

MMRC-J-23

京都繊維産業における 在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム

東京大学経済学部

韓 載香

2004 年 12 月



東京大学21世紀COE [モノづくり]
ものづくり経営研究センター

京都繊維産業における 在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム*

東京大学経済学部

韓 載香

2004 年 12 月

1. はじめに

本稿は、ものづくり経営研究センターにおける一般体系化研究の一環として行われている歴史研究の成果の一つである。

センターにおける「歴史研究」では、ものづくり経営研究センターの研究目的に添って、日本産業・企業のものづくり能力の構築、発展過程を歴史的な視点から実証的に明らかにする。具体的には、ものづくり能力において、どのような歴史的な遺産が重要な意味を持ったのか、競争的な市場環境が企業にどのような経営資源の蓄積を促し、それがどのような経路を経て累積的な資産として、日本企業の現在に継承されていくのかが検討されることになる。

こうした視点から、とりわけ第二次世界大戦後の日本の産業・企業を取り上げて順次検討を進めることを計画しているが、それは既に 60 年という期間を経過した「戦後日本の経済発展」を一つの時代として語ることの難しさに加えて、製造業に限っても、それぞれに固有なものづくりの歴史を描くことを求められるという意味では、極めて困難な作業となる。とはいえ近道を捜すことはできないであろうから、当面の研究成果としては、多様な製造業企業を対象とする実証研究のモノグラフを積み重ねること以外にはない。むしろ、こうした研究蓄積が決定的に不足していることが、戦後の日本の産業・企業の実態を理解する上で大きな障害となっているといってもよい。われわれは、この研究上の空白を埋めていくことによ

*本稿は、『歴史と経済』187 号、2005 年に掲載予定の同タイトルの論稿を加筆・修正したものである。

って、ものづくり経営研究センターが中核的な研究プロジェクトと位置づけて展開しているコンソーシアムによる企業との共同研究にも複眼的な視点を提供できるのではないかと考えている。

本稿は、こうした目的に対応してまとめられたモノグラフの一つである。具体的に取り上げる京都の繊維産業は、伝統的な産業部門の代表的なものの一つであるが、そこでは比較的長期の取引関係を維持した小・零細な企業群が多様な工程間分業を展開しつつ結合されている。長期にわたる発展過程の観察からそれらの企業がどのような役割を分担しつつ、産業の成長の局面、そして衰退の局面に対応していったのが、その担い手の特徴や競争関係などを中心に論じられることになる。とりわけ本稿では、そうした企業の担い手の中に在日韓国朝鮮人(以下在日と略す)が所有・経営する企業¹が多かったことに着目し、それらの企業の実態を中心にその産業の長期的な発展過程を歴史的に展望する。このような視点は、日本経済のいくつかの産業分野が在日という特定の集団によって担われていることの意味を問いかけていたという筆者の問題関心に引き寄せたアプローチであるが、それを通して産業の盛衰の中で継承される経営資源がどんなものであり、競争過程で個々の企業の競争優位をもたらした企業資産が何であるかを明らかにしていくことになる。そこでは、衰退産業化する伝統産業からパチンコ産業へと転換を図るダイナミックな企業の姿が描き出されることになる。

2. 本稿の課題と視角

本稿の課題は、京都繊維産業における在日企業の歴史的発展について、従来殆ど知られていない経営の実態を通して、明らかにすることである。在日が、何時どのような歴史的条件のもとで、どのようにしてこの産業に参入し、成長してきたのか、その過程で民族コミュニティがどのように機能し、どのように影響を与えたのか、が検討の焦点になる。

別稿で明らかにしたように、京阪神における在日が所有・経営する企業は、歴史的に、幾つかの特定産業に集中している²。この集中は、在日が戦前労働者として携わっていた土木工事業(いわゆる土建業)、金属加工業、ゴム製品製造業、繊維産業などと、戦後在日が本格的に参入するパチンコ産業、金融業、不動産業、飲食業などにおいて特に顕著であり、日本経済一般に比べると製造業の占める比率が高い³。このような特定産業への集中は長期的

¹ 本稿では、企業を組織体として厳密に定義していない。在日の資本形成という歴史的意味を重視するため、自営業を含む広い意味から捉えている。以下、在日企業と略称する。

² 拙稿「戦後の在日韓国朝鮮人経済コミュニティにおける産業動態」『経営史学』第38巻第1号、2003年を参照。以下、在日産業構造に関する記述は拙稿に依拠している。

³ 「特化」は、産業特化度数による評価である。個々の産業に関して、当該産業の事業所が全事業所

に強固であり、しかも土木工事業とパチンコ産業の産業特化度の上昇に現われるように、二産業への集中が強化されてきた。ただし、1975 年・97 年の 2 時点に注目すると、在日の産業構造は、二産業への集中を含みながらも、各府県の産業構造の変化一般に比して製造業からの急激な退出とサービス部門への参入とによって非製造業化が進んだことから、日本経済全体のサービス化に柔軟に対応したということもできる⁴。従って、在日の産業構造に対して、一様に停滞的だと評価したり、特に製造業からの退出の激しさのみに目を向けて在日企業の競争力の弱さにその要因を求めて淘汰されたとするのも、一面的な捉え方であろう⁵。何れにしても、在日企業、産業の実態は依然として明かにされていない。

さて、既述の在日産業動態の分析結果や捉え方は、経済活動の主体としての企業の所有・経営者に「民族」というカテゴリーを設定することによって見出されたものであるとはいえ、「民族」それ自体が直ちに説明要因となるわけではない。それでは、何故先述の特定産業群に集中したのか、そしてその産業集中が長期的に維持・強化されたことはどのように説明されるだろうか。また、70 年代以降の非製造業化の急進にはどのような要因があったのだろうか。

このような問題に答えるうえで論すべき点は多岐にわたるであろうが、本稿では、次の点に焦点を絞ることにする。すなわち、京阪神の在日企業一般に見られた上述のような特徴が、特定地域の特定の産業 - 本稿では京都における繊維産業 - にも見いだせるとすれば、それは「在日であること」とどのようなかわりをもっているかである。つまり、特定部門への集中化、参入や退出の激しさは、事業機会の発見や転業に際して、「在日であること」が特定の「有利さ」をもたらしてこれを促すような条件となっているのか、また、事業の継続という面で、「在日であること」は何らかの意味を持っているのか、である。

以上のような分析視角は、在日であることによって、様々な機会の発見に関する「情報」に偏りが発生しているとすれば、そのために特定の分野への集中が発生し、あるいは特定の分野での事業の継続に有利さが発生し得る、ということを想定している。在日に、そうした情報の偏りが発生した可能性がある。もっともこの偏りがなぜ、どのようにして発生するかを明らかにすることは、本稿の課題を超えている。そこで本稿では「在日であること」を、同一民族であることによって情報を共有している集団としての広い意味の「コミュニティ」

数に占める構成比を分母、同産業の在日企業数が全在日企業数に占める構成比を分子として算出した。「1」以上は、在日の特徴を表す。同上論文、特に 56-61 頁参照。

⁴ 同上論文、特に 61 - 64 頁、68 - 71 頁を参照。

⁵ 徐龍達・全在紋「在日韓国・朝鮮人の商工業の業態」(徐龍達編『韓国・朝鮮人の現状と将来』社会評論社、1987 年)、全在紋「在日韓国・朝鮮人企業経営の展開と展望」(戦後日本経営研究会編著『戦後日本の企業経営』、文眞堂、1991 年)。

と捉えた上で、既述した在日の産業動態の特徴について、在日企業の立ち上がりとその後の成長の 2 局面でコミュニティがどのような関わりを持っていたかという視点から歴史的な考察を加えることにする⁶。

さて、京都府において、特に製造業は在日企業が歴史的に集中していた産業分野であり、同時に速い退出が観察された（後掲表 8）。1975 年と 97 年を比較すると、データが限られているため退出への転換の画期が何時であるかを確定し難いが、京都製造業に対する在日の特化度の低下が認められ、それは京阪神全体の傾向と相反しない。特に和装繊維産業の西陣織、友禅染には、在日が戦前から関わっており、歴史的考察を課題とする本稿の分析対象としては相応しいであろう。

そして、京都の繊維産業における在日企業の動態を明らかにした上で、その伝統産業が長期的停滞に入る高度成長期に在日産業として急成長したパチンコ産業の展開を展望することにする。1975 年、97 年の間の変化から考えれば、不動産業や土木工事業の躍進が目立ち、在日産業構造の動態においてはこれらの産業への転換にも注目するのが適当であろう。しかし、確かに 75 年から 97 年の間で製造業（繊維産業）への特化度が低下したが、この傾向は、56 年時点から一貫して認められる（後掲表 4・8）⁷。そして、この 56 年から 75 年の間に、産業特化度の上昇と低下とが繊維工業とパチンコ産業という二つの産業で交錯しており、75 年以降に比べて高度成長期により大きな変化が起きたと考えられる。安定成長期にはいると、不動産業などへの参入が増加することは、改めて指摘するまでもないが、動態的にとらえるという本稿の視点からすれば、長期的な視点からはパチンコ産業がより重要と見て良いだろう。このような 2 産業間の転換におけるコミュニティの役割を設定してみることによって、在日企業の産業間移動の動態を解明できる手がかりを得たいと考えている。

予め本文の構成を示すと、第 2 節では京都繊維産業における在日企業の実態を歴史的に考

⁶ 外村大氏は、1920 年代に形成された「在日朝鮮人社会」について、社会的紐帯、文化、活動、意識などに光を当て、これらの変容による同社会の維持と変化の両側面まで含めて分析した（『在日朝鮮人社会の歴史学的研究』緑蔭書房、2004 年）。本稿で想定されたコミュニティ、そして経済活動から見えるコミュニティの性格が、同氏のいう在日朝鮮人社会と如何に関連して、如何なる特徴を補うことになるかについての議論は、他日に譲りたい。

⁷ 在日企業総覧は、確認した限り、1947 年（大阪在日本朝鮮人連盟勤労幹旋所『在大阪朝鮮人各種事業者名簿録』）、56 年（在日本朝鮮人商工連合会『在日本朝鮮人商工便覧』）、58 年（東京朝鮮人商工会『東京朝鮮人商工便覧』）、75 年（統一日報社『在日韓国人企業名鑑』）、88 年（共同新聞社『関西企業名鑑』）、97 年（在日韓国人商工会議所『在日韓国人会社名鑑』、以上調査年度）の 6 回にわたって調査、刊行された（47 年と 58 年については、外村大前掲書、400 - 402 頁で詳しく紹介されている）。もっとも、これらは、それぞれの調査機関・調査方法・編集内容の不一致、サンプルバイアスなどの問題のため、連続的に捉えることはできない。拙稿では、比較可能な 75 年と 97 年を中心に分析した。本稿の表 8 もその集計に基づいている（企業総覧の概略と集計方法は、拙稿（52 - 53 頁）を参照）。表 4 は、調査内容が異なるので表 8 と直接比較することは困難であるが、変化については拙稿での分析を前提に「傾向」として捉えることにしたい。

察するという課題に即して、繊維産業における在日企業の歴史的条件としての戦前の経験を概観する。続く第3節では、本格的な起業期となる復興期に焦点を合わせ、在日にとっての繊維産業の全体像を描く。第4節では、在日企業の産業参入の時点と参入後の成長における在日コミュニティの機能を念頭におきながら、経営実体と成長について考察を行う。第5節では、京都の事例と在日の産業動態との関連が分析される。

