

## 燕市洋食器業者の生活と意識

安 田 尚\*

(平成6年10月31日受理)

### 要 旨

新潟県燕市において最も伝統ある産業部門である洋食器製造業をめぐる内外情勢の分析を踏まえ、①洋食器業の構造的特質②その形成過程③事業主の主体的条件とその意識の特性の解明を試みる。洋食器業は、度重なる「円高」、中国やNies諸国の追い上げ、「バブル経済」崩壊後の不況に見舞われ、その産業的比重を低めながら内需依存ヘシフトしていることがあきらかとなった。それは、資本金、従業者数規模において典型的なピラミッド型構造をなし、広範な社会的分業体系に依存している。出荷額を規定する要因は従業者数規模と創業時期であり、輸出比率は低下している。その形成過程は、伝統性の高さ与人材供給の固定性(内部的再生産)に特質がある。農業的背景からは完全に離脱している。事業主の世代交代は確実に進行しており、日・月労働時間が長く、休日は増加している。今回の不況は部分的に薄く影響を与え、100人弱が解雇されている。多くの事業主は中国の追い上げに強い関心を示しており、その営業意識では「廃業」が約2割、55社と少なからず見られ、これに対し「新分野進出」や「新製品開拓」の積極的経営姿勢も部分的に見受けられ、明暗を分けている。総じて、洋食器業は暗い展望を示しながら、①「内需」への一層の転換や②国際分業体系における新たな「棲み分け」を迫られるなど「構造転換」に直面している。

### KEY WORDS

Tsubame City 燕市 metal flatware 洋食器 export industry 輸出産業  
industry with local tradition 地場産業 restructure 構造転換

### 1. はじめに

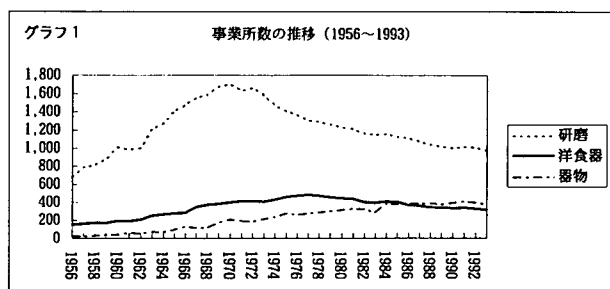
本稿は、金属複合加工都市燕における基幹的産業部門の一つである洋食器製造業者の生活と意識を明らかにしようとするものである。前稿の二論文で明らかにした研磨業と器物業の実態をも参照しつつ、洋食器製造業の構造的特質とその業者(ここではその事業主を対象)の意識を浮き彫りにしようとするものである<sup>(1)</sup>。筆者は、平成6年3月に「洋食器製造業に関する社会調査」を実施した<sup>(2)</sup>。更にその後(4月、8月～10月)業界関係者と行政担当者への聞き取り調査を行った。本稿はその集計結果とその際得られた知見にもとづくものである。

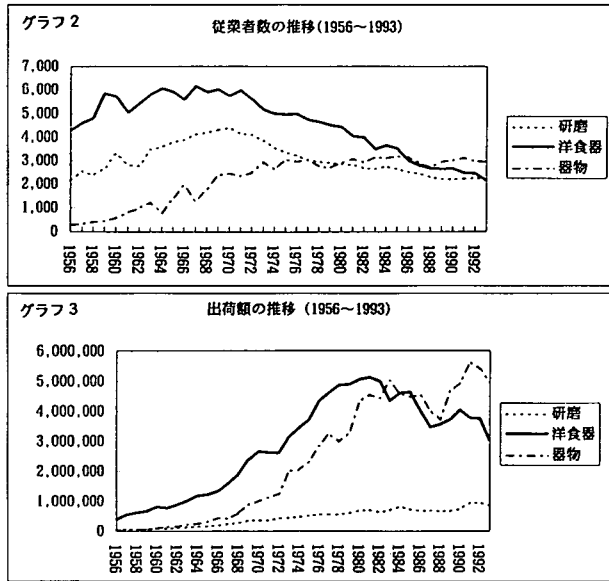
まず第一に、燕産地をめぐる内外情勢について若干のコメントを加えることにしたい。輸出

