古紙問屋と一口にいても、いろいろな生い立ち、形態がある。生い立ちから見ると次のように大別される。

他業種から古紙に営業を拡大、あるいは転業したところ（創業歴が長い老舗に多い）

老舗に勤務しており、分家、あるいは独立開業したところ（現在の問屋ではこの形のところが多い）

創業と同時に古紙を取扱ったところ（俗にいう戦後派、素人から興した人も結構多い）

建場、回収人から事業を拡大、問屋に成長したところ（韓国籍の人などに多い）

鉄、古繊維、ガラスなどの回収問屋から古紙へも手を伸ばしたところ（地方に結構多い）

一方、取扱い形態からながめると次のように分かれる。

A.上物中心問屋（上白、ケント、模造、色上など裁落ものが中心なので、取扱い量的にはさほど多くはない）

B.裾物（下物）中心問屋（段ボール、新聞、雑誌などの回収古紙の取扱いをメインにしており、いきおい量を集める必要がある）

また営業面から見てみると、以下のようになる。

イ.純然たる直納問屋（メーカーへ直接納入する）

ロ.商社納入中心問屋（総合商社の口座でメーカーへ納入し、決済は商社とする）

ハ.代納問屋（直納問屋および商社の口座でメーカーに納入する）

ニ.中間問屋（裁落もの古紙取扱い業者に比較的多く、直納問屋へ納入する）

ホ.回収問屋（一般的に建場、寄せ場と呼ばれている）

イ～ホまでの形態ではそれぞれ入り込んでおり、これ一本というところは少ないようだ。時代の変化とともに、回収、流通ルートが錯綜してきており、昔のような大問屋的形態は機能面で作用しないようである。

つまり、戦前や戦後の一時期のように「直納問屋」が少なく、幅をきかせていた時代の古紙問屋は、限られた直納問屋へ古紙を販売することが中心だったが、今日では問屋といえば、一般的に直納問屋を指し、その数も昭和 50 年代中頃には全国では 500 社を超えていた。したがって従来のように、「仲間売り」や「仲間買い」に依存しては、取扱量の拡大ができないわけである。

以下に自前のヤード（集荷場）や、「坪」から直接に古紙を多く集めることができるか

これが問屋の力であり、規模を左右するカギとなっている。それだけに集荷力をあげるには、土地を確保し、機械その他の設備を導入し、人を雇って体制をつくっていかなくてはならない。

とくに、土地が高く、好適な用地が少なくなった現在、ひとつのヤードを開設するには数億の投資が必要なので、「集荷増強」の要請に応えていくのは並み大抵のことではないようである。また、これが行きすぎると、問屋間の過当競争につながるので、慎重な対応が望まれる。

戦後 10 年間に急増した問屋数

和紙系の古紙「反古」の取り扱いから、時代の流れと共に洋紙、板紙系古紙へと変わっていったのが、問屋の商いだが、古紙利用が本格化するに伴って業者の数が増えてきたことも事実である。

直納問屋 332 社のうち第二次大戦が終わる 1945（昭和 20）年までに創業したのは、全体の 42.3%に当たる 141 社で、実に 108 社が 1946（昭和 21）年から 1955（昭和 30）年の間に創業している。これはやはり昭和 20 年代後半から本格化した古紙大量消費時代に乗ったといっていいただろう。

大きく伸びた問屋の規模

今からおよそ 500 年前からスタートした古紙商は、今日では「製紙原料商」として単に古紙の集荷、流通のみでなく、「加工」業的な性格を帯び、1975（昭和 50）年には中小企業近代化促進法にもとづく指定業者にもなっている。先人の努力によって、この卸売業としての直納業者も大きく変わった。

1950（昭和 25）年当時、古紙の消費量は月間 86250t（当時は 230 万貫といわれていた）だった。その頃の「紙業タイムス」誌の調査によると、全国の古紙業者は 770 社で、労務従業員は 1510 名、月間取扱量 230 万貫、その比率は裁落紙 26%、反古紙 41%、下洋紙屑 31%、和紙屑 2%という数字が記録されている。

ちなみにその頃日本一の古紙問屋といえば東京の(株)川善（当主・小倉義文氏）で、月間 15 万貫（563t）の取扱量だった。

30 年たった昭和 50 年代中頃では、月間古紙消費量は約 63 万 t で、段ボール 43%、新聞 24%、雑誌 10%、模造・色上 10%という状況で、業者数は推定 2000 社というところだった。

30 年間に消費量は 7.5 倍になったが、業者数は 2.6 倍にしかっていない。それだけ各問屋、業者の規模が大きくなったといえるだろう。

昭和 50 年代中頃の古紙問屋の取扱量日本一は、福田三商（本社・名古屋）、三弘紙業（本社・東京）、大本商店（本社・神戸）といわれているが、その量は月間 20000t に及んでいる。30 年前のトップ問屋が 560t の月間取扱いであったので、実に 36 倍の大きさになっているわけである。見事な成長といえる。