なお、『企業総覧』を用いた在日企業の地域別、産業別の分布に関する集計分析を踏まえながら、本稿では資料として個別具体的なケースについて、『企業総覧』に掲載された企業に対して行った聞き取り調査も多用する。それによって在日の企業活動の変化が如何なる戦略、つまり特定産業の発展に対する如何なる対応によったかを明らかにしたい。

3．歴史的前提 - 1930年代における在日の就労状況および階層分化

日本における在日コミュニティの形成は、1910年の「韓国併合」以降であり、京都もその例外ではない。それから約一世紀が経過した現在、4万1067人の在日が京都府に在住しており、大阪府、東京都、兵庫県、愛知県に続く規模である⁸。歴史的に一貫した傾向であるこれら都市部への集中⁹は、日本の大都市の工業化に伴って在日が労働力として吸収されたことと無縁ではない¹⁰。1930年代においてもなお、本国、府県を跨る在日の地域間移動は極めて頻繁であり、不安定な生活の様子がうかがえるが、それでも20年代後半から30年代初めにかけて、全国的に、定住希望率の上昇、長期滞在、家族形成など、概して「定住」の傾向がみられる¹¹。

1930年代の現象として注目すべきは、企業の所有者、経営者へ上昇する少数の在日と、被差別部落近隣の下層社会に流入する底辺の多数の在日という階層分化が顕在化したことである¹²。また、各大都市の工業化と在日コミュニティの形成の接点に、地域ごとに異なる在日と産業との関連が示唆されるが、この点について、階層分化を念頭におきながら京都の

⁸ 法務省入国管理局『外国人登録者統計』2001年。

⁹ 2003年現在上位6都府県に約65%が集中している（法務省入国管理局前掲統計より）。

¹⁰ ただし、その殆んどは大都市の低所得層といわれる下層社会に流入していったし、京都に限って言えば、伝統的な被差別部落地域へと吸い込まれていた（許光茂「戦前京都の都市下層社会と朝鮮人の流入」、在日朝鮮人研究会編『コリアン・マイノリティ研究』第4号、2000年、73-76頁）。朝鮮人部落の形成とその条件については、大阪を中心に分析した、樋口雄一「在日朝鮮人部落の成立と展開」（小沢有作編『近代民衆の記録 10 在日朝鮮人』1978年、新人物往来社収録）を参照。

¹¹ 西成田豊『在日朝鮮人の「世界」と「帝国」国家』東京大学出版会、1997年、第2章。

¹² 西成田豊、前掲書、125頁。また、松田利彦によると、経済的基盤を持った在日の各級選挙への立候補の現象が、1930年代後半には地域的広がりを持ちながら見られた（『戦前期の在日朝鮮人と参政権』明石書店、1995年、77-100頁）。全体的に、市議選以下の町村議選、学区議員選などの下位レベルの議会選挙に集中していたとはいえ、階層分化が広がっていく様子がうかがえる。京都では、1934-38年に24名が立候補し8人が当選した。

韓 載香

職業分布から眺めてみよう。在日の職業を示す表 1 から、定住の経済的基盤となった就労構造の特徴を概観できる。まず、土木建築と紡織工業の占める比率が、突出して高い点が認められる。ただし、「現在職業 (B)」で 3 分の 1 を占める「土木建築」が、地場産業の紡織関係を若干上回っているものの、「内地へ来ての職業 (A)」と照合すると、前者から後者への相対的移動の傾向を示している。「土木建築」に従事する数は、1930 年代を通じて次第にその比率を低下させ¹³、他の産業、職業への集団としての転業がみられた¹⁴。それらの在日を最も多く吸収したのが繊維工業であるが、うち主たるものは友禅工 (942 人 106 人増)、織物工 (268)、染色工 (261)、晒工 (136)、捺染工 (99) 等であった¹⁵。

表1 京都市内の朝鮮人職業分布構成(1935年現在)

業種分類	内地へ来て の職業(A)	現在職業 (B)	Bの構成比	B-A
農業(農耕・畜産)	129	111	1.4%	-18
鉱業	66	120	1.5%	54
工業	6,467	6,458	79.9%	-9
うち紡織工業	2,007	2,267	28.0%	260
うち土木建築	3,389	2,777	34.4%	-612
商業	232	209	2.6%	-23
うち商業的職業	178	157	1.9%	-21
交通業	396	575	7.1%	179
うち運輸	393	571	7.1%	178
その他	864	608	7.5%	-256
修正値 ^{注)}	8,154	8,081	100.0%	
計 ^{注)}	8,154	8,084	100.0%	-70

資料) 京都市社会課『市内在住朝鮮出身者に関する調査』

1937年、159-160頁より作成。

注) 資料の「計」がサンプル数の合計に合わないため修正。

Bの構成比は、修正値を100とした。

1930 年代を通して、繊維産業の発展¹⁶を背景に、これらの職業への集中を促進した在日コミュニティの内的要因は、就労経路における友人知人や家族親戚による紹介の仕組みであった¹⁷。京都市の場合、6 割程度がこのような在日同士の紹介コミュニティを経由した就労であり、「直接」就労 (24%) のそれを大きく上回っていた¹⁸。

これらの在日職工の賃金は、日本人労賃の平均 8 割程度に止まり、最下層の生活を強いら

¹³京都市社会課『市内在住朝鮮出身者に関する調査』1937 年、99 頁。

¹⁴1930 年代の初期において、京都府の一般雇用の順調な回復は、在日の人口増・失業率の著しい上昇を伴っていた。詳しくは、後藤耕二「京都における在日朝鮮人をめぐる状況」『在日朝鮮人史研究』21 号、1991 年、37 - 38 頁を参照。

¹⁵京都市社会課、前掲書、158 頁。

¹⁶京都の染色業は、1920 年代末の不況から反転し、30 年代に概して成長した。染価、染物業場数、職工数でみると、1931 年で底を打ち、染価は 36 年に約 3 倍、場数及び職工数は 37 年にそれぞれ約 1.3 倍、1.7 倍を記録した (『京都府統計資料集—百年の統計 2 —』1970 年、488 頁より計算)。

¹⁷河明生、前掲書、106 - 108 頁。

¹⁸京都市社会課、前掲書、162 - 163 頁。

京都繊維産業における在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム

れていた¹⁹が、他方で独立事業者が登場していた。その詳細は不明であるが、後の 1975 年時点で在日の所有と認知された京都企業のなかで、戦前に設立されたものは 14 社ある²⁰。その事業内容は、染色 2、蒸業 3、西陣織 3、絞染加工 1、その他 3（金属加工、屑鉄業等）であり、殆んどが繊維関係であった²¹。中でも、すでに戦前期に在日がなかば独占的な地位を確立したのが、友禅の蒸業、水洗業であった。例えば、1940 年の京都商工会議所の調査には、二つの工程の重要さと分業化の過程、そして「半島出身者」がそれらを担っていく様子について、以下のような記述がみられる（以下、点線は筆者による中略）。

「友禅染生産工程中の蒸熱工程は現在に於ては其の殆んどを蒸業者に委ねてある有様である...が、これは生産工程に於ても最も重要な工程であり、型付と密接不可分の関係にある為従来は友禅業者に於て行ったものである。これが分業化するに至ったのは大正初期である。...世界大戦後の財界の一変動に因り友禅業者も苦境に喘ぎ、採算上自家蒸熱を捨て、安価にして便利な専門業者を利用することが次第に多きを加ふるに至った。之れより前明治三十九年地色捺染機を発明する者あり、大正十年はじめて本機を用ひてしごき蒸業を開始するに至り昭和に入りて益々重寶なる存在となり、昭和四、五年頃より半島出身の業者次第に増加するに至った。業者は昭和九年京都蒸業組合を組織し、昭和十三年五月内容を一新して京染蒸業組合と改称し現在組合員七十四名を算してある。...水洗（水元）も蒸熱工程と同じく友禅染加工々程中重要な過程であって、友禅業者自ら之を行ってゐたのであるが、現在では蒸熱を同じく殆んど専門業者に一任してある。水洗工程の分業化は明治四十四年...。現在の如く業者九十名に近く、半島出身者の独占事業の如き觀を呈するに至ったのは、蒸業者の勢力増大に前後し昭和初期以後のことである。」²²

以上のように、繊維産業のなかでの在日企業の戦前からの存在と、在日コミュニティ内に蓄積された労働者としての就労経験が、戦後の在日企業、産業形成の基盤になったと考えられる²³。それ故、戦後復興期の京都経済のなかで生活のための経済基盤を求めている在日も、

¹⁹在日と日本人の賃金格差は、京都の代表的な職種である土工、紡績職工は 8～10%、染物工は 25% である。西成田豊、前掲書、110 - 111 頁。

²⁰同時代の朝鮮新聞には、1930 年代後半から、在日が経営する商工業や朝鮮人向けの商業、サービス提供の店の公告が掲載されるようになった（外村大「戦時下の在日朝鮮人社会」『社会科学討究』第 41 巻第 3 号、1996 年、837 - 838 頁）。

²¹統一日報社『在日韓国人企業名鑑』1976 年集計より。

²²京都商工会議所『京友禅に関する調査』1940 年、50 - 52 頁。染色業における蒸・水洗の分業化過程、同工程の労働の性格については、河明生前掲書、113 - 117 頁を参照。蒸は高温、水洗は河川仕事であったため、夏・冬の厳しい労働環境を強いられていた。

²³外村大氏の、在日朝鮮人社会が戦時下と復興期に大きく変容したという断絶した側面の分析も興味深いが、本稿との関連では連続した側面に注目できる。東京・大阪では、戦前の朝鮮人集住地域では、復興期以降においても朝鮮人集住地として一部存続した地域、なかには在日の集住度を維持、高めた地域もあった。少なくとも、本稿でみられたコミュニティの機能は、戦前から引き続いた集住地域を

繊維産業の回復の波に一つの事業機会を見出しえたのである。

4．復興期における在日の起業ブーム

戦前、在日の多くが携わった京都の和装繊維産業は、1940 年 7 月「奢侈品製造販売製品規則」の施行によって、大きな打撃を受け、関連工場で働いていた在日を含む労働者も召集・徴用で軍需関連工場に移っていった²⁴。漸く戦後 1946 年 7 月から生糸の使用が許可され、49 年 4 月から繊維及び繊維製品の統制が順次解除されていくなか、京都の繊維産業も息を吹き返した。

他方、全国 200 万人を数えるまでになっていた在日は、終戦とともに、法的、政治的地位をめぐる環境が、それ以前とは大きく変わることになる²⁵。事実、在日は、1946 年までのわずか 1 年間に 100 万人以上が帰国する大移動に巻き込まれた。この本国への帰還、さらに日本への再入国という混沌状態にあった復興期において、京都の在日に、戦前の職業分布がどのようなかたちで影響を残していたのだろうか。

京都の西陣織の中心地、上京区柏野における在日を対象とした 1959 年の実態調査を通して、復興期の在日の職業及び生活の様相を垣間見ることができる²⁶。同調査結果によると、柏野地域における在日は、復興期に周辺地域から移住してきたとみられるケースが多い。戦後に居住を開始したものが 6 割となっており、戦前からのそれはその 3 分の 1 であった²⁷。