\* 社会系教育講座

産業都市である燕市にとって「円高」問題は、とりわけ重要な産業的要因である。1971年8月の「ニクソン・ショック」(金・ドル交換停止)を契機とした①1972～3年の円急騰(308～264円)以来、②1977～1978年(昭和52～3年)の300円台から175円、③「プラザ合意」による1985年(昭和60年)の250円台～160円、そして本年④1994年2月以降の100円台への突入と四度におたる「円高」に見舞われている。その度に、当市は苦境に追い込まれ、産地を挙げた必死の努力によって産業構造の再編を伴いながら乗り越えて来たのである。しかし、今回ばかりはいささか趣を異にしているようである。その新たな状況変化とは、一つは産地全体が輸出比率を急速に低めつつある点であり、第二は三年來の国内不況による内需の停滞(1985年の「円高」の際は国内需要は「バブル景気」の「神風」が吹いていたと言われている)、第三には「円高」によって更に加速された中国・Nies諸国の急速な追い上げである。その中でも「改革・開放政策」を推進している中国の急追は焦眉の問題となっている。というのは、人件費の低さ(月給三千元～一万二千元)は言うまでもないが、中国の「近代化」によって労働意欲と生産性を高めつつある工場が散見されるに至ったからである<sup>(3)</sup>。これに加え、日本の鋼材メーカーは中国に対して国内価格よりも低い価格でステンレス鋼材を輸出していたことが明らかにされている<sup>(4)</sup>。こうして中国は、燕産地にとって最も手強い競争相手として意識されはじめている。つまり、今後こうした低いコストと高い技術が結合され、それに輸出環境として「円高」が加わるなら、中国との競争は熾烈なものとなるであろう。洋食器分野の現状は、高級品と低級品の分野でシェアを確保しながらしのいでいると言われていたが、今後の円相場100円台の定着と中国、Nies諸国の急追にたいしては、従来とられてきた手法、つまり「コスト切り下げ」や「内需への転換」では対応しきれない状況に追い込まれると思われる。こうした切迫した状況の下で、洋食器製造業においても新製品開発・新分野開拓に本格的に取り組まざるを得ない一大転機を迎えている。また、「輸出依存からの構造転換は既に終わった」とされる器物業は、これら諸国から低廉な製品が輸入され、国内市場における激しい価格競争に追い込まれている<sup>(5)</sup>。内需中心の器物業は、低価格の輸入品による「価格破壊」の波にさらされており、アジア諸国、とくに中国への「海外進出」を検討し始めていると言う<sup>(6)</sup>。いずれにせよ、燕産地は①100円台を突破した急速な「円高」と②三年來の国内不況、そして③中国、Nies諸国の追い上げのトリプル・パンチに見舞われ、産地全体が新たな「構造転換」を迫られていると言えよう。

さて第二に、『燕市の工業』各年の統計資料にもとづき当産地の金属製造業主要三部門の年次的趨勢を見ることにしよう。前稿「燕市器物業者の生活と意識」においても強調したように洋食器業はこの三部門における産業的比重を年々低下させている。グラフ1、2、3に明らかなように、1986年を基点として事業所数、従業者数、出荷額で新興勢力である器物業に逆転され





ている。従業者数においては、最新の統計である1993年では、器物業が増大の傾向を示す中で初めて研磨業の2,170人をも下回り2,149人となっている。出荷額においても、1983年からの3年間の器物業との拮抗状態を経て、1986年以降器物業に追い抜かれ、「バブル景気」終息期の1991年には約186億円、1992年には162億円、1993年には194億円とその差が開く傾向を示している。さらに、燕市の全事業所におけるそれぞれの構成比を見てみよう。事業所数においては、洋食器は1993年には12%と1960年と同率となり、これに対して器物業は1960年の2%から1993年には14%と7倍に構成比を高め、また研磨業は62%から36%と減少している。次いで従業者数においては、洋食器は同じく39%から15%へ、研磨業は23%から15%へ構成比を低め、これに対して器物業は4%から20%へ増大している。そして出荷額においては、研磨業は5%から4%へとほぼ変わらず低工賃による停滞傾向を示し、器物業は6%から25%へと確実に構成比を高めているのに対し、洋食器は今や48%から15%へと激減しているのである。つまり、出荷額の構成比において洋食器は約50%から15%へと地盤沈下を余儀なくされている。さらには、「輸出産業都市燕」の性格を変えるかに見える輸出比率の激減傾向にも注目しておきたい。表1に明

表1 輸出比率 (%)