昭和 20 年代、近代的だといわれた「水圧式荷締機」（梱包機）も昭和 50 年代には日産処理能力 100 t に近い超高速大型ベーリングマシーンも登場しているのが現実である。

日本の大手製紙メーカーのトップのなかには製紙原料商から身を起こして、メーカーへ転身、今日を築きあげた人も決して少なくない。また、今日でも製紙業を併営している古紙問屋もある。

2 - 2 - 3 製紙メーカー

(1) 製紙メーカーと古紙

古紙利用と価格

製紙メーカーの古紙利用は、戦後の配給統制下での仙貨紙ブームなどを除けば、本格的な古紙利用は、1953（昭和28）年、本州製紙富士工場で古新聞を板紙向けに使用したことに始まった。その後紙器用板紙や段ボール原紙の需要増とともに、利用率（繊維原料全体に占める古紙の割合）も伸び続け、1964（昭和39）年には36.5%に達した。しかし昭和40年代に入ってからバージンパルプによる板紙の生産が増え、古紙利用率は1972（昭和47）年まで平均34.4%で推移していた。

また、古紙再生ルートにおいて製紙メーカーは、古紙の価格を左右する存在である。古紙の価格が大きく乱高下する理由のうち、製紙メーカーが関係しているものには次のようなものがある。

需要先である製紙産業が、典型的な市況産業であるため景気変動に左右されやすい。

市況変動時の製紙メーカーの買付け姿勢は、買い漁り、買ったたきを行ないがちなこと。すなわち、好況時には量の増大を買付け価格の引き上げによって安易に行なおうとし、また、不況の時には製品コストの引下げのために、政策的に買ったたこうとする。

製紙メーカー、古紙直納問屋ともに十分な古紙在庫を持つ力とスペースを持っていないので「ゆとり」がないこと。

紙・板紙製品の需給緩和、市況低迷時には、古紙系製品へ需要減のしわ寄せがくるため古紙の需要が落ちる。

ユーザーである製紙メーカーは、チップやパルプ資源の開発・確保などの対策には長期的観点で取り組んでいるが、古紙に対しては工場の設備機械以外には投資をほとんどしていない。

古紙流通への参入

昭和50年代頃から、直納問屋や総合商社と同様に、製紙メーカーが古紙の仕入れ、あるいは集荷会社を別に設ける動きが出ている。

当時の具体的な例としては、十条板紙による八尾紙料センター(株)（大阪＝集荷会社）、十板産業(株)（東京＝仕入会社）、高崎製紙の高崎興産、千住製紙の生田商事、日本紙業の日紙興業。少し変わったところで紙の販売もやっているが、中央板紙の新日本商事、といったところである。

これらは前向きな資材対策としての考え方のところと、人事・雇用面からの労務対策的色彩のところ、社内やりくり勘定面からの俗にいうトンネル会社会的なところ、といろいろなケースがあるようである。

また、大昭和製紙では、大昭和商事を取引窓口として通すといったような政策的展開を大胆に行っているところもある。

一方、本州製紙では古紙業者とタイアップし、業者の機能を生かしながら、金融・人材面で援助し、集荷ルートに対しても自社系商品の流通の制限をなくし出入りを自由にするなどの対策を行っている。この例が斎藤紙業(株)（本社・東京）への出資設立であろう。

(2) 製紙業界の戦後の歴史

敗戦の混乱期

資源と生産設備の両面に大きな戦争の被害を受けた紙パルプ業界は、敗戦直後から生産の復興に取り組むが戦争による被害は甚大で、生産設備の被害と敗戦による樺太など海外領土の喪失により、設備能力は1941(昭和16)年の半分以上に減少し、原木の過半数を失い、さらに電力、石炭の供給も乏しく1946(昭和21)年における紙・板紙・和紙の生産量は4億6250万ポンドに落ち込み、1941(昭和16)年の33億3800万ポンドに対し14%弱という惨たんたるもので前途の見通しは全く立たなかった。「紙飢饉」と呼ばれる言葉に、その時代の苦悩が表徴されている。

1945(昭和20)年10月、商工省は「終戦に当面する商工重要施策要綱」を発表した。これは今までの戦時経済統制法令並びに特殊会社団体などについて全般的に再検討を加え、なお経済統制を必要とする場合でも努めて自治統制によることを主眼としたものであった。

紙は重要物資で、統制配給を行うものに該当したので、一応従来どおりの方法を踏襲することとなり、したがって紙統制会社は当分の間存続することとなった。

紙商の「商権復活」

1946(昭和21)年商工省は、製品について公団から需要者団体に一括して渡すという内容の「紙配給公団方式」を主張するが、販売業者の強い反対運動により、11月にこの案を撤回することになった。