中心に維持されたと考える（外村大前掲書）。

²⁴「従来ヨリ土工、繊維工業、友仙染、水洗職工、雑業等平和産業部面ニ稼働スルモノ大部分ヲ占メ居リタルガ最近ニ於テハ時局ノ影響ヲ受ケ漸次時局産業部面ニ転換シツ、アリ」(『京都における在日朝鮮人』府知人引継文書』抜粋昭和二・一〇・一四・一六・一九・二〇)、『在日朝鮮人史研究』6 号、1980 年、130、132 頁) 浅田朋子「京都府協和会小史 - 戦前・戦中における在日朝鮮人政策」、『在日朝鮮人史研究』27 号、1996 年、97 - 99 頁。

²⁵復興期の在日の法的地位については、「資料 外務省特別資料課編『日本占領及官吏重要文書集—朝鮮人・台湾人・琉球人関係解説』1950 年 3 月」(『在日朝鮮人史研究』9 号、1981 年)によれば、経済活動は日本人と同様であった、108 - 114 頁。復興期の在日の法的・政治的地位などについては、金太基『占領期の在日朝鮮人』(勁草書房、1997 年)を参照。

²⁶同時期の在日の経済的活動に関しては、例えば大阪府では、家内手工業・家族経営の製造業、商業など自営業的なものが多くみられたが(前掲拙稿、53 - 55 頁) 総括的な研究は行われていない。「京都市西陣、柏野地区朝鮮人集団居住地域の生活実態」と称される同調査は、朝鮮総連京都府本部組織の協力の下で行われたもので、調査主体は中央組織であると考えられる。残念ながら、調査概要は不明である。京都調査は、同時期に行われた「大阪府泉北郡朝鮮人集団居住地域の生活実態」(『朝鮮問題研究』第 3 巻、第 2 号、1959 年)を参考にすると、帰国意思などについて把握しており、1959 年から始まった北朝鮮帰国事業のために行われたと思われる。調査対象の柏野は、在日の密集度が京都市内で 4 番目に高い地域である。在日全 70 世帯のなか、51 世帯、217 名を調査対象とした。アンケート調査からサンプルの職種・移動の時代的变化など、示唆される部分が多いので、集計結果をそのまま引用するかたちで使用した(生活実態調査班「京都市西陣、柏野地区朝鮮人集団居住地域の生活実態」、『朝鮮問題研究』第 3 巻、第 2 号、1959 年)。

²⁷生活実態調査班前掲書、35 頁。

京都繊維産業における在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム

表2は同一調査サンプルの時代別の職業移動を示しているが、戦後5年の間に、徴用、無職、土木労働などから織物関連職業への集中が顕著である。これらのことから復興期に移動の流動性が高かったことが示唆されるが、在日が、戦前から朝鮮人が集住していたこの地域に移動した1つの要因は、戦後の西陣織、特に下駄の鼻緒需要に対応してピロード生産が好景気であったことである²⁸。西陣織において在日が起業する様子については、その経営規模は不明であるが、表3に、1940年代後半に自前の織機を構えて織物業を営む在日業者が発見できる。

表2 世帯主の職業別推移

(人)

時期	職業	職工	織物業	土木労働	糸くり	自由労働	飲食業	団体役員	会社員	漢薬業	徴用	無職	その他	計
渡日後 - 1945		3	16	8	-	-	-	-	3	1	10	5	5	51
1945 - 1950		1	44	1	-	-	-	1	1	1	-	-	2	51
1950 - 1954		3	28	3	-	5	3	2	-	1	-	2	4	51
1954 - 1957		4	24	3	2	7	2	-	-	1	-	2	6	51
1958 - 1959(調査年度)		5	20	1	2	12	2	1	-	1	-	1	6	51

出所)生活実態調査班「京都市西陣、柏野地区朝鮮人集団居住地域の生活実態」『朝鮮問題研究』第3巻第2号、1959年、39頁。

注)「その他」には、自動車修理工、農業、菓子業、理髪業、友染、行商、古鉄、畳工、学生などを含んでおり、織物業を除いては流動性が高い。

表3 織物業の経営態推移

時期	職業		賃織業		合計
	力織機業	手織機業	力織機業	手織機業	
渡日後 - 1945	6	10	-	-	16
1945 - 1950	3	37	2	2	44
1950 - 1954	10	7	9	2	28
1954 - 1957	5	-	18	1	24
1958 - 1959(調査年度)	5	-	14	1	20

出所)生活実態調査班「京都市西陣、柏野地区朝鮮人集団居住地域の生活実態」『朝鮮問題研究』第3巻第2号、1959年、39頁。

しかし、同表は、1950年代以降在日織物業者の多くが淘汰されたことも示している。1953、54年の朝鮮戦争後の不況の影響を反映して²⁹、1950年から54年にかけて、業者の合計数が16も減少している。その間、手織機業から力織機業への転化など再編が試みられたものの、

²⁸同上、37頁。ピロードを製織している機業者は、1948年の機業者620、織機2,085であったのが、60年には事業所数49、西陣企業の3.3%を占めるまで減少した(京都市商工局『京都市の産業』1961年、28頁)。なお、終戦後の西陣織はヤミ取引が盛んに行なわれ、数多くの零細業者が進出した(同志社大学人文科学研究所編『和装織物業の研究』ミネルヴァ書房、1982年、174 - 196頁)。在日もこの時期に多く参入したと思われる。在日企業SH社(で詳述)と同地域で西陣織を営んでいた兄を手伝ったKM1社(注36の表参照)の証言によると、復興期の一時期には在日業者のみで600程度の西陣織業者があった。同創業者は、ピロード織工程の機械化以前の様子について次のように証言した。「戦後、ベルベット(ピロード - 筆者)は、後は機械でやりましたが、そのときは、原始的な方法ですが、織ったやつを、一つ一つ針金を入れるんですよ。それを女の人が針金を切るわけですよ。そうすると針金が上から出てきますわね。ピロードをあけてから針金を入れて、ガッチャンやって、また逆に針金入れてガッチャンやって、ずっと針金が重なって行って、それを今度は下ろしてからナイフで切って、毛が出来上がりますね。それが、下駄の鼻緒になったり、ものすごい高級なスカートになりますからね。広幅をやっとるんだから、脈略が通じるんですよ、ベルベット幅広いんですよ、重労働ですわ。」

²⁹西陣織物工業組合、前掲書、123 - 126頁。

5 年後にはさらに半減し、賃機や労働者に転業していった。

以上のように、在日は、復興期に手機の西陣織、特に、ピロードの下駄の鼻緒需要に誘導されて西陣地区に移住し、西陣織の企業を設立した。力織機化や景気変動に大きく左右されて決して安定的ではなかったが、表 3 で見られるようにそのなかで生き残った企業が存在し、実際に、西陣織は、高度成長への跳躍期における在日企業の産業構造のなかでも重要産業となった。1956 年における在日商工企業の調査結果をまとめた表 4 によると、繊維工業は、在日の代表的な産業³⁰である屑鉄・古物採集業（77）、土木（24）を上回る高い比率を占めており、特に西陣織物業に集中していることが明らかである。

これらの在日西陣織物業者たちは、すでに、自らの業界団体である朝鮮人西陣織物工業協同組合を結成していた³¹。しかし、工業協同組合は、組合員数の推移を見る限り、長期的に順調な成長をみたわけではなかった。結成初期の様子は明らかではないが、朝鮮人西陣織物工業協同組合の組合員は 1959 年、54 人（+ α ³²）、62 年 82 人、65 年 74 人、69 年に 73 人と推移し、60 年代半ばから伸び悩んでいる。ちなみに、業界団体は、南北の政治的対立の影響を受けて、2 団体が並存することになった³³。韓国系と思われる「相互着尺織物協同組合」は、1959 年の組合員数 11 名で、62 年が最多で 23 名であり、いずれにしろ、両組合とも組

³⁰前掲拙稿を参照。

³¹結成年度は定かでない。

³²54 人は、実際に生産者名を掲載している組合員数であり、登録組合員数と必ずしも一致しない。59 年版の年鑑には前者のみが、63 年版以降には両者が記されている。生産者名の基準は判明しないが、産業退出の様子をみる上では登録組合数の推移でみることにした。

³³「相互着尺織物協同組合」の結成年度は確認できなかったが、1959 の組合員数は 11 名である。最多は 63 年の 23 名で、65 年 17 人、69 年 15 人、73 年 17 人、76 年 18 人であった（両団体の組合員数は、西陣織物工業組合『西陣年鑑』1956 年版、59 年版、62 年版、65 年版、69 年版、73 年版、76 年版、78 年版、82 年版より）。なお、在日における北朝鮮系と韓国系の政治的対立は周知のことであるが、詳しい分析は他日に譲り、本稿では、さしあたり政治的対立の経済活動への影響は捨象する。もっとも、後述の聞き取り調査を行った各社の社長は、業界入りした 1960 年代後半以降の経験に基づいて、政治的立場とビジネスとは別であることを強調した。それ以前については、朝鮮人西陣織物工業協同組合が中心となって設立された民族金融機関、商工信用組合の事例から類推できる。総連系の組織となっていく同信用組合は 53 年に設立された（71 年に朝銀京都に名称変更。なお、本稿では変更以前の組合名を使用）。設立当初は、初代専務理事の創立者のように、組合員は政治的な立場より生産などの経済的理由が優先されて加入していたと思われる。同信用組合に勤めた SH 社創業者の未亡人（注 36 参照）は、「それは殆どの方が知らないと思います、一番最初は商工信用組合、で朝銀という字をつけてない。銀行というのは、大体朝銀をつけてますよね、最初から。というのも、西陣は、北も南もそれを言い出したら話がまとまらないということで、そこが曖昧で出発してますね。私でも、韓国籍ですよ、元から。とりあえず仕事がしたかった、それだけだと思います。でも、段々段々総連色が強くなってきますね。（朝鮮籍を優先したり、韓国籍だからということは - 筆者）仕事のなかではあまりなかったと思いますね。少なくとも最初は。（その以前から - 筆者）それを優先するべきやというのが後ろであったかどうか分かりませんよ。でも現場の私やら窓口にいる事務員にはそんなところには、ありませんよね。」（元信用組合の事務員、MD 社創業者の夫人）。54 年には韓国系の京都商銀は設立されたが、聞き取り調査によると在日企業はどちらとも取引した経歴をもっていた。

京都繊維産業における在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム

会員数は 60 年代を通して減少していったと思われる。

表 4 京都府の在日企業の産業構成(1956年)

日本産業標準分類			在日企業		全事業所		特化度
産業大分類	中分類	事業内容	件数	分布	実数	分布	
E 建設業	土木工事業		24	5.8%	-	-	-
建設業 計			24	5.8%	2,996	3.2%	1.8
F 製造業	繊維工業	西陣織物関係	119	28.7%	-	-	-
		染色関係（うち蒸・水洗業、整理業）	41(25)	3.9% (6.0%)	-	-	-
		その他	7	1.7%	-	-	-
	繊維工業 計		167	40.2%	9,647	10.3%	3.9
製造業 計			199	48.0%	18,013	19.2%	2.5
I 卸売・小売業、飲食店	飲食業（大衆食堂・朝鮮料理・喫茶店・バー）		34	8.2%	-	-	-
	銅鉄商（含屑鉄・古物集荷）		77	18.6%	-	-	-
	その他		13	3.1%	-	-	-
卸売・小売業、飲食店 計			124	29.9%	42,800	45.7%	0.7
J 金融・保険業			2	0.5%	1,541	1.6%	0.3
L サービス業	遊技場(パチンコ)		29	7.0%	-	-	-
	その他		23	5.5%	-	-	-
サービス業 計			52	12.5%	23,434	25.0%	0.5
その他			14	3.4%	4,889	5.2%	0.6
総計			415	100.0%	93,673	100.0%	1.0