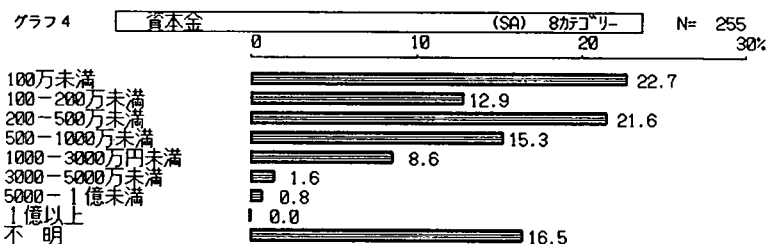
年	1947	48	49	50	51	52	53	54	55	56	74	75	76	77	78
洋食器	6.1	13.0	28.0	65.0	77.9	67.9	63.0	87.6	89.6	90.2	75.7	73.2	74.7	76.2	71.3
器物	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	34.3	29.6	36.7	38.3	29.9
年	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93
洋食器	69.5	75.4	76.2	72.5	73.3	76.5	72.9	65.2	61.9	60.9	60.3	63.1	63.4	65.0	58.5
器物	30.9	39.2	35.0	30.8	30.9	31.3	28.1	22.4	19.2	16.4	15.5	15.6	15.5	15.1	12.2

らかなように(1957~1973年は資料欠落)、戦後の統計開始の1947年には6.1%であったものが、高度成長のはじまった1956年には輸出比率は90.2%にもおよんでいた。高度成長終息の1974年が75.7%、その後のピーク時で76.5%、そして昨年1993年にはついに58.5%にまで輸出比率を低下させている。器物業について見ると、1974年以降のピーク時である1980年が39.2%と約4割で、1993年には12.2%にまで落ちている。その上、器物業者のうちハウスウェア工業組合の「組合員の出荷額に占める輸出割合は3~5%程度」であり、器物業界では「輸出依存からの構造転換は既に終わったとされる」<sup>(7)</sup>。恐らく、洋食器業界でも今後「内需転換」、「新分野進出」が進むと一層輸出比率は減少し、5割を切る状況も予想しうるのである。いずれにせよ、今後「輸出産業都市燕」は様変わりする事も考えられる。

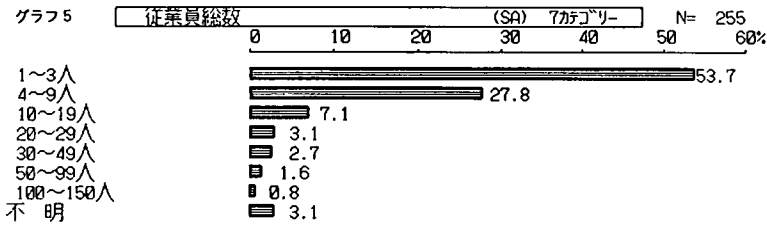
第三に、この間の「円高」と「国内不況」(1991年5月以降)による倒産状況について触れておこう。燕市における企業倒産は、平成4年(1992年)で4件、平成5年が14件、平成6年(6月現在)2件となっている。そのうち金属関連企業について見ると、平成4年で1件(従業員数:1人、負債総額:1億3千万円、主な原因:販売不振)、平成5年で10件(従業員数67人、負債総額:20億4千万円、主な原因:販売不振と連鎖倒産)、平成6年6月現在で2件(同:19人、1億6千万円、販売不振)となっている。合計で、13件、23億3千万円、87人となっている。さらに、これを『燕市の工業』で1991年と1993年を比較すると、全事務所で184、研磨業で39、洋食器業で23、器物業で29の減少を見ている。同じく、従業者数では939人、49人、324人、162人の減少となっており、洋食器に大きな影響のあったことがうかがえる(この統計における減少数には、休業、転・廃業、輸出が含まれる)。しかし、今年に入ってからの「円高」の影響に限って言えば、企業倒産は2件、19人と予想外に軽微に見える。これは「日本洋食器工業組合」加入の企業約120社のうち洋食器だけを製造している企業が十数社になっていること、今回も1985年の「円高」不況と同様に県・市による金融支援が行われたことによるものと見られる<sup>(8)</sup>。この結果は、燕産地の「輸出依存体質」からの脱却が徐々に進んでいることの表れと思われる。この点に関して言えば、度重なる「円高」不況にも揺るがない産業構造を構築するには、極端な輸出依存からの脱却と伴に、輸出品に関しては何らかの「棲み分け」(国際的水平分業)を考えざるを得ないと言えよう。それは国際社会における日本のあり方にも通ずる緊急で死活的な課題と思われる。