紙の配給は、「臨時物資需給調整法」に基づいて切符制となり、政府自ら需要者に割り当てるものであった。紙の価格統制は、1946(昭和21)年1月よりいわゆる「3・3物価体制」といわれる物価統制令によって定められた。紙の公定価格は順次修正され、1948(昭和23)年7月の大幅な改定により実勢価格に近づく努力がなされたが、闇価格は二倍以上であった。

以上のような紙飢饉ともいうべき状況下で、対策として考え出されたのが、ひとつは炭・木と称する物々交換で方式であり、もうひとつは「一貫作業方式」である【1】。

仙貨紙ブーム

新聞、出版と印刷用紙の需給のアンバランスは統制外にあった仙貨紙の異常ブームを招いた。この仙貨紙は量、価格とも統制品種から除外されていたことと、そのほとんどが碎木パルプや古紙を原料としていること、資材不足、燃料不足からくる稼働率の低下が少なく生産が容易であること、などに目をつけた静岡のメーカーが製造、販売したものであるが、洋紙不足に嘆いていた新聞社、出版社を始め多方面に歓迎されて大ブームを巻き起こした。この仙貨紙ブームは朝鮮動乱の頃まで続いたが、1953(昭和28)年頃から急速に需要が衰え、最大手の需要者であった大新聞社の使用中止を契機として需要は激減し、静岡の製造業者は恐慌状態に陥ることとなる。

王子製紙の分割

1949（昭和 24）年、「過度経済力集中排除法」によって王子製紙が苫小牧製紙、十條製紙、本州製紙の 3 社に分割され、王子の独占支配体制が崩壊した。

苫小牧製紙 生産高 48.7% 新聞用紙中心（のちの王子製紙）

十條製紙 33.6% 中・下級紙、新聞用紙が主体

本州製紙 17.7% 上質紙、白板紙、特殊紙中心

わが国に製紙工業が興ったのは明治初期であるから、旧王子製紙は日本の製紙工業の草分けであり、同じ頃に創業した他の会社が大きく伸びなかった中で、旧王子製紙は 1933（昭和 8）年に富士製紙、樺太工業を合併して国内生産高の 85% を占め、世界的にも一、二位を争う規模の大会社となった。終戦で樺太などの主力工場と全資産の 60% を失ったが、なお国内最大の製紙会社としてわが国の紙の需要の大半を担っていた。

これより前、1898（明治 31）年に三菱製紙が現社名となり、下って 1937（昭和 12）年に山陽パルプが創立され、翌 1938（昭和 13）年には東北新興パルプ、国策パルプ、大昭和製紙、1943（昭和 18）年には大王製紙が創立され、また 3 社解体の前年 1948（昭和 23）年 9 月神埼製紙も発足している。

ドッジライン

1949（昭和 24）年のドッジラインによる単一為替レート 1 ドル 360 円は、紙業界には有利であった。この頃紙業界においては価格および紙の配給統制は次第に解除の方向にあったが、1949（昭和 24）年 6 月にはソ連から更紙が大量に輸入されたのと、これに先だち 3 月には日配すなわち日本出版配給株式会社が閉鎖機関に指定されたことにより、出版界はその清算をめぐる恐慌状態におちいったため、紙の需要がしばらく激減して、紙価は暴落し、闇相場は急速に解消されることになった。

この日配閉鎖の影響は 1950（昭和 25）年春にいたってはっきり表面化し、雑誌の休刊が続出し、基礎の弱い出版社は相次いで倒産した。その結果は当然製紙業界にも波及し、1950（昭和 25）年 5 月には戦後最も活発な活動をした朝日紙業株式会社が総負債 2 億 1400 万円を抱いて倒産し、ことに静岡地区の製紙業界に甚大な影響を与えたのであった。この苦境を救ったのは、1950（昭和 25）年 6 月 25 日に勃発した朝鮮動乱であった。

紙の統制撤廃

戦後 10 年間、ことに 1948、49（昭和 23、24）年の紙の生産復興は一段とめざましく、紙の飢餓感は急速に緩和された。ドッジラインによって日本経済は紙業界も含めて安定恐慌に見舞われたが、一方における生産の増大とともに、有効需要の減退に諸物資の供給はむしろ過剰気味とさえなってきた。この機会にまず配給統制を、次いで価格統制を撤廃する気運となったのである。

まず 1949（昭和 24）年 6 月、洋紙の一部と板紙、和紙全部の配給統制が撤廃されることから始まり、1951（昭和 26）年 5 月までに紙の全品種にわたる配給統制は撤廃となった。

他方紙の価格面の統制は配給統制よりやや遅れて順次撤廃となった。まず 1949（昭和 24）年に洋紙、板紙等から順次価格統制がはずされ、1951（昭和 26）年 5 月 1 日をもって配給