資料)在日企業は、在日本朝鮮人商工連合会『在日本朝鮮人商工便覧』1957年、
全事業所は、『昭和31年 京都府統計書』1958年、82-83頁、93頁より集計。
注)全事業所数は、1954年7月1日現在の数。繊維工業は、1956年12月31日現在の数。

5. 戦後の京都の繊維産業における在日企業の成長—聞き取り調査より—

在日企業は復興期、高度成長の初期に繊維産業で集団的に観察されたが、事業活動はどのようなものであっただろうか。 と では、このような視点から、ヒアリング調査内容を中心に明らかにする。協力がえられた 9 社(以下、調査企業と略称する)は、『在日韓国入会社名鑑』(在日韓国入商工会、1997 年³⁴)に掲載された、京都の繊維工業関連の在日企業 6 社³⁵、パチンコホールの 3 社³⁶(V で取り上げる)である。繊維工業の調査企業の現経営者は、創業者でないケースもあるが、いずれの経営者も 1960 年代から 70 年代前半という繊維

³⁴拙稿と表 8 の集計の元となった資料。

³⁵1997 年現在京都の繊維工業関連の 37 社のうち、2003 年時点で廃業と確認された 4 社を除く 33 社に対して調査協力依頼をしたが、協力が得られたのは 6 社のみであった。繊維産業の調査企業については表 5 ~ 7 参照。

³⁶ パチンコ 4 社	KM 1 社	MD 社	KM2 社	AI 社
聞き取り調査日	2004 年 4 月 22 日	2004 年 4 月 24 日	2004 年 4 月 23 日	2004 年 7 月 20 日
創立年度/経営形態	1959 年 / 株式会社	1960 年 / 株式会社	1970 年 / 株式会社	1958 年 / 株式会社
事業内容	パチンコホール	パチンコホール、スーパーマーケット	パチンコホール、飲食店、旅行会社	パチンコホール、飲食店
話し手の属性	現社長(創業者)、1934 年韓国生まれ	現社長(2 代目、1958 年京都生れ)、母親(1932 年韓国生れ)	現社長(創業者)、1945 年京都生まれ	創業者(1930 年生れ)、現社長(長男)
備考	西陣織の工場を経営していた兄(戦前~1950 年代末)を手伝った。	故創業者と未亡人は、商工信用組合の職員であった。	同社創業の前に、親戚がパチンコホールを形成していた。	西陣織(ビロード)からホールに転業。

資料、在日韓国入商工会『在日韓国入会社名鑑』(1997 年)と聞き取り調査より作成。

工業の成長期を経験しており、共通する時代的視点を提供できると考える。

さて、京都府の繊維工業³⁷は、事業所数、従業者数、出荷額でみると、それぞれ 1975 年 (21,267 事業所)、70 年 (10 万 4 千 303 人)、85 年 (662 億 6 万円) にピークを迎えたが³⁸、70 年代初頭まで京都の基幹産業として発展した³⁹。そのなかで、京都の和装繊維産業は、洋装の一般化など生活スタイルの変化による市場縮小、国際競争力の低下などの諸問題に直面したが、京友禅や西陣織など京都独自の技術を基盤に重要産業であり続けた。この京都の和装の染色、織物産業における生産構造の特徴は、垂直的に細分化された工程の分業関係にある⁴⁰。在日企業がそのなかでどのような位置にあり、どのように成長したかを、調査企業 6 社の事業内容の変遷を中心に具体的にみていくことにしよう。

まず、京都の繊維工業、染色業に関連する企業の規模を概観しておく、分業による生産組織に規定されて小規模性が目立つ⁴¹。和装繊維工業では、京友禅に携わる型友禅工場、蒸・水洗業、整理業の企業規模は機械や設備が必要であるため、他工程の企業より規模が大きくなっている。調査企業を含む在日企業は、整理工程には殆んど存在せず、引き染、絞り染めなど初期投資が小規模な分野に携わっている。戦前在日が独占的な地位を占めていた蒸・水洗業は、水洗の設備投資が必要となるのが 1971 年の環境規制の導入以降である。このことから、創業年度を考慮すれば、在日は、概してとりわけ産業発展の局面で、初期投資、追加的設備投資の規模が小さい分野に参入したといえよう⁴²。

³⁷以下、問屋など流通を含む場合は繊維産業とし、除く場合は繊維工業とする。

³⁸『京都府統計書』『市町村別製造業産業（中分類）別工場数、従業者数と製造品出荷額等』1960 年から 5 年ごとの集計値より。

³⁹京都府中小企業総合センター『京都府詔友禅界産地診断報告書』1990 年、1 頁。

⁴⁰染色工業では、広巾のなかでも特に洋装関係において、和装のそれより大規模の工場の生産形態がみられ、出荷額に占める比率も高い。在日企業は、このような洋装の染色にも関わっているが、歴史的には和装関係の染色と深く関連があるので和装に絞って検討する。

⁴¹京都府中小企業総合センター前掲書、1 - 2 頁、京都府対策協議会『京都染色業振興の基本方向』1975 年、5 - 6 頁。

⁴²1975 年現存する繊維企業で設立年数が分かる 68 社のうち 39 社が、復興期から 1950 年代までに設立され、1997 年残存する 32 社の凡そ 9 割が 1970 年代半ばまでに設立された（統一日報『在日韓国人企業名鑑』1976 年、在日韓国人商工会議所『在日韓国人会社名鑑』1997 年集計より）。詳しい分析は拙稿（65 - 68 頁）を参照。なお、調査企業のなかで、MY 社と MO 社の創業は 1980 年代であるが、これは繊維産業の不況のなかで家族経営の企業から分離、独立した結果である。本稿では在日の産業発展のどの段階において起業するかを重視し、家族経営企業の創業年次や現経営者が業界に入った時期に注目する。

京都繊維産業における在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム

表5 会社及び話手の概要

	NY社	MY社	MM社	MO社	KB社	SH社
聞き取り調査日	2003年 9月11日	2003年 9月6日	2003年 9月7日	2003年 9月5日	2003年 9月11日	2003年9月13日・14日
事業内容	蒸・水洗	引き染	裏地の引き染	絞り染め	型友禅	西陣織
2003年現在の従業員規模 (過去最大規模)	12人(40人)	4人	3人	4人(4人)	15人(120人)	11人
うち本人を除く家族従業員	長男	妻	無し	母親、妻、次男	無し	無し
経営形態	個人経営	有限会社(資本金300万円)	個人経営	個人経営	株式会社(資本金1000万円)	個人経営
創業年 (話手の業界入り年)	1961年 (1960年代後半)	1985年 (1960年)	1966年 (1964年)	1982年 (1960年)	1948年 (1970年)	1948年 (1965年)
創業時の経営者	先代	本人	本人	本人	先代	先代
インタビュー対象者	現代表者	現代表者、妻	現代表者、妻	現代表者	現代表者	現代表者、母親、 経理(日本人)
現代表者の属性	1948年京都生まれ / 在日3世・長男	1938年京都生まれ / 在日2世・次男	1941年韓国生まれ / 在日2世・長男	1944年福井生まれ / 在日2世・三男	1949年京都生まれ / 在日2世・次男	1949年京都府生まれ / 在日3世・次男

資料) ヒアリング調査より。以下の表も同様。

次に、調査企業の分業関係での位置について確認し、最小限の技術的説明を補いながら、在日企業が同産業にどのように関わってきたのかを概観しておこう。

京都の代表的な和装の繊維産業は、先染めの西陣織生産と後染めの京友禅に分けられる。製造、分業体制においてそれぞれ独立したこれらの二分野では、在日企業の進出の違いが見出される。京友禅においては工程別に専門化した在日企業が発見されるのに比べ、西陣織においては殆んど織元であった。西陣織の織元は、大まかに「原料糸の調達→図案発案・作成(外注)→糸染→製織(内機・出機)→問屋に卸」までをコーディネートする。このような西陣織に、在日企業は復興期から多くの参入があった。その後、長期にわたって退出が続き、2003年現在殆んど存在しない。そのなかで現在も営業しているのがSH社である。

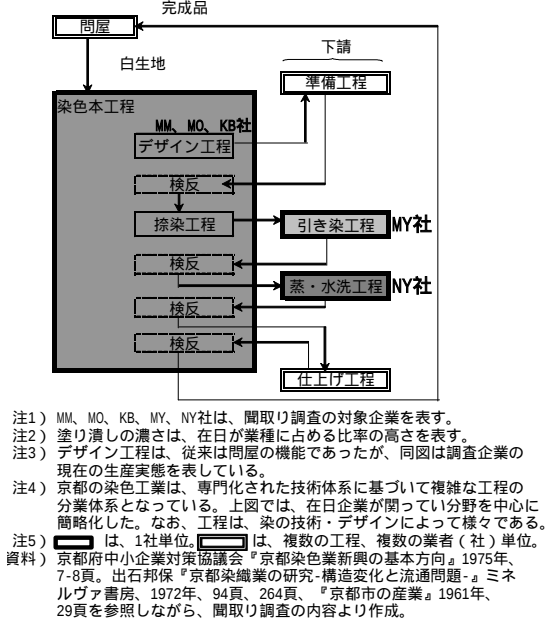
京友禅に係る染色工業における在日企業については、図1が示すように在日企業が集中している幾つかの分野が見出される。KB社のような型友禅の本工程を行う業者は、製造問屋⁴³から生地と基本的デザインを受け取り、染色・製造に関して準備工程、下職の染屋、蒸・水洗、整理の下請先の選定から仕上げの検反まで、全工程をコーディネートする。この型友禅に、在日企業がどのくらい存在したのか、その歴史的傾向は明らかではないが、1990年代後半において、残存している在日企業は少ない。KB社の証言によるといわゆる下職の友禅に在日が存在する。これらは問屋との直接取引がなく、友禅業者からさらに下請で型友禅を行うが、これらに携わる在日は定量的な意味を持つほど多くはなかった。MO社のような絞染は、殆どの工程が家内手工業的に自社内で行われるが、どの程度の在日が関わっているか、明らかでない⁴⁴。MY社のような友禅工程の後に行う表地の地染めの分野でも、在日は

⁴³製品を室町問屋、地方問屋に卸したり、直接小売業への販売網をもっている。

⁴⁴前掲『在日韓国企業名鑑』には、戦前設立された同業種の在日企業が存在している。

ほとんど活動してこなかった⁴⁵。MM 社のように裏地の引染には表地よりは、在日企業が多数携わっている⁴⁶。

図 1 繊維工業の生産組織図



以上とは異なって、在日によってほぼ独占的に担われているのが、NY 社が携わる京友禅の蒸・水洗業である。2003 年現在、19 社ほどが存在するが⁴⁷、業界関係者の証言によると同業種のほぼ 8 割が在日であるから、戦前から一貫した傾向といえよう。NY 社は、その意味において、典型的な在日企業である。

(1) 繊維産業への参入

調査企業 6 社の創業経緯に注目すれば、必要な技術をどのように修得したのかを基準に、大きく二つに分けることができる。NY、MM、SH 社にとって、同業在日の存在は繊維産業への参入を可能にする現実的な基盤になった。