## 2. 洋食器製造業の構造

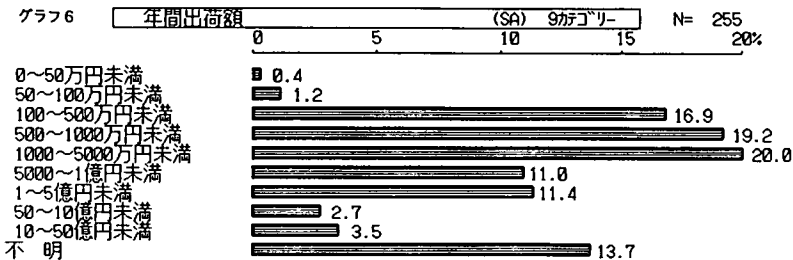
まず第一に、洋食器業の資本金額から見た構造を示しておきたい。グラフ4に明らかなよう



に、それは百万～二百万円の階層が凹んでいるものの、基本的にはピラミッド型構造をなしている。五千万～一億円未満のトップ2社と、それに続く三千万～五千万円未満の層の4社がリーディング・カンパニーである。千万～三千万の層が約22社、次の層が約40社、二百～五百万の層が約50社、これに続く層が約30社とやや薄い層をなし、百万未満が約60社となっている。つまり、資本金額では、だいたい2, 4, 20, 40, 50, 30, 60のピラミッド型構造をなしているのである。しかも、全製品を一貫生産している企業は少なく、5千万以上規模で1社、3千万規模で1社、1千万規模で2社、全体で4社にすぎない。その他は、製品のの一部を一貫生産するか一部外注に出すなど、広範な社会的分業体系に依存している。この点、韓国や中国等とは異なった生産構造をなしている。言うまでもなく、こうした多くの下請けを抱えていることが「海外進出」の際隘路となっており、これから海外移転をしようとする器物業でも考慮を迫られている一つの条件である。



第二に、従業者数規模から見た構造を見てみよう。グラフ5に明らかなように、1～3人規模が54%、4～9人が28%、つまり10人未満が82%と圧倒的に小規模企業によって構成されている。さらに、1～3人規模を子細に見ると、1人が35社14%、2人が74社29%、3人が28社11%であり、2人規模が全体での構成比が一番大きく約30%、1～2人規模で42%に及んでる。100人規模の2社と50～99人規模の4社、計6社が大手企業であり、10～49人規模の33社で中規模企業となっている。50人規模以上はわずか6社、2.4%にすぎない。平均8人、最小1人、最大142人であった。つまり洋食器の従業者数別構成は、100人規模の約1%をトップに10人未満約80%を底辺に、資本金規模別構成にも増して典型的なピラミッド型構造をなしている。



第三に、年間の出荷額別の構成を見てみよう。グラフ6で見ると、千万～五千万円未満と500～千万円未満がほぼ同じ約20%であり、1億円以上が17.6%、約20%となっている。平均は

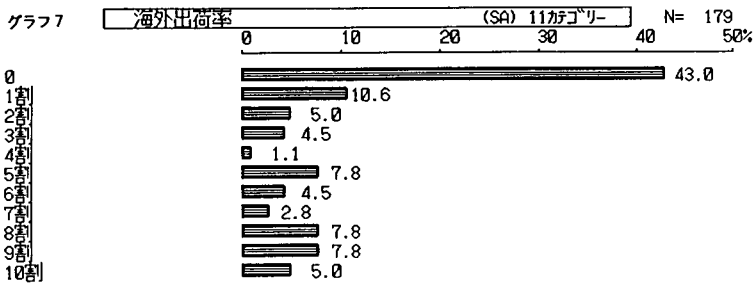
表2 一元クロス表

カテゴリー	件数	平均額(万円)
資本金		
100万未満	47	1,060
100～200万未満	29	4,714
200～500万未満	50	5,520
500～1000万未満	35	14,345
1000～3000万未満	22	58,075
3000～5000万未満	4	49,500
5000～1億未満	2	140,000
従業員数		
1～3人	117	1,089
4～9人	64	6,194
10～19人	18	20,111
20～29人	7	44,329
30～49人	7	91,515
50～99人	4	162,750
100～150人	2	140,000
創業時期		
戦前	15	33,948
1940年代	7	16,936
1950年代	49	23,218
1960年代	67	8,514
1970年代	41	3,375
1980年代	16	6,911
1990年代	5	1,350
製品の種類		
スプーン	168	14,860
フォーク	162	14,511
ナイフ	49	17,603
最中	18	36,385
海外出荷比率		
0	74	8,530
1割	18	33,956
2割	9	33,578
3割	7	17,814
4割	1	300,000
5割	14	10,436
6割	7	7,707
7割	4	6,710
8割	14	8,423
9割	12	23,987
10割	9	4,098
業務形態		
製造・販売	71	26,996
専属下請け	51	889
複数下請け	85	2,971
納入先		
問屋	77	31,494
製造メーカー	129	4,701
仲介業者	32	14,490
県外	23	44,400
海外	5	100,520