統制の撤廃とともに価格統制も廃止され、ここに一切の紙が価格、配給ともに完全に自由となった。これは 1941（昭和 16）年以来実に 10 年ぶりのことであった。

朝鮮動乱

朝鮮動乱勃発以来 1 年間の特需契約は、経済安定部の発表によれば 3 億 3800 万ドル、円換算 1217 億円に達している。紙業界でも 1949（昭和 24）年後半からは、大企業の再建設備の一応完了し、洋紙、板紙の生産も増え、仙貨紙ブームも凋落いて、需要もようやく量から質へと移りつつあったが、ドッジラインによる不況は免れず、全品種にわたり在庫が激増していた際の動乱勃発であった。

その結果、東南アジアをはじめとする各地からの輸出注文が殺到し、これがまた内需を刺激して、1951（昭和 26）年の紙業界は予期しない好況に恵まれることとなった。1 ドル 360 円の為替レートが、わが国の紙パルプ価格を海外の輸入紙パルプ価格に比べて低く位置付けたことも、一時的にせよ大きくプラスした。

こうしたことから朝鮮動乱期においては、紙は砂糖、セメントとともにいわゆる「三白景気」を謳歌する幸運に恵まれた。

この結果、紙業界は折からの紙の配給および価格統制が全廃されたこととも相まって設備の拡充はいよいよ活発となり、1953（昭和 28）年には完全に戦前の最高生産量を突破する本格的復興をとげることができた。

これは各メーカーが単に戦災設備の復旧ばかりでなく、新たな需要に対し最新式のパルプ設備、抄紙機の増設を行い、さらには大昭和製紙富士工場 [1950（昭和 25）年]、日本パルプ米子工場 [1952（昭和 27）年]、王子製紙春日井工場 [1953（昭和 28）年] 等、新工場の建設が相次いで推進されたからにほかならない。

反動恐慌

紙業界では 1951（昭和 26）年暮頃からまず仙貨紙等の値下がりがはじまり、1952（昭和 27）年は 1 月、5 月、7 月と連続した紙価の値下がりを見た。さらに 1953（昭和 28）年夏ごろには、新聞社では需給関係の緩和から紙質不良の枠外仙貨紙が不用となり、読売新聞社は不二紙業、丘南製紙、愛知製紙、朝日製紙等 7 社に納入停止を通告した。大手新聞社が大体同じ歩調をとったことから、静岡の製紙業界は俄然恐慌状態におちいった。

一方出版界もまた不振で新書版ブームの反面、大出版社の倒産が多かったので、洋紙販売会社もまた深刻な不況に苦しむことになった。当然 1954（昭和 29）年の市況は最悪の状態となった。

原木問題

紙パルプ産業は 1950（昭和 25）年から 1953（昭和 28）年までは異常な好況に恵まれた。したがってこの間木材需要も増大したが、1952（昭和 27）年ごろからパルプ用原木価格も急上昇し、業界は深刻な問題に直面するにいたった。わが国の森林資源は、敗戦による木材の宝庫樺太の喪失に加えて、戦時中の乱伐によって森林面積では戦前の 2 分の 1、備蓄量は 70% に激減してしまった。それに対し逆に木材の需要はパルプ用材、建築用材ともに急

増したため、猛烈な原木争奪戦が展開され、1952（昭和 27）年ごろからは木材価格は一般卸売物価と比較して格段の急上昇を見せた。

これに対し当時紙パルプ産業のとった対策は二つあった。第 1 は木材資源利用合理化の推進であり、第 2 は広葉樹を高度に利用するパルプ生産技術を一段と進歩せしめ、企業的にもこれを発展させようとするものであった。1955（昭和 30）年 1 月に政府は木材資源利用合理化方策を決定した。これに沿ってその後の紙業界に多くの変化をもたらしたものは、KP、BKP、SCP、CGP などパルプ製造技術の革新による針葉樹より割安な広葉樹、さらには廃材チップ利用への原料転換と、KP 増産による両更クラフト紙および外装ライナー等の実用化重包装紙袋、重量物格納用段ボールケース等、紙の産業用途面の急速な拡大とであった。

神武景気と「なべ底」不況

神武景気では、国内、輸出ともに旺盛な需要に支えられ、文字通りの数量景気が到来した。国内需要面は各産業の活況による電力、石炭、薬品等の入手難はあったが、なかでも段ボールケースをはじめとする産業用需要が一段と増大してきた。そしてこれを背景とする各メーカーの設備新增設計画は、前述の原料転換、および原木コスト高騰分吸収のための生産性向上に対応する技術革新とも相まって、ようやく大規模かつ急ピッチとなってきた。