⁴⁵他の裏地染色業者（在日）からも同様の証言が得られた（2000 年 8 月 9 日の聞き取り調査）。

⁴⁶同上。

⁴⁷京都友禅蒸水洗協同組合の提供情報。

京都繊維産業における在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム

表6 創業

	NY社	MY社	NN社	NO社	KB社	SH社
先代からの遺産	(先代創業)	工場の土地	土地	分家する際の住宅	(先代創業)	(先代創業)
先代の前職	戦前は会社員、戦後は自営業。	友禪工場で就業後、蒸業で独立	タクシー運転	戦後、出稼ぎで友禪工場に勤めた。	友禪工場で配色→差配	(国鉄)線路の設計図の技術屋
現代代表者の現職までの経歴	同社に入社。	サラリーマン →お兄さんとの合併会社 →お姉さんとの合併会社 →独立	サラリーマン →在日経営の友禪工場で3年間修業 →独立	絞染の家業の手伝い →独立	同社に入社。	問屋さんで丁稚奉公 →同社に入社
独立・起業に必要な資源及び調達方法	在日の知人に水洗の仕事を教えてもらった。暫く一緒に仕事をした。	兄弟と同業。仕事は日本人の職人を雇用して覚えた。	在日が経営する染色工場で、3年間修業	先代から、住宅兼工場兼、取引先は本人が開拓。	店番の従業員として、親戚の夫婦を採用	西陣メーカーの親戚の呼び寄せで京都に。仕事を教えてもらって、数人の在日と共同販売会社を立ち上げた。
設立資金の内訳/調達方法	工場・水洗設備・蒸器/工場は先代より借用。設備資金は貯金とお得意さんからの借金	一反が乾燥できる25~30m以上の長さをもつ工場/お姉さんと合併の会社を引き受ける	工場/お母さんが借用	染料と簡単な道具/自宅が作業場		

蒸・水洗を行う NY 社は、終戦直後の 1946 年、桂川で水洗業⁴⁸に携わっていた在日友人から手伝ってほしいとの呼びかけで業界に入った。共同経営でスタートし、その後帰国した友人から取引先を引き受けるかたちで単独経営になった。また、在日という国籍問題のために一般会社に受け入れられなかった MM 社の創業者は、戦前設立された在日の友禪工場で 3 年間修業した後に独立した。

西陣織に従事する SH 社の創業者は、以下の証言のように国鉄の技術者で京都府に在住していたが、終戦後失業していたところ、西陣織を営んでいた親戚の呼び寄せで市内に移住した。「お父さんは、技術屋やったんですわ、昔は、鉄道でね。終戦になってから、外国人になりましたから⁴⁹、国有鉄道で外国人を使わんでも、いくらでも（外地から - 筆者）凱旋してくるでしょう。そういう人をな、使うようにして、みんな首になったんですよ。」（母親）。そうしたなかで「イモブ（伯父さん - 筆者 - ）がこっちに来へんかということで、西陣に来た」（SH 社の社長）という。親戚から西陣織の工程を教わり、複数人の在日と、織った製品を販売するために共同で創業したのが SH 社の出発であった。織屋は豊富な品揃えが必要であったから、零細弱小メーカー同士が単品しか製造できない障害を乗り越えるための戦略で

⁴⁸既述のように、蒸と水洗は、戦前においてはそれぞれ異なる業者によって行われていた。組合としては 1923 年に統合しているが、「蒸業者の中には水洗場をもっている業者もある」という認識もあり、1950 年代までは工程の統合が完全には行われていなかった（京都市商工局前掲書参照）。NY 社も 1961 年に漸く二つの工程を連続して行うようになった。

⁴⁹在日が法的に日本籍を失うのは、1952 年のサンフランシスコ平和条約以降であるから、終戦時には日本籍をなお有していた。

あった。ただし、商号を統一するかたちでありながら、製造販売を統合しての共同経営ではなく、売れた製品の利益は製造者に還元され、それぞれ独立会計の仕組みをとった。

他の MY、MO、KB の創業では、同業種の在日との接点が必ずしも見られず、京都地場産業の繊維産業に吸引されていったケースである。MY 社の創業者の業界入り、MO 社の家業としての創業は、1950 - 60 年代の京都繊維工業の発展とそれに伴う事業機会の拡大のなかで行われた。また、必要とされる技術の習得も、職人の雇用、集団就職など、在日のルートではなく一般的なルートを通じてであった。もっとも、これらのケースにおいても、先代が戦前期に友禅工場での就労経験を有しており、そのとき以来の人的な関係が企業の基盤になっている可能性は十分にあるだろう。

KB 社は、先代の創業者が既に戦前において工場を所有していた。「最初は船で玄海を渡って九州に行って、そこからすぐに一旦横浜に行ったらしいです。横浜へ行って、最初、港湾の仕事をしたらしいですけど、こんな仕事してたらダメやということで、3ヶ月4ヶ月おつて、京都に親戚がいたみたいで、京都へ来てすぐ京友禅の丁稚ですね。」(KB 社の社長) 友禅工場のなかで配色と差配を任された先代はその後独立した⁵⁰。最初は工場を構えず店番として親戚の2人を雇用して製造の取次ぎの形でスタートし、順次工場を持つようになった。戦争によって軍需関連に業種転換していた KB 社が再び友禅に戻ったのは、終戦3年後、繊維産業の回復の兆しが見え始めたときであった。

以上の6つのケースのうち、NY、MM、SH 社は在日コミュニティのもたらす「情報」(それは就労の機会であったり、技術習得であったり多様な傾向も持つが)が参入障壁を低下させる役割を果たしたと見ることができる。そして、これらのケースが属する産業分野が在日企業の代表的な特化度の高い分野であり、量的に見ても大きかったことは、創業に関する在日コミュニティの役割を浮かび上がらせることとなる。他方、そうした視点で見たとき、創業

⁵⁰証言では、「配色・差配」としていたが、KB 社先代の工場内での地位は、詳かではない。「友禅工場のなかでも染色を直接する職人さんと、配色とか、色併せをする人と、二つがある。実際の現場の仕事として、配色とか色あわせの方をやったんですわ。それがかえって良かったと思います。結局、色合せというのはいわゆる現場で実際染める人(を)コントロールする立場の人間になります。それをやって、2年くらいだったのかな、すぐ差配というんですか、工場全体を切り盛りするような役をね、親方に任されてそれをずっとやってたみたいですし、それではやく独立できたんだと思います。」(KB 社の社長の証言)。京都商工会議所、前掲書によると、雑役についての記述では、「原材料の運搬、工場内の清掃、使走り等の雑役に服し近時は多くの半島出身者を使用してゐる」としており、在日は工場内でも特定の種類に限定して雇用されていた(京都商工会議所、前掲書、63 - 70 頁)。配色に関しては、工場職員(番頭)が行う「加工の手配」のなかにもあり、職工が行う「絵具合合わせ」もある。後者の待遇は一般職工よりもよく、特殊技能を必要とする。前者は、取引先との交渉、図案、型紙、配色、仕事の分配等をまかなうから、当時の在日が関った一般的な職種とは異なる。いずれにしても、後述する一般金融機関との取引関係まで考慮すると、KB 社の先代は早い段階から信用を得ていたと思われる。

の経緯に関して、在日コミュニティとの関係が相対的に小さいと見られるケースも存在した。これらのケースでも先代の就労経験に共通性を見出しうる。いずれにしても、なぜ特定産業に集中するかという関心に即してみれば前者のケースこそが積極的に説明すべきものである。後者のようなケースを含む形で、前者のようにコミュニティ機能を基軸にして同産業への参入が波及したとみることができる。

（２）染色整理業の発展における在日企業の成長と取引先との関係

以上のような経緯で、同産業への参入を果たした在日企業の企業活動については、以下（３）以降で検討することとして、本項では、友禪の生産体制における在日企業の成長と取引関係について、前掲図１を参考にしながら、染色に関わる調査企業の分業関係における役割から考えたい。

KB社が生産構造で果たした役割は、全生産工程のコーディネート機能であった⁵¹。デザインは基本的に問屋によって行われていた。直接流通、デザインに携わっているわけではないから、問屋のデザインに従って製品としての仕上りが競争力の基盤となった。

友禪本工程後の地染めを行うMY社は、製品によって問屋との取引もあるが、殆どが本工程を行う友禪業者（以下友禪と略称）との取引となっている。デザイン・色は問屋や友禪で決まっているため、難を出さずに綺麗に仕上げるかどうかは長期的な信用力になる。蒸業者と直接取引は殆どなく、友禪がそれらの取引先を選定する際に、MY社の染色と蒸工程が技術的に関連する範囲で関わる。取引先の開拓は、MY社が積極的に行う場合は殆どなく、製品の仕上げをみて取引の依頼がある場合と、友禪の紹介の場合とがある。

裏地の引き染は問屋から白生地と基本的なデザインを受け取る。表地よりデザインの幅が狭いとはいえ、MM社は問屋の指導よりは殆ど自らデザインを行ってきた。同社は、創業当初は問屋との直接取引はなく、中間業者を経由していた⁵²。業界内では在日と問屋との直接取引は殆どないと理解されてきた。そのなかでMM社は、創業３年目に、問屋が中間業者との問題を避けるため、直接の取引を依頼してきた際に国籍を自ら公にした上で取引を始めた。

在日の典型的な業種である蒸・水洗業に携わっているNY社は、友禪に限らず、染色業者で色をおく工程を行った後の生地を受け取り、色を地に浸透・定着させる工程を担っている。蒸・水洗工程は、染色本工程の一部として染段階の糊置と密接な関係をもつ重要な技術工程

⁵¹友禪染は流過程に注目すれば、展覧会に見本を出展し受注生産する誂友禪と、製造問屋（京染め卸商）の企画によってデザインと生地を受け取り生産する仕入れ友禪とに、二分される（詳しくは、出石邦保『京都染色業の研究』ミネルヴァ書房、1972年、第４章を参照）。KB社は、後者の仕入れ友禪であるが、現在は、自社内でデザインを行っている。

⁵²染色屋と室町集散地問屋を連結する製造問屋を指している。

であり、その良し悪しは製品の色彩、光沢面に直接影響する。この処理のためには生地の種類、使用染料、糊などについて、染色屋からの情報が重要であるが⁵³、NY社は、独自の判断を加えて行ってきた⁵⁴。仕上げられた生地は、染色屋にて検反が行われ、最後の仕上げの整理工程に出される⁵⁵。NY社は、「桂川で水洗→工場設立、蒸・水洗工程統合→工場拡大移転」の各段階で、得意先の染色屋から融資と協力を受けている⁵⁶。

聞き取り調査によると、以上の分業関係における在日企業の経営者にとって最も重視されてきたことは、取引先との関係、信用の維持であった⁵⁷。

（３）西陣織における在日企業の発展の限界

在日企業は復興期のピロードの需要拡大に伴って、西陣織に数多く参入し、こうして形成された西陣織を中心にした在日の産業構造は高度成長期まで維持された。しかし、西陣織業全体の衰退が染色業に先行して表れ⁵⁸、例えば着尺部門は1960年代後半の衰退が著しかった⁵⁹。在日組合の組合員数も60年代を通して減少していた。その歴史的推移を、SH社の歴史から見てみよう。