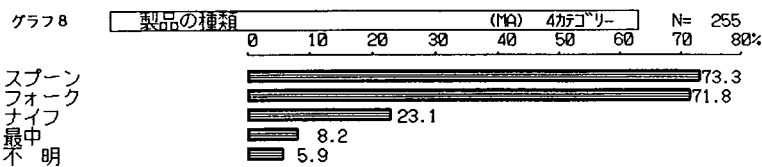
1億2583万円,最小45万円,最大30億円となっている。これを従業員数規模とクロスしてみると,50人以上の6社は全て10～50億円の出荷額であり従業員数の減少と伴に出荷額が減少し,ほぼ相関していることが分かる(表は省略)。さらに,これを各項目とクロスした一元クロス表(表2)で見ることになろう(出荷額はそのカテゴリーの平均額である)。まず,出荷額と資本金は必ずしも相関せず,従業員数とは高い相関を示していることがわかる。事業主の年齢とは,60代がやや高いものの相関していない(表は省略)。創業時期とは相関しており,創業時期の早い3社は企業規模も大きく10億円を越えている。なお,出荷額と従業員数,創業時期を重回帰分析したところ,両者とも「1%水準で有意」と判定された。すなわち,従業員数が多く,創業時期の早い企業ほど出荷額が大きいということである。製品の種類では,スプーンとフォークがほぼ同じ約1億五千万円で,ナイフは刃付け作業の特殊技術のため若干付加価値が高く約1億八千万円,さらに付加価値の高いのが高級品である最中(中空の柄の部分を溶接)で倍の約3億六千万円である。輸出比率との相関では,9割輸出の12社(企業規模も大きい)の約2億四千万円を除けば,ほぼ逆相関の傾向を示し,「円高」の影響を表している。つまり,輸出比率が1～2割と低い企業の方が,5割以上を輸出している企業よりも高い出荷額を示している。これは洋食器業界が,内需依存の安定的な出荷額の確保か,リスクを覚悟の輸出依存かの岐路に立たされていることを示しているかに見える。さらに,一日の労働時間との関連を見ると,その長さとは相関していないことがわかる(表は省略)。業務形態別で見ると,やはり専属下請けは最も低く889万円と複数下請け2,971万円の約3分の1にすぎない<sup>9)</sup>。納入先で見ると,製造メーカーへの納入,すなわち下請け企業が最も低く4,700万円となっており,業務形態と同様に

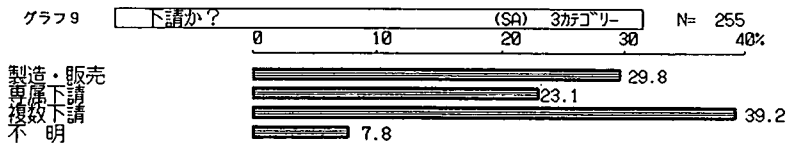
強い「下請け支配」の状況が読みとれる。また、県外や海外を納入先とするものの方が高い出荷額を上げている。さらに、農業を兼業しているものは兼業していないものより低い出荷額となっている。家族内に他の事業所で就労する者が居る方が、基本的に低い出荷額となっている。最後の二点は、前稿の研磨業と器物業調査の場合と同様の傾向を示している（表は省略）。

さて、第四に輸出比率について見ておこう。前述したように、洋食器では1956年に最高90%の輸出比率が昨年1993年にはついに58.5%にまで低下している。これを個別の企業の海外出荷率で見ると(グラフ7)、海外に出荷せずが最も多く43%であり、全て海外出荷は5%にすぎない。64%は4割以下の海外出荷率であり、内需へのシフトがうかがえる。三重クロスによれば、海外出荷率の高い企業は、予想に反して、従業員規模の小さい、下請けに多く見られる。10割の海外出荷率の9社のうち8社は、従業者数規模9人以下の下請けであった。9割を海外出荷している大手2社を除けば、ほぼこの傾向が見られ、5割で製造・販売と下請けが半々である。これを海外出荷比率と海外出荷額(総額：1,411,337万円)とのクロスで見ると(クロス表は省略。以下同様)、0割が617,882万円、44%と最も多く、1割が61,120万円、4%で、9割が259,061万円、18%で、10割は36,880万円、3%にすぎない<sup>(10)</sup>。海外出荷比率5割以下の出荷額の構成比は、70%であった。また、洋食器業の出荷額総額である2,625,517万円のうち海外出荷額総額1,411,337万円は、53.7%、約5割であった。輸出産業都市燕における、洋食器業は輸出の伸び悩みを反映しているとは言え、今や大きく内需へと重心を移していることがわかる。以前の個別企業レベルの資料がないので比較は出来ないが、今後も海外出荷比率は減少するものと予想される。