しかし 1957（昭和 32）年より、反動的な不況である「なべ底」不況が訪れる。紙業界は数年来生産設備の新增設が急であったため、不況による需要手体の打撃は一段と深刻であった。その結果、先の朝鮮動乱終結後の 1954（昭和 29）年においてさえ採られなかった生産調整が行われるにいたった 1957（昭和 32）年 8 月から段ボール原紙、上質紙等相次いで自主操短が申合わされたが、事態は少しも改善されず、むしろ需給はますます悪化の方向をたどった。このため、さらに 1958（昭和 33）年 1 月からは、主要品種について紙業界はじめての通産省行政指導による勧告操短が実施されることとなった。しかし上質紙の市況立直りを転機として、他の品種の需給と市況もまたしだいに回復し、折からの「岩戸景気」にも乗って、1959（昭和 34）年、1960（昭和 35）年は紙業界は一応順調な推移をたどった。

王子スト

戦後紙業界における労働運動は、総評系の紙パルプ労連が主として指導したが、なかでも最も深刻なストライキを行ったのは王子製紙と紀州製紙の労働組合であった。とくに王子製紙労組は名実ともに業界最高の高賃金に恵まれ、うらやむべき環境にありながら、1953（昭和 28）年、1958（昭和 33）年と再度にわたって大争議をくり返した。これは同社の主力が新聞用紙であり、しかもその生産が苫小牧工場に集中し、そのシェアも圧倒的に高いことから、ストライキの効果を計算しての紙パルプ労連の戦略目標とされたものと思われる。

この争議は当然労使双方に大きな損害を与えた。とくに第二回争議における会社側の損

失は苦小牧、春日井両工場合算で 8 億円見当といわれた。そして 2 度の争議を通じて、このために一番苦心をしたのは新聞業界であって、2 度とも外紙の緊急輸入を行なって、かろうじて休刊を免れたのであった。

貿易自由化

1960（昭和 35）年 1 月、政府は貿易自由化の基本方針を閣議決定し、同年末にはその計画も成文化されて、紙パルプ業界も大体 1962（昭和 37）年を目標に実施が見こまれ、業界はにわかに緊張するにいたった。

メーカー各社は、真剣に国際競争に対する企業防衛策の研究を進めたが、何よりもパルプおよび抄紙面における一段の技術革新と、設備の更新近代化の推進以外にないという結論に達した。とくに紙パルプのコストの大半は原木費であることから、針葉樹から広葉樹へ、さらには原木から廃材チップへの切換えこそ急務であるとされ、KP、CGP、SCP 等の技術革新と設備増強とが、まず強力に推進されることとなった。つぎに当然のこととして推進されたのは、抄紙機の大型化と高速化によるマスプロ態勢の強化であった。

こうしてわが国の紙パルプ業界は貿易自由化の声に大きく刺激され、王子の苦小牧、春日井、十條釧路、大昭和の白老、富士の大型新鋭マシンを中心に、その規模と生産性とは一挙に国際水準に達した。その結果わが国の紙および板紙の生産は、1959（昭和 34）年以来西ドイツおよび英国をしのぎ、米国、カナダについて世界第 3 位、パルプでは第 5 位の地位を確立するにいたった。

こうした状況下で設備投資額も莫大なものとなり、類型 1791 億円に達したが、これには機械代金延払いによる総合商社の協力に負うところが大きかった。このことは反面総合商社の紙パルプ業界への発言権を大きくし、以後急速に国内の紙流通面に進出して、既存の代理店の商権を蚕食する契機となったが、なかでも伊藤忠、丸紅、三菱商事の進出が目立った。

貿易自由化の時点においては、すでに業界の技術革新と設備近代化の効果は大いにあがっており、日本の紙は国際比価においても充分対抗できた。

高度成長の反動

政府の貿易自由化方針を背景とする設備投資は当然のように過当競争を引き起こし、一般経済界の安定した景気とは別に、紙パルプ業界には再び不況のかけりが見え始め、一面では紙価を低下させ、短期的には国際競争力を身につけることに成功したものの、業界全体としては大きな病根を残すことになった。

1961（昭和 36）年年央から上質紙を中心として市況は低落、翌 1962（昭和 37）年 1 月の上質紙代理店価格は前年同期比 20%も下落、1962（昭和 37）年 2 月から、上質紙、7 月から両更クラフト紙についての通産省による勧告操短が開始された。同年末、3 カ年の設備投資の規制措置が決定した。

大王製紙が 1962（昭和 37）年 7 月、日本製紙が 1963（昭和 38 年）5 月に倒産したことを見ても、当時の不況の深刻さが分かる。

1965（昭和40）年に白板紙等について不況カルテルが結成されるなど未曾有の生産制限が実施され、これが完全に解除されたのは1967（昭和42）年3月に入ってからのものである。

1964（昭和39）年にオリンピックが東京で開催されたが、期待されたオリンピック需要もさほど盛り下がらず、せっかく用意された紙も消費されないまま滞貨となった。

このような情勢に対処し、各メーカーは操短を余儀なくされたので1965（昭和40）年度の紙生産伸長率は戦後初めて前年度比99%と後退した。それまで年10%伸びていた需要が横ばいとなり、未曾有の不況といわれた「40年不況」となった。