⁵³京都市商工局『京友禅の生産と流通』1958年、89頁。しかし同書では、「友禅業者の中には、蒸・水洗が重要な仕上げ工程であることについて認識をもちながらも、価格の関係から、染色工程に理解のない三国人の業者に委ねているものもある」とされているが、同工程が歴史的に殆んどが在日によって担われていることから、在日業者に対するこの認識は偏っているといえよう。続いて「また、そうでない場合でも、蒸業者に物品を委託するとき、生地の種類、使用染料、糊などについて、伝達の行き届いていない業者の多い」としているが、この工程に関連する技術が、蒸、水洗業者のなかに蓄積される可能性もあっただろう。

⁵⁴蒸・水洗による品質問題で、例えば、有名百貨店の担当者のアンケート調査では、「京友禅は技術面においては優れているが、一貫作業をしていない関係か、蒸、水洗などの仕上げのよくないものがある」という指摘があった（京都市商工局『京友禅の生産と流通』1958年、78頁）。このような状況で、NY社が独自の技術を蓄積してきたことが、次の証言からわかる。「蒸によっても、色の差異がでてくるんです。私らの親父は川で洗うことで信用を得たけど、私らの仕事はこれ（蒸業 - 筆者 - ）が本業ですわね。ゴマのこめかたや蒸の時間とかね、だから染工場さん、大体うちの色だしが頭に入ってるわけですよ、工場によって色が変わってきますし、微妙な色ですけどね、色が変わるのは怖いさかいに、（取引先は - 筆者 - ）なかなか動かないですね。」（NY社の社長）。

⁵⁵蒸・水洗業者1業者当り、平均80社以上の染色屋との取引がある。

⁵⁶金融支援のみならず例えば、の工場建設のときに、NY社は売りに出された工場用地の購入ができなかった。そのため、得意先と相談し、土地を折半するかたちで購入した。

⁵⁷「先代をみていた時や直接経験した問題のなかで、一番難しかった点、企業経営において一番キーポイントなところは、どういったところでしょうか。」という質問に対して例えば、KB、MY社は、次のように答えていた。「やっぱりお得意さんとの関係ですよ。表現は難しいですが、それをどう信用でつなげておくかが一番大切ですし、大変なことですよ。」（KB社）「友禅との関係、信用。それしかない。失敗したら、この失敗は、起こさないようにせないかんし、同じ失敗は繰り返さないように。」（MY社）。

⁵⁸染色加工と西陣の大まかな生産状況を見ておけば、両方とも、事業所数は1970年初め、出荷額は1980年代半ばまで伸びている（『京都の工業』、1962、64、70、76、77、79年より集計）。

⁵⁹ウール着尺は、1957年から66年の生産数量が265倍にも伸びていた（同志社大学人文科学研究所編『和装織物の研究』ミネルヴァ書房、1982年、201頁）。

まず、SH 社のような西陣織企業の役割と、問屋及び糸屋との信用関係を確認しておこう。西陣織は、どのような製品をどの程度生産するかを見込み生産する。全工程をコーディネートするが、デザインが重要であることは言うまでもない⁶⁰。その際、市場動向の情報入手が基礎となる。証言で強調された問屋との信用関係は、この局面において特に重要である。また、西陣織では在庫を保有するため、糸原料調達における資金問題を抱える。

1948 年に 7 人の共同販売でスタートした SH 社は、他の共同業者が 10 年以内に廃業したなかで存続した企業であり、その歴史から同業他社の退出の理由を知ることができる。その幾つかの要因のうち、以下の証言のように、とくに重要なものとして技術と需要 = 製品の変化に対応できなかった点がある。以下、証言を引いておこう。

在日が特に多く製造した製品は、最初の頃には織るだけの無地ものであった。

「昔はビロードとかね、ビロードはもう白一色で、そして、まあ、組織そのものは難しいですね、(でも、配色は-筆者-)単純やわね。そして、昔着物をたくさん着てはったときはビロードで下駄の鼻緒、そんなんも織ったんですよ。配色がなんやかんやいわれるのは、もっとあとやな。ビロードやら、鼻緒やら、まだ簡単やね。」(母親)

その後、配色が問題になっていく。この技術的ハードルを越えることが簡単でなかった。

「段々段々色も入ってきて、いろんな要素がはいってきて、時代も変わってきて、5 年、10 年経っていくと、(在日織屋が-筆者-)段々少なくなっていく。やっぱり、意匠的にも難しくなってきた、売れへんものやったらあかん、競争原理のなかで、付いて来れなかった部分とかということは、今でもそうやけど、売れへんもんつくったら損するから、段々段々抜けていって。(製品を問屋に持っていったときに-筆者-)朝鮮配色とかね、コリアンカラーとか、それはあくまで、半分配色がダメやという、馬鹿にしたような言い方やけどね。」(SH 社の社長) SH 社は、このように配色問題(デザイン)を乗り越えて生き残ってきたのである。「織屋はね難しくてね、配色なんかでも、だからやっぱりやっていけない人が段々でてるでしょう。子供が、長男が高校出たらこういう配色するところに丁稚奉公する。この子(次男の現代表者-筆者-)は、問屋さんの方へ行って、それぞれ、自分の目でみて、自分の身体で覚えて、帰ってきたわけです」(母親)

しかし、SH 社の創業者は、丁稚の経歴をもっていなかった。創業者は配色の難問をどのように解決できただろうか。

「それがね、イモブ(伯父さん-筆者-)に、それが何でできたんや、なかなか理解できへんね。昔は無地のもんだけでね、糸と、そういう単純な織もんだったから、みんなできた。最初、

⁶⁰多種多様な製品の意匠が製品販売において決定的役割を果たし、経営の浮き沈みが激しい(出石邦保『京都染織業の研究 構造変化と流通問題』ミネルヴァ書房、1972 年、193 頁)。

(お父さんは - 筆者 -) イモブに教えてもらった。教えてもらうって、なかなか頭脳明晰やったからできたん違うかな。」(SH 社の社長) 配色問題は、自社内に蓄積された資源、あるいは創業者自身の技術力によって乗り越えられたことが分かる。

次に、製品の変化への対応では、SH 社の場合でも、ビロード、着尺、夏物、ウール着尺、帯など、次々とその時代に需要の伸びる製品を追って製造してきた⁶¹。各段階の製品変化の情報、必要とされる資源の調達方法が問われるが、SH 社は、問屋との関係においてそのチャンスを発見した。例えば、SH 社の着尺から帯生産への転換がその例である。西陣織は、帯と着尺が 2 大製品であるが、1969 年時点で、前者の出荷額が後者を追い越し、その後業界としては帯を主要な市場として特化していく⁶²。SH 社は、着尺が主要な商品であったが、1970 年代初期に帯に転換しはじめた。そのきっかけは、現代表者が問屋で丁稚奉公として 3 年間働いたことであった。市場の状況から、着尺だけでは展望がないと判断し、同社に戻って自らその転換に携わった。

また、技術職の経歴をもつ先代は、どんぶり勘定が一般的であった他の在日と違って帳簿をつけ、それに基づく会社の経営を可能にした。製品多角化や市場に対応する生産体制の再編⁶³などには、このような近代化が重要であったと思われる。「お父さんはどっちかというとあの、技術屋やったんですわ。物凄い細かい計算をずっとしてきた人やから、織屋やってもそういう細かい計算の上で(よう怒られたん-社長-) 昔は朝鮮の人、細かい計算せんと、それこそどんぶり勘定でね、やれる、やろうと思ってやったんが、ずんずんやっぱりやっていけんようになって、辞めて行かへる人が多かった。」(母親)

こうしたことから、在日の労働者としての経験が、直ちに独立、起業、企業成長につながるのではなく、無数の超えるべきハードルがあったことが推測される。

以上のように、SH 社の、成長において重要だと思われる追加的な経営資源の調達先に注目すれば、取引関係を通じて蓄積された同社独自のものであり、そこには参入時に発見された在日コミュニティの役割はさほど明確に現われなかった。

そこで、在日が繊維産業に進出した際に重要な役割を果たした民族コミュニティが、在日

⁶¹製品の変遷や多様化に技術的ハードルが問題だったことはいまでもない。「ビロードから、途中で少し資金ができてベルベットの織機でね、2 機いれてやったんだけど、素人やから技術的に駄目でした。職人よう指導せずに織ったもの、全部売れても良い値段が出ずに、あれは完璧に失敗しましたね。」(前掲 AI 氏の証言) AI 氏は必要な技術のための投資、例えば専門職人の雇用などは行っていない。

⁶²西陣織工業組合『西陣年鑑』1993 年、181 頁。

⁶³例えば、1950 年代後半以降、西陣織物生産において丹後地域への出機が著しくなった(同志社大学人文科学研究所編前掲書、186 頁)。SH 社も、織工程の生産を、内機から、代行店 - 丹後の出機を結ぶ生産体制に移行した。

京都繊維産業における在日韓国朝鮮人企業のダイナミズム

企業成長においてはどのように関わったかを推察してみよう。この点に関して、民団という民族団体内の在日韓国人商工会京都支部（以下、在日商工会と略称する）が各企業活動にどうかかわったかに注目しよう。調査企業のなかでは先代を含めて5社が加入しているが、在日商工会から得られるビジネス情報も、実際の活動には殆ど影響するものではなかったと異口同音に証言している。在日商工会の会長を勤めたKB社の先代も、他業種に携わる民族同士の親睦以上の関連はなかったと証言した。民族商工会が提供する納税コンサルタントのサービスに関しては、それを受けていたMM、MO社の評価はそれほど高くなかった。繊維産業の在日企業は、在日商工会ではなく、日本人を含む一般の産業組合の活動を重視していた。このように、民族組織が個別企業成長において重要な役割を果たしたとは考えにくい。

もっとも、経済活動、企業が成長する上では特に金融問題が重要であり、民族コミュニティでも積極的な取り組みが見られた。その具体的な表れが民族金融機関として商工信用組合（1953年）と信用組合京都商銀（1954年）の結成であった⁶⁴。次項では、民族金融機関の役割を視野にいれながら、調査企業の金融問題への対応をみることにしよう。

⁶⁴商工信用組合は、総連系になっていく。京都商銀は、民団系とされる。

(4) 金融問題

表7 金融問題

	NM社	MY社	MM社	MO社	KB社	SH社
主要取引金融機関の歴史	朝銀→商銀・信用金庫(以上、先代まで)→信用金庫	中央信用金庫	都市銀行→信用金庫・地方銀行	商銀・朝銀→無し(長男の口座を利用)	都市銀行→都市銀行・信用金庫	商工信用組合(朝銀)→都市銀行
取引内容	運転資金は信用金庫で、商銀には預金のみ。	運転資金	運転資金	預金・融資	設備投資資金・運転資金	運転資金の融資
事業資金の融資の可否(融資の理由)	無	無	無	無	有(設備投資資金)	有(運転資金)
民族金融機関、商銀、朝銀との取引	両方あった。朝銀との取引から商銀に変わり、その後は商銀との取引のみ。現社長になってからは、殆んどない。	両方あった。	両方あった。	両方あった。	商銀のみ	商工信用組合(朝銀)のみ
民族金融機関との取引があった時の取引内容/融資の可否(融資の理由)	預金のみ/無	預金のみ/無	預金のみ/無	預金・融資/有(新規事業投資のため)	預金のみ/無	無
民族金融機関と取引する主要な理由/取引しない理由	必要なし。	人情で預金のみ。	人情で預金のみ。	信用貸しなど、手続きが簡素化されており、便宜を図ってくれる。特に、朝銀は商銀より低金利であったため朝銀から融資を受けた。	一般の金融機関との取引あり。	高金利であり、一般の金融機関との取引があるので取引の必要がない。
設備資金の内訳(現価格)	水洗7~8千万円。蒸器(和装100万円、洋装300万円)	道具など、1000万円	不明	不明	基本単位設備一式で2000万円/染色新機械1500~1600万円	不明
事業のための資金需要の内容/調達方法	工場地購入・建設、設備投資/自己資金で購入	運転資金/信用金庫	工場地購入/自己資金で購入	新規事業投資・開発資金/朝銀	染色機械などの設備投資・運転資金/一般金融機関	運転資金・多角経営の新規投資/一般の金融機関