第五に、製造品目でその構造を見てみよう。グラフ8に見られるように、スプーンとフォークはほぼ同数の約70%であり、ナイフが23%、高級品の最中が8%となっている。スプーンとフォークは、作業工程と機械設備がほぼ同じという技術的条件のため同一企業で製造しているが、ナイフは工程、機械とも前二者と異なったものであるため別の企業で生産しており、少数となっている。

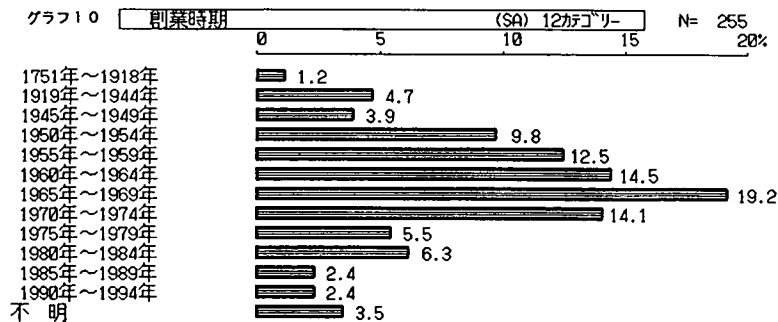




第六に、業務形態の構成をグラフ9で見ておこう。製造・販売が約30%、専属下請けが23.1%、複数下請けが39.2%であった。つまり、大まかにいって燕の洋食器製造業では、いわゆるメーカーが3割、残り7割が下請けである。「ブランドの有無」の質問項目とのクロスで見ると、このメーカー76社のうち、85%、39社が自社ブランドを持ち、この約40社が洋食器業界における有力企業を形成しているものと見られる。

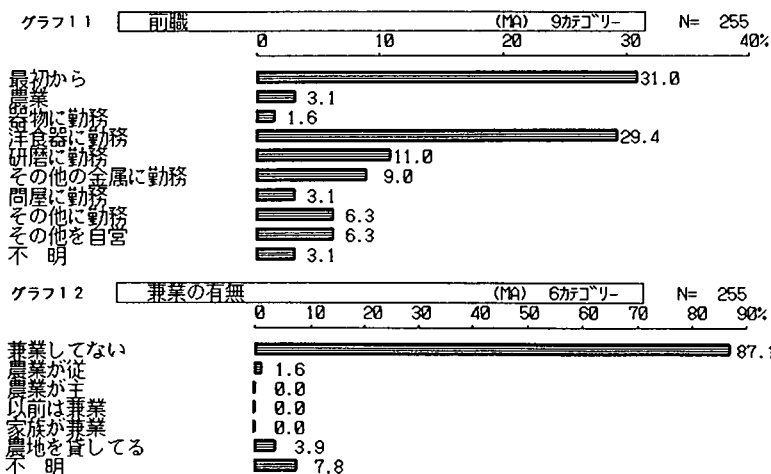
### 3. 洋食器業の形成過程

まず、洋食器業の創立時期を見ると(グラフ10)、1965~1969年の高度成長後期が最も多く約20%となっている。この時期を頂点に大体ピラミッド型の構成をなしている。この点、研磨業の場合はピークが10年早く1955~1959年であった。これは、この時期に洋食器からの独立等による研磨業の増大を促しながら、それを前提に洋食器は10年後に一層の増大を見たと思われる。これに対して器物業は、洋食器と同じく1965~1969年に創立ラッシュを迎え、同様のピラミッド型の構成をなしている。洋食器の場合、戦前の創立が13社あり、そのうち3社は1751年(宝暦年間)、1895年(明治28)、1919年(大正8)の創立であった。大正期のそれはまさに燕の洋食器の成立期であり、その伝統をうかがわせる。これを従業者数とクロスしてみると、大手である50人規模以上の6社は、2社が戦前、3社が1950年代で、残り1社がピーク時の創立であった。さらに、業務形態とのクロスで見ると、製造メーカー76社のうち30社は高度成長以前の創立である。下請けが最も多く創立されるのは、高度成長の時期(1955~1969年)で約半数の82社である。つまり、高度成長以前に創立された製造メーカー30社に先導されながら、燕の洋食器業界の多くは高度成長期に形成されたことがわかる。