1965（昭和40）年からの「いざなぎ景気」の到来となっても、紙業界は41年夏まで不況カルテルが実施されるなど、悪条件から脱し切れなかった。

大型合併時代

1968（昭和43）年3月、突然発表された旧王子系3社＝王子・十條・本州の合併問題は、およそ半年後の同年9月自ら申請を取り下げるという結果に終わったが、この年の3月には生産体制の整備を積極的に進めてきた十條製紙が東北パルプと合併、さらに1972（昭和47）年には山陽パルプと国策パルプが合併して、資本金業界第1位の山陽国策パルプが誕生している。同年紙パルプ連合会と板紙連合会も合流、現在の日本製紙連合会がスタートした。この他に、パルプ、板紙業界などを中心として多くの合併劇が演じられた。

環境問題の深刻化

昭和40年代に入り、紙業界においても公害問題が取り上げられるようになってきた。紙パルプ産業はその製造工程のうえから環境汚染産業の一つにあげられており、公害防止整備が業界にとって緊急課題となってきた。1970（昭和45）年以降3年間公害防止投資の額は600億円に上り、その負担コストはそれまでの業界の年間利益に匹敵するといわれた。

包装革命

昭和30年代後半から本格化した包装革命は一貫して進展を続け、1968（昭和43）年の段ボール生産は1954（昭和29）年比29.5倍、1978（昭和53）年包装資材の額は3兆1312億円を記録している。包装資材では、紙・板紙は常に50%以上を占めて第1位の座を確保していた。

過剰包装は1973（昭和48）年の第一次石油ショック発生時に、紙不足と市価高騰のあおりで世論の指弾を強く受け、包装産業でも包装の簡素化に取り組みざるを得なくなった。

石油ショック

1973（昭和48）年の石油ショックで、紙業界は石油供給量のカット、紙価の急上昇という事態に陥り、まさに産業界はパニック状態を呈するものであった。とくに紙パルプ業界にとっては、トイレットペーパー・パニックが起り、ちょうど戦後の一時期のように売り手市場が出現した。

パニックが起きた時、紙の供給不足を案じた各メーカーは一斉に設備投資を行い、商社代理店は世界各地より競って大量の輸入を行なったが、需要は石油パニックを頂点として

一挙に減退方向に向かい、その伸びは 2%程度に低落した。これに反し設備能力は 20%も伸び、不況産業、過当競争体質といわれる遠因が形成されてくるのである。

メーカーは操短を強化し「販即生」という、需要に見合った生産体制に切り替えたが、生産能力と需要の間には相当の開きが生じ、その差は紙で 20%、板紙で 40%に達した。

その後、1979（昭和 54）年に第二次石油ショックが再来するまで、楽観的な要素は何もなく、当分低操業が続くことになる。

石油ショック後

第二次石油ショック後の 1981（昭和 56）年、紙パルプ産業では需要低迷や構造変化から、大幅な減産体制を続けざるを得ない状況であった。荷動きの停滞、製品在庫の累積、価格の低落、企業収益の大幅悪化など「ドシャ降りの中の紙・パルプ産業」と言われ、対策として不況カルテルの結成、大幅な一時帰休、行政指導による新增設の抑制措置を受けるなど「戦後最大の不況」であった。

1981（昭和 56）年度の洋紙・板紙の設備能力は 1973（昭和 48）年に比し 30%増加した反面、その間、内需は 5%程度の増加にすぎず、市況低落の根源は、すべてここに起因することを証明している。すなわち 1981（昭和 56）年の不況は、単なる景気変動による循環的問題に止まらず、構造的な不況でもあったのである。

このトンネルを抜け出たのは 1983（昭和 58）年春需の 4 月頃からであるが、構造上の根本的問題は解決されていなかった。

注

【1】炭、木と「一貫作業」

炭・木方式は需要者側が石炭または木材を製紙会社に持ち込めば、公定価格で紙と交換するバーター制である。紙の入手難に悩む出版社と、石炭、電力などの割当てに恵まれず原料難でもある製紙会社との間に考えられた方式である。商工省の了解も取り付けていたが、のちになって GHQ では物価統制令に対し非合法であると問題になり、1947（昭和 22）年 2 月 GHQ の通告を機に中止された。

一貫作業とは、経済安定部の計画以上に製紙会社が増産した場合、増産分の 7 割を自家加工して紙製品として自由に販売させ、3 割を一般配給用に加え、これにより増産に刺激を与え、製造会社の資金繰りにも寄与させるもので、当時商工省も承認したものであった。製紙会社の復興に大いに役立った。

2 - 3 古紙回収形態

2 - 3 - 1 はじめに

発生した古紙はどのような経路で最終需要先である製紙メーカーに流入されるのだろうか。古紙は発生源によって区分される。そして、その発生源によって古紙の流れも違ってくるのである。ここでは家庭系回収古紙と産業古紙によって異なる回収機構について説明していくことにする。