注) 京都商銀は民団系の信用組合、朝銀京都は朝鮮総連系の信用組合(前身は西陣商工信用組合、1971年に京都朝銀に改名)である。本文注34)を参照。

すでに明らかにしてきたように、在日企業は複雑な分業関係のなかにおいて、取引先との関係を最も重視していた。このことは、後述のように取引が基本的に現金決済であったこと、取引先からの信頼を得て取引が継続すれば、さしあたり運転資金面での心配がなくなっていたと考えられること、に基づいている。従って、投資規模が限定的であった在日企業にとって、資金問題が最優先課題とはいえないだろう。そこで、在日企業の金融問題について、工程別の生産実態に規定された資金需要の内容と取引金融機関の両側面から検討するとともに、偶発的な危機に直面した際の解決方法について若干の事例を見ておこう。

まず、各社の取引の決済形態を概観しておく、繊維産業では通常、問屋と友禅・西陣織元(KB、SH社)との取引は手形決済、友禅・西陣織元と下請(NY、MY社)は現金決済で行われる。もっとも、問屋と取引のあるMM、MO社のように、交渉で取引の初期から現金決済を原則としてきたケースもある。

そこで、調査企業の現在までの主要な取引先金融機関をみると(表7)、MO社を除い

て⁶⁵、殆んどが民族金融機関ではなく一般金融機関となっている。その取引においては KB、SH 社を除いて、積極的な融資の需要はなく、手形割引などの商業的必要性に起因するものでもない。NY、SH、KB 社のように先代の世代においては民族金融機関の信用組合との取引があり、取引先の一般金融機関への移行という歴史的な傾向もみられたが、そこでも民族金融機関との取引内容は預金のみ（NY、KB 社）であった。

ただし、NY 社と KB 社の場合は、設備投資のための資金調達が必要であった。蒸・水洗の機械・設備が必要だった NY 社は、基本的に自己資金によって賄ってきた。先代が同業に携わった 1946 年当時は、手動の脱水機があれば、川辺を使用した自然乾燥が可能であったため、現在のような工場内の流水・乾燥設備のための資金は必要なかった。同社は、61 年最初の工場を建設した。その際、蒸工程の兼業のために釜などの設備投資も必要であったが、16 年間に貯めた資金 50 万円と、得意先であった日本人の染色屋からの借入で資金を調達した。NY 社は、71 年水質汚濁防止法の施行によって禁止されるまで、河川で水洗を行っていたため、用水の節約も可能であった。このように、工場内で最も資金の必要な水洗設備への投資も長期にわたる自己資金の蓄積によって賄えた。その後の工場拡張や機械導入も、「そのときは、それだけ仕事がふんだんにありましたしね。工場を広げたら、工場に合せて仕事があった時代だったから」（NY 社の現代表者）設備投資による経営圧迫が回避できた。

型友禅の KB 社は、設備を装備した工場をもっており、問屋との手形取引と下請との現金取引の資金需要など、比較的大きな運転資金が必要であった。先代の証言が得られないため、企業金融について知ることはできない。だが、戦前独立した後は親方からの支援があったし、1948 年創業当時から都市銀行との取引があったことから、民族金融機関への依存はなく、さしあたり資金調達が大きな障害になったとは考えにくい。

SH 社の場合、例えば、問屋とは 120 日⁶⁶の手形取引が一般的で、原料系の購入により、在庫も抱えている。他方で、賃機などへの支払は現金であったから、資金調達方法が問題となった。これらの必要な資金は、民族金融機関から都市銀行に取引を移行しながら調達された。また、運転資金の融資を必要とした KB 社が、都市銀行との取引を開拓する際には、有力問屋との取引が不可欠であった。

「都市銀行と最初の取引のときに、きちっとしたお得意さん、西陣の信用のあるお得意さんの手形をもっていったら割ってくれはるんや、うちに信用がなくてもね、西陣の有力の問屋の手形やったら割ってくれた。長い間付き合ってる間に自分とこの手形、何処の手形でも割ってくれるわね。今言っている。〇〇銀行（都市銀行 - 筆者 - ）他の都市銀行も、手形の割

⁶⁵ MO 社は、現在、ネット販売会社を運営している息子の信用で資金調達をしている。

⁶⁶1990 年くらいまでは 210 日ものもあった。

引を、朝銀、商工信用組合だけではあれやから、都市銀行にやっぱり移行していったやろうね。」(SH社の社長)

同社の資金調達の手段は金融機関ではなかった。例えば、夏物製造の製品多角化の過程では、大量の在庫を1年も抱え込まなければならない。このときは、商品を担保に問屋から手形融資を受けて乗り切ることができた。

このような取引先との信用関係は、偶発的な経営危機においても重要であった。実際に、SH社は、得意先の問屋の手形不渡りで連鎖倒産の危機に瀕したとき、糸屋からの救済によってそれを免れた⁶⁷。

このように、調査企業は、KB、SH社を除いて、細分化された工程のなかでも現金取引が中心であったため、さほどの資金需要はなかった。そして、重要な局面では得意先からの資金的援助があった。生き残った調査企業は一般金融機関との取引も、信用力もあった。しかし、これが繊維産業の在日企業の一般的な状況とみるのは早急な結論であろう。筆者の集計分析によると、1975年時点において繊維工業の在日の企業金融は、一般金融機関との取引がなく、民族金融機関のみの取引の形態が、土木工事業やパチンコホールなどの他の産業に比べて多かった⁶⁸。

そこで、調査企業のなかで民族金融機関のみと取引があった、MO社の取引内容をみてみよう。絞り染めの斜陽化の後、多角化や関連部門進出などの新事業への投資を図ったが、そのための資金は、民族金融機関から融資された。融資を受けた規模と理由は、「大体で3000万、商売の次のステップの時です。この商売のときに、やはり規模を大きくするために、ある程度資金をいれんならん。やっぱり、自分とこで生地こうて、見本も作らんなあかん、結構資金要ります」(MO社の社長)ということであった。「担保以外にある程度、日本の銀行やったら、稟議がどうのうこうのとか、うるさいから、同族やったらそこまでうるさくない。金は金で先につこうて、書類は後で作成する」(MO社の社長)というように、民族金融機関では便宜を図ってくれるメリットがあった⁶⁹。何れにせよ、この事例から、民族金融機関は、繊維産業関連の企業のなかでも調査企業のように同民族という非経済的理由で預金口座を設ける企業から資金を調達し、MO社のように一般金融機関との取引のない企業に対して融資を行なうなど事業立ち上げにおいて重要な役割を果たしてきたと推察できる。ただし、こ

⁶⁷時代を確定するのは困難であるが、問屋の倒産による織元の連鎖倒産が多かったという。

⁶⁸京都府在日企業のうち、取引金融機関の内訳がわかる264社のうち、繊維工業は68社あった。その取引先は「民族金融機関のみ」24社、「民族金融機関＋一般金融機関」20社、「一般金融機関のみ」24社であった(統一日報、前掲書、集計より)。

⁶⁹とはいえ、約2倍の高利子率は企業経営にとっては大きな負担になるので、民族金融機関との取引には利便性以上の理由があったかも知れないが、確認できなかった。

の役割は在日企業、産業の成長の出発時点に関わるものに止まり、持続的な企業成長にとっては、各産業内での取引と分業関係が重視されると同時に、むしろ得意先や一般金融機関との信用関係のなかで金融問題を解決し、これと反比例して民族金融機関の役割は希薄になっていったと推察できる。

以上のように、創業後の調査企業は「製品の品質」を高めることで取引先の信用力を確保し、企業成長の土台を築いた。言い換えると、参入の時点では在日コミュニティ内に蓄積された資源が一定の役割を果たすものの、その後の企業成長は、とくに重要と思われる局面では取引関係の脈絡の上で成し遂げられた。その際、産業発展のなかにおける分業関係、国籍にかかわらない取引関係が強調され、在日企業間の取引が企業成長を促した事例は見られなかった。それはある意味では当然なことであるが、ここで強調したいのは、各企業に要求される信用力の積み上げは、その個別企業内のみでなされ、在日コミュニティ内に産業発展を促す仕組みは見出されなかったことである。

6．在日企業の事業転換と産業構造の動態

繊維産業は、1970年代半ば以降、市場の成熟と国際競争力の低下のもとで、停滞の局面を経験し、京都の地域経済のなかで占める地位を低下させてきた。表8の全事業所の減少はその一面を物語っている。このような動向は在日においても、西陣織や染色整理業の繊維工業の比率が低下したことに表れた。

京都の繊維産業が同地域経済一般においてなお基幹産業であった1970年代半ばに、在日の産業構造においても、繊維産業は重要な産業として京都府在日企業数の2割を占めていた。繊維工業の在日企業の事業内容は、蒸10社、西陣織9社、絞染5社、友禅・裏地染色・洋装染色32社などであり、1950年代半ばに比較して西陣織が著しく後退し、後染めの染色中心になっているところに、すでに構造変化のきざしがみられた。たしかに、京都の和装繊維に関しては高級化を中心に産業一般の再編が試みられた⁷⁰。しかし、産業回復をみることはできず、90年代末に在日の産業構成においても繊維工業の比重が大きく低下した。

京都の在日経済は、それに代わって土木工事業、不動産業、金融業へと重心が移動することにより、非製造業化が進んだ。しかしこの傾向は、1970年代以降に比して56年と75年の高度成長期の間により顕著であったと思われる。表4に対比すると、西陣織の重要度は歴史的に低下する傾向にあったからである。この西陣織の衰退と鮮やかなコントラストを見せているのが、パチンコホールの成長であった。56年のパチンコホールの特化度は不明であ

⁷⁰ 京都中小企業対策協議会前掲書、6頁。西陣織の高級化は1960年代後半から進んだ（同志社大学人文科学研究所編前掲書、第7章第3節）。

韓 載香

るが、繊維工業は特化度が低下する一方（1956年3.9→75年1.3）であり、パチンコホールの比率は2倍になった。

表8 京都府の産業構成の変化(1975・97年)