第二に、事業主の前職を見ると(グラフ11)、「最初から洋食器」が31%、「洋食器に勤務」が29.4%で、計60.4%は洋食器業界の出身であり、その内部で人材が再生産されていることを示している。この点は、器物業がその内部での人材供給が約40%であり、むしろ多様な職歴から



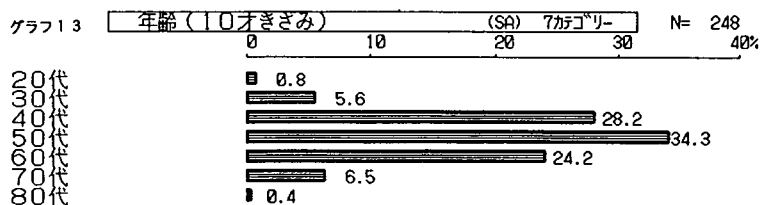


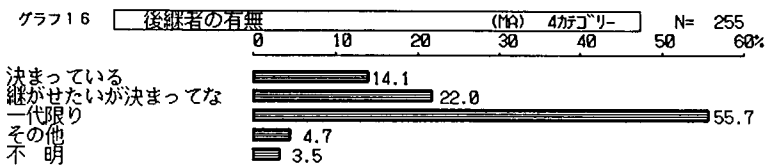
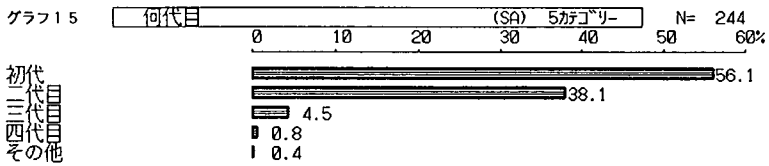
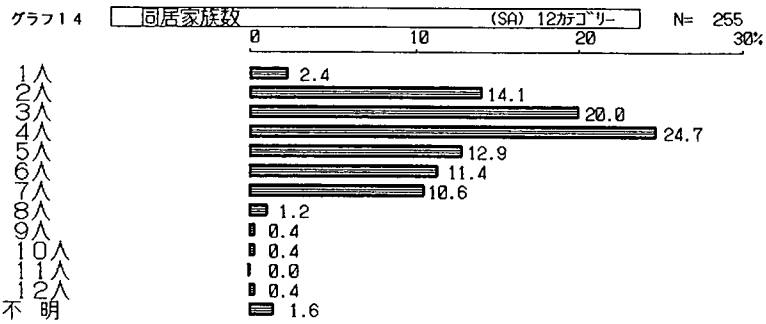
の参入が多かったのと比較して特徴的なことと言えよう。器物の場合、洋食器からの転身組が11.1%であったのに対して洋食器では、逆の転身組、つまり器物業から洋食器へは1.6%にすぎない。つまり、これは洋食器は業界の独立性が強く、内部で人材を再生産する傾向が強いことをうかがわせる。前述した洋食器の伝統性とこの固定性の高さが、機械設備の汎用性の低さと相俟って、「新分野開拓」や「業種転換」を阻む一要因となっていないか懸念される。

第三に、農業との関連を見てみよう（グラフ12）。「農業を兼業していない」が圧倒的に多く87.1%、「農業に従」が1.6%、4社で、「農地を貸している」が約4%、10社であり、農業的背景を持つ者が5.6%にすぎない。これは、研磨業と器物業がともに約10%であったことを考えると、洋食器の場合は農業から完全に離脱していると言えよう。この点、前職について見ても、「農業から」が研磨業では27社、12.2%、器物業では、15社、9.3%であるのに対して洋食器では8社、3.1%にすぎないことから確認しうる。

#### 4. 洋食器業者とその意識

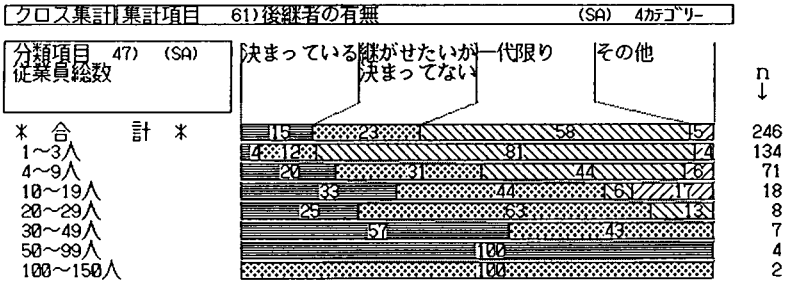
第一に、洋食器業者の主体的条件について見てみよう。①事業主の年齢構成（グラフ13）では、50代の34.3%をピークにほぼピラミッド型の人口構成をなしている。80代が1人、0.4%、70代が16人、6.5%おり、平均54才、最年少25才、最高齢83才であった。これを器物業と比べてみると、器物では50代が40.7%と高いこと、器物には20代がないのに対し洋食器は2人、1%おり、30代も器物5人、3.1%に対し、洋食器は14人、5.6%と多いことがわかる。さらに、研