2 - 3 - 2 家庭系古紙（回収古紙）

ここでは家庭から出る古紙を主に回収するちり紙交換などの古紙回収の回収機構について説明していく。

まず、家庭より発生する古紙の中で、量的に最も多いのは新聞であり、次いで雑誌である。“表 2-3-1”を見るとそれは明らかである。そして、段ボールは、回収古紙（準産業古紙）として、家庭よりもスーパー、デパートなどから回収されるものが多い。家庭から発生する古紙の回収には次のようなものがある。

・ちり紙交換

昭和 30 年代の後期より始まったといわれるちり紙交換は市内や郊外をトラックで巡回して古紙などを回収し、ちり紙、トイレトペーパーなどと交換する古紙回収のことである。（現金を支払う場合もあったそうだが）これまでのリヤカーを使用してした回収方式に比べ、ちり紙交換は小型トラックを活用して機動力を発揮し、行動範囲、回収量とも格段とスケールアップして、大量集荷を可能にしたのである。ちり紙交換によって主に新聞、雑誌古紙の大量集荷が可能となり、好況時には営業利益も大きかった。

実際、昭和 54 年から 55 年春にかけての古紙不足で高騰した時など、「ちり紙交換、月収 50 万円確実保証」の募集広告が新聞に載ってたぐらいい、ホストクラブのホスト以上の収入になると話題になったこともあった【1】。

その回収機構は家庭や PTA、町内会などからちり紙交換員、または買出人が古紙を回収してちり紙交換基地（よせ屋）に持っていきそこから直納業者（問屋）へ、そして最終的には製紙メーカーに流れるというものである。

ちり紙交換基地は従来の建場が古紙扱に専門化したものや、問屋の資金援助で出来たもの、ちり紙交換がグループ化して生まれたものなどいろいろであるが、自分で車を持たない者に車を貸してちり紙交換をさせている例が多い。

ちり紙交換には流し回収、予告回収、門前回収、ステーション回収、無線回収の方法がある。まず、流し回収とはトラックで巡回しながらマイクで回収を呼び掛け、呼び止められた家まで出向いて古紙などを回収する形である。予告回収は家庭にチラシなどで回収日を通知・予告してから巡回して回収に向かう方法である。門前回収とは家庭にチラシなどで回収日を通知・予告し、通知した日時に各戸の門前に新聞を出してもらい、回収に回って

交換品をポストなど置いてくる形である。ステーション回収は家庭にチラシなどで回収日と集積場所を通知・予告し、通知した日時に古紙を持ちよってもらい、交換品と引換える。無線回収は回収依頼を電話などでちり紙交換基地が受けて、交換車に無線で連絡して回収に出向くものであった。

・集団回収

集団回収は戦前から行われていたが昭和 40 年代後半から、地域住民の理解と協力、そしてゴミの減量化につながるという観点から、地方自治体の指導、参画によって全国で実施されるようになった。集団回収のメリットは、回収サイドとしては、一度に大量の古紙が回収されることから 回収コストの低減 回収時間の短縮化 計画的な回収による集荷量にお確保が可能 という点があげられる。そして、回収している自治体のメリットとしては定期的な集団回収によってゴミの減量を図ることができるという点があげられるだろう。ゴミの減量を目標として自治体は集団回収をしているがそれによって清掃、廃棄物処理事業も効率がよくなるという副次的な効果を上げている。

集団回収の場合は古紙の流れはどうなっているのか。まず、回収された古紙は建場業者（よせ屋）またはちり紙交換業者に渡る。そして直納業者を通じて製紙メーカーへと納入されるのである。しかし、現在は回収業者の労働力不足をいう問題を抱え集団回収をしている業者は減る一方である。自治体でも回収した古紙をストックしておく場所の確保が難しいことや集団回収によって得られる利益が少なくやめていく方法を取っている傾向であるのだが、自治体の中には古紙の価格が安定してなく、不安定になりがちな回収業者に補助金を出すなどして業者を支援して集団回収を続けているところもある。

・新聞社回収

集団回収と並んで、関東地区を中心に根強く定着しているのが新聞回収である。もともとは新聞社間の部数確保の手段として始まった回収方法であった。現在は集荷業者とタイプアップをとる形で、集団回収が行われていない地区の古紙回収をカーバーしているといえる。新聞販売店回収の始まりは、1982 年、読売新聞社が「読者に対するまごころサービス」と銘打ち、系列販売店の個別配達網を活用して、家庭から出る 1 ヶ月分の古新聞をトイレトペーパーと交換し始めたことであった。そして、競争新聞社である、朝日、毎日の大手新聞社もこれを新卒の拡販手段と見て、古紙回収を始めた。

しかし、集荷業者の団体である関東資源回収協同組合などは既存の回収ルートが乱れることや古紙の交換する新聞社の品物が過剰なサービスであり、ちり紙交換業者の営業妨害になるという点をあげて強く反対、中止を申し入れた。そして、新聞社サイドもこの意見を受け入れ、販売店による直接の回収を取り止め、集荷業者と販売店が同行する形に回収方法を変えた。