日本産業標準分類			1975年		1997年		全事業所		特化度	
産業大分類	中分類	小分類	京都府	分布	京都府	分布	1975年	1997年	1975年	1997年
E 建設業	総合工事業	土木工事業	10	3.6%	109	18.2%	0.7%	1.2%	5.1	15.2
	総合工事業 計		17	5.9%	131	21.9%	2.2%	3.7%	2.7	5.9
建設業 計			21	7.5%	162	27.1%	5.7%	7.7%	1.3	3.5
F 製造業	繊維工業	染色整理業	52	18.4%	37	6.2%	12.7%	1.9%	1.4	3.3
	繊維工業 計		59	20.7%	43	7.2%	15.4%	7.9%	1.3	0.9
製造業 計			96	33.8%	83	13.9%	25.4%	17.9%	1.3	0.8
H 運輸・通信業			6	2.0%	8	1.3%	1.4%	2.0%	1.4	0.7
	一般飲食店		41	14.4%	34	5.7%	9.7%	7.8%	1.5	0.7
I 卸売・小売業、飲食店	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	再生資源卸売業	13	4.6%	18	3.0%	0.2%	0.1%	23.0	30.1
	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業 計		17	5.9%	23	3.8%	×	1.0%	×	3.8
卸売・小売業、飲食店 計			84	29.5%	123	20.6%	43.8%	42.4%	0.7	0.5
J 金融・保険業			4	1.3%	26	4.3%	1.0%	1.4%	1.3	3.1
K 不動産業			19	6.6%	72	12.0%	3.5%	4.7%	1.9	2.6
L サービス業	娯楽業	遊技場	41	14.4%	53	8.9%	0.5%	0.5%	28.8	17.7
	娯楽業 計		46	16.1%	57	9.5%	0.7%	0.9%	23.0	10.6
サービス業 計			55	19.3%	122	20.4%	19.7%	23.8%	1.0	0.9
総計			284	100.0%	598	100.0%	100.0%	100.0%	1.0	1.0

資料) 全事業所は、総務庁統計局『平成8年事業所・企業統計調査報告第2巻事業所に関する

集計都道府県編26京都府その1』374-461ページより作成。

在日韓国人は、『在日韓国人会社名鑑』(1997年)集計より作成。

注1) ×は、統計がとられていないため、不明である分類を指す。

注2) 資料紹介、集計についての説明は、拙稿、特に表1を参照されたい。

以上のように、在日の産業動態の軸を非製造業化というように捉えた上で、かつての在日の重要産業であった繊維工業からの退出と、異なる産業分野への参入のプロセスについて調査企業の証言から考察してみよう。各社の証言をまとめると、まず、調査企業は京都和装市場については懸念を一樣に抱いていても、それに対する企業としての対応は異なっている。本業を持続し、製品を多様化することによって市場確保を狙う⁷¹(NY社) 企業としての存続は一代までとする(MY、MM社) 業界再編の波のなかで小売業に進出するなど新しい企業成長策を模索している(MO、KB社) 非関連多角化経営による企業維持・発展を図る(SH社) など、在日企業のあり方は多様である。

これらの対応は、各社の事業内容そのものにも一因があるように思われる。例えば、在日が独占的な地位を保ってきた「蒸・水洗」企業は、歴史的に企業内に蓄積されてきた技術基盤が狭く、MO、KB社の場合にみられたように業界再編の担い手となり得なかったと考えられる。つまり、細分化された分業構造のなかで、個別在日企業内に蓄積されてきた資源は、繊維加工の特定の熟練技術に留まり、流通を含めた業界全体の競争力再構築の担い手となるには不十分であった。また、SH社の帯生産への特化は、西陣織の一般的傾向を追従するも

⁷¹従来は和装と洋装の蒸・水洗業は、異なる機械で専門業者が担っていた。京都友禅水洗工業協同組合員数でみると、6対4の比率である。NY社は、洋装機械を導入し、取り扱い製品の多様化と技術習得に努めながら、取引先の開拓を図っている。

のであるが、産業の斜陽化のなかで長期的な企業成長をもたらすことを不可能にした。在日企業は、民族内の取引関係のなかで成長したわけではなかったし、在日コミュニティは民族的紐帯のなかに在日企業を主体とする業界の再編を促すような機能も持たなかった。したがって、産業再編の過程において、在日企業が採用する戦略は個別企業の選択に委ねられたが、特定の非戦略部門に集中特化した専門企業は、産業再建を担える主体になることは困難であった。このような状況において可能な事業選択は、むしろ繊維産業からの退出と、成長産業への多角化、事業転換であった。その結果、繊維産業は、競争力のある在日企業を内包しながらも、在日コミュニティにおける重要産業としての歴史的役割が低下したのであった。

このような既存産業の再編の一方で、在日は新規産業への参入(多角化や事業転換を含む)に関わるビジネスチャンスの可能性を在日コミュニティの個人的なネットワークを通して認識することができた。例えば、染色に先行して不況に晒された西陣織の場合、この民族コミュニティ内の情報交流によるパチンコ業への集团的参入が観察された。その具体例が SH 社のパチンコホールへの進出であるが、西陣織からパチンコ業に転換した友人からのアドバイス、情報提供が基盤になっている。

ピロードを織っていた AI 社の創業者も、西陣織からパチンコホールに転業していた友人、TY のアドバイスが直接のきっかけとなって、パチンコホールに参入するようになった。「織物はもうあかんで。S 氏が三条京阪前に土地をこうて、資金不足で始められないでいる。一緒にどうや？」との勧誘に対して、「西陣は、私は、単なるピロードをやっていて、本業たるお召しとか、帯とかにタッチしてないんでね、いえるほどの営業してないですよ。単調な織物だけで、わり方先が自分で読めたと、繊維の時代は終わりつつあるという感も自分でも感じたし、もう一つは、当時は、土地をこうてやれば自然と高金利がついてまわるような思いで、簡単に織屋を諦めて、転業ができたということですわ。」と証言しており、西陣織を整理した手持ちの現金で共同出資のかたちで参入した。また、1959 年にパチンコホールを創業した KM1 社の創業者は、既述した西陣織の中心地区の柏野に在住していた。西陣織を止めた在日のその後の様子について彼は、「良い質問です。西陣織やめて、西陣織整理してパチンコやって、そのほとんどが成功してますね。織物が斜陽産業だと見切って、パチンコに切り換えて。だから一概に全部パチンコになったわけじゃなしに、パチンコやった人が、転業した人が多い。」とし、他の業種については、「所謂不動産業にも出ましたが、不動産やった人もおるし、土木、土木多かったですね。いろいろ事業替えしましたけど、一番目立って成功したのは、パチンコに切り替えた人です」と回想した。この創業者は「パチンコに入ろうとしたのは、ちょうどパチンコやっている人が、羽振りが良かったですよ」として、「兄貴が人に頼んで、兄貴の友だちのところに、幹部として採用してもらったんです。…勿論韓

国人のパチンコ屋、兄さんは織屋やって、その人はパチンコやってましたから、頼んで、その店の責任者になった」。パチンコ産業についての情報が得易い同人の証言から、西陣織からパチンコ産業への転換のみを強調しようとしているわけではない。この事業認識と参入までの一連の流れに在日コミュニティの役割があったのである⁷²。

在日がパチンコホールを経営していることが、ビジネスチャンスの発見となり、それによって産業転換の選択肢が与えられ、参入障壁を低くする情報交換が行われた。こうして、繊維産業の衰退とパチンコ産業の成長が同時進行的に行われ、個別企業の西陣織からパチンコホールへの業種転換が認められたのである⁷³。見方を変えれば、このメカニズムが同時に参入産業を限定したのであり、在日の特定産業への集中を促進した。このようなコミュニティを通じた新ビジネスの発見とその結果の産業集中は、一つの産業に、一回限りのものではなく、成長産業への新規参入と不況産業から成長産業への事業転換を促進する一般的な機能としても考えられる。

7. まとめ

京都の和装繊維産業における在日企業の歴史をふり返ると、戦前からの在日の就労によって技術の蓄積のあった蒸・水洗業の特定の工程は、在日企業がほぼ独占的に担うことになり、他の染色部門においても重要な機能を果たした。西陣織においても多数の在日企業が織元として創業し、その経済力を背景に、在日の組合、商工会といった業界団体および信用組合形態の民族金融機関が設立されるなど、在日企業や産業の発展のための組織的な取り組みも見られた。和装繊維産業は、このような経緯で高度成長期の京都在日経済において、最も重要な産業にまで成長した。しかし、高度成長期の経験のなかで産業自体が成熟、そして低落する過程で、在日企業の多くが撤退し、残った企業も基本的な業態の転換を模索している。

最後に、冒頭で提示した、在日産業の形成、発展と、在日という民族的繋がり（コミュニティ）の関係を、産業への参入（退出）時と産業の成長局面とに分けて、まとめておきたい。すなわち、「在日であること」の役割は、前者において高く、後者においては相対的に低い。在日の繊維産業への新規参入においては、戦前から蓄積された資源が、民族的繋がりを経由した情報伝播のなかで共有され、事業機会の認識を可能にするとともに参入障壁を低

⁷²他の2社の場合も、パチンコ産業への参入には、在日との関わりが重要であった。MD社は、京都府福知山市の他の在日が経営するパチンコホールの繁盛から、事業立ち上げのヒントを得たという。KM2社はパチンコホール経営の親族より、パチンコ台について技術はさることながら、保証人になってもらって一般金融機関から1億5千万の融資が受けられた。パチンコ産業における在日企業については、別稿を準備している。

⁷³証言によると、京都市内で多店舗経営を展開している、パチンコホールキングは西陣織から、パチンコホールジャンボは蒸業から事業転換した。

くした⁷⁴。しかし、在日の特定の産業形成に見えるこのメカニズムは、そのなかの個別企業の安定的な成長まで約束したわけではなかった。個別企業の成長に必要とされる資源は、分業化された構造における競争的な取引関係のなかで個別企業内に蓄積され、在日同士の横断的共有は見られなかった。つまり、在日コミュニティ内に蓄積される産業発展に関する情報は限定され、在日産業発展の組織だった仕組みも機能せず、あくまでも個別企業内に蓄積される競争力によって企業別のパフォーマンスが異なってきたのである。民族組織内のフォーマルな業界団体の結成など、民族組織の果たした役割は、結果的には、親睦維持の機能が中心となり、在日コミュニティの経済力の集約化とはならなかった。

ただし、そのようなフォーマルな組織を通じて業種にこだわらない非公式の人的ネットワークを維持できたことを過小評価することは不適切であろう。この民族ネットワークは日常の個人的な付き合いのなかで保たれた。そうした人的なネットワークをコアにしながら、京都という狭い地域の中で在日の人々は互いの経済活動について、情報を共有する関係になった。新しいビジネスチャンスに関する情報もこうした非公式なネットワークによって伝播されて、在日の経済行動に一定の役割を果たした。

つまり、在日の産業構造変換における在日コミュニティの役割とその意味は、「成長産業」におけるビジネスチャンスの発見と普及、そして結果としての特定分野への在日企業の集中であった。同時に、在日コミュニティに蓄積される情報を通じたビジネスチャンスの発見は、新規産業への転換を相対的に容易にすることによって、斜陽化する産業からの退出を促す機能をももっていたことを見落としてはならない。そうした意味で、在日コミュニティが激しい「参入→退出→参入」という在日の産業転換のダイナミズムを支えてきたと考えることができる。もちろん、このようなダイナミズムが本稿によって実証されたというわけではない。その作業は筆者の今後の課題であり、本稿はその第一歩である。

⁷⁴ただし、次の証言が示すように、「在日事業体に就職→経験→独立」していく場合、産業発展の段階によって参入障壁の条件も変化していく。「腕つけて独立するには、20年ほど前からは、腕がなかったらできなかった。僕らの時は感覚だけでできた。もう在日の子は何でつづかへんいうたら、独立意欲強いでしょうね。技術が、いまやったら、大体10年くらいつづかへんかったら、仕事があかんです。あの時分は、色だけついてたらよかった。やっぱり在日の人が多かったけどね。」(MM社の社長)