そして、新聞の部数増につながらないので実際の回収作業からは手を引きつつある販売店が、集荷業者との関係維持しているのは、残紙の処理というメリットがあるためである。（残紙とは各新聞社から販売店に送られてくる拡販用の新聞のうち、実際に配布されるこ

となく残ってしまったものである)新聞販売店は、残紙を集荷業者に提供することで一定の収入を得ているのである。

・段ボール回収

段ボール古紙は段ボール工場、紙器工場などからの裁落品も多いが、大部分の段ボール古紙はデパートやスーパー、大型ビルなどから発生する使用済みの段ボール箱である。スーパーやデパートなどでは、多種多様な廃棄物を出しているため、大半の事務所では、古紙と廃棄物を一括して産業廃棄物または一般廃棄物処理業者との契約を結び回収してもらっている形である。なので、段ボール古紙の回収はその処理業者からタイアップした古紙回収業者が引取運賃を含めた金額で買い上げる形をとっている場合が多いのである。このように廃棄物処理業者もしくは古紙回収業者によって仕分けられ回収される段ボール古紙は、直納問屋へと回収され、メーカーへ納入されるという形が一般的である。

2 - 3 - 3 産業古紙

・坪上業者、専門買出人

印刷・製本過程で発生する、裁落紙や損紙の古紙は産業古紙と呼ばれ、紙・板紙を大量に使用する製本会社や印刷会社、出版社から多く排出されている。これらの古紙は質がよくて、良質の再生紙原料となるため上物と呼ばれる。産業古紙が大量に発生するこのような発生源を古紙業界では「坪」と呼び、このような事務所や企業を得意先として契約を結んでいる業者を「坪上業者」と呼ぶのである。そして、町の商店街など比較的に小規模な発生源からの回収業者を「専門買出人」と呼ぶ。坪上業者は古紙が大量に発生する事務所を主な購入先としているので一般の家庭系古紙を回収する業者とは違い安定した回収量を確保できるのである。しかし、そのような回収形態に変化が現れたようで、以前は印刷所や製本所から専ら古紙を買い上げる形であったものが、古紙の価格の低迷、人件費、運送費の高騰などによって、逆に処理料をもらって古紙を引き取る形でなければ引き取りが難しいようである。そして、このようにして坪上業者および専門買出人に回収された古紙は、原料問屋へと運ばれて、そこから各メーカーへと納入されるのである。

・オフィス町会

オフィス町会とは元々は東京 23 区オフィスを構える大手企業を中心に始まった古紙のリサイクル活動であった。1991 年から 30 社 38 事務所の参加によって試験実施され、その以後からは本格的に実施されることとなる。1997 年にはオフィス町会の会員は 154 社にまで拡大している。オフィス町会によって回収される古紙の量は 1996 年度の月間古紙回収量をみると平均約 650 t に対して関東地域の回収量の 900 分の 1 に相当するのである。

オフィス町会で集まる古紙には上質の紙が多く含まれている。回収される古紙は 上質コンピュータ用紙 上質コピー用紙 再生コンピュータ・コピー用紙 新聞 雑誌・その他の紙 段ボール その他 に分別され回収されるのである。

大量生産・大量消費生活によって発生する莫大なゴミの処理問題を中心に環境問題がク

ローズアップされる中、企業は大量に発生する古紙をオフィス町会方式という古紙回収システムを取り入れることでゴミ処理問題を解決し、リサイクルルートにオフィス古紙を乗せることによって回収効率を上げ低迷していた古紙業界に活気を与えたといえるだろう。

注釈

【1】『古紙は蘇る 古紙の明日を考える』1981 (S56): 134 引用

参考文献

- (財)クリーン・ジャパンセンター、受託(財)古紙再生促進センター 1980 『古紙の集団回収及びチリ紙交換業者実態調査報告書』(財)クリーン・ジャパンセンター
- (財)古紙再生促進センター 1998 『古紙ハンドブック 1997』(財)古紙再生促進センター
- 紙業タイムス社編 1981 『「紙は甦る」 古紙の明日を考える』株式会社紙業タイムス社
- 製紙科学研究所編 1986 『古紙便覧』製紙科学研究所
- 通商産業大臣官房調査統計部 『商業統計表』
- 東京紙商組合組合史編纂委員会編 1971 『東京における紙商百年の歩み』東京紙商組合
- 東京都資源回収商業協同組合五十年史編集委員会編 1999 『東京都資源回収商業協同組合50年史』東京都資源回収商業協同組合
- 日本紙パルプ商事株式会社社史編纂委員会編 1996 『百五十年史』日本紙パルプ商事株式会社
- 吉田敏和 1988 『紙の流通史と平田英一郎』株式会社紙業タイムス社