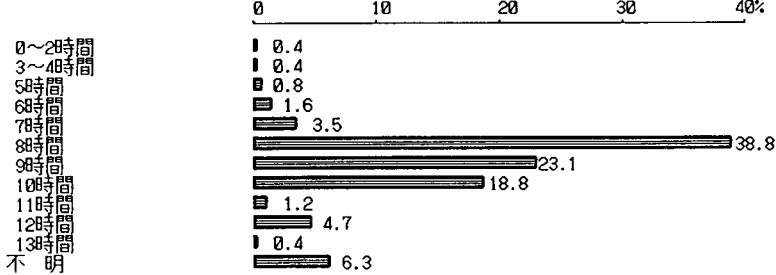


磨業では50代が53.2%もあり、3部門の中でも最も高齢化が進んでいることを示していた。いずれにせよ、洋食器は20代と30代が相対的に多いことが特徴であり、これは代替わりした若い事業主の存在を予想させる。②その家族的背景を見ると、同居家族数は(グラフ14)4人がもつとも多く25%、3人が20%、2人が14%、1人が2.4%であった。平均4人、最小1人、最大12であった。さらに、「同居家族内で他の事業所で働く者」は、いないが49.2%、1人が30.6%、2人が13.7%、3人が4.4%、4人が1.6%、6人が0.4%であった。器物では多就労世帯が約20%、研磨で55%であったのに比べ、約50%と洋食器が2番目に多くなっている。③現在の事業主が「何代目か?」(グラフ15)を見ると、初代が56.1%、2代目が38.1%、3代目が4.5%、4代目が0.8%であった。なお、その他の1名は、9代目であった。器物では2、3代目が約30%、研磨では16%と少ないのに対して、洋食器は約43%で、これはその代替わりが確実に進んでいることを示している。これが事業主の年齢層に20、30代が相対的に多かった理由である。④後継者問題を見ると(グラフ16)、「一代限り」が約56%、「継がせたいが決まってない」が22% (56社)、「決まっている」が14% (36社)であった。「一代限り」が研磨では80%もあり、器物では51%で、洋食器は2番目である。「決まっている」は、研磨でわずか7%、器物で23.5%であり、洋食器はこれも2番目である。これは、器物に比べ将来性に翳りを見せていることの反映かとも思われる。これを従業者数規模別のクロスで見ると(グラフ17)、1~3人規模では81%が、4~9人で44%が「一代限り」としており、10~19人規模でやっと「継がせたいが決まってない」がこれを上回る。さらに、業務形態とのクロスで見ると、製造・販売が41%、複数下請けが62%に対して、専属下請けは、80%が「一代限り」としている。つまり、9人以下の小規模企業や専属下請けは企業を存続させようという意向を持っていないことがわかる。

グラフ17



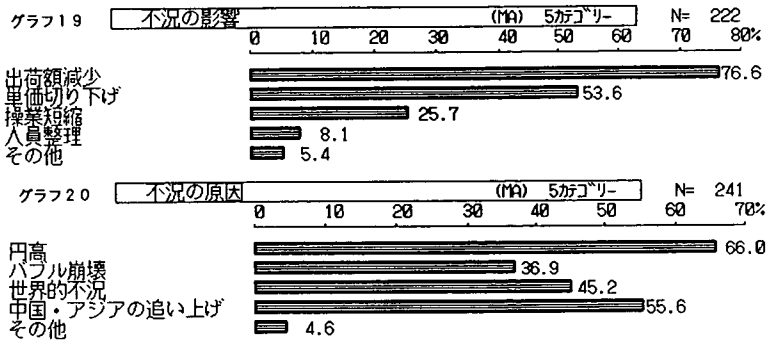
グラフ18



全体としては、「後継者が決まっている」が36社、「継がせたいが決まっていない」は56社で、計92社、洋食器の36%、約3分の1が存続の可能性がある。

さて第二に、労働時間について見よう(グラフ18)。「一日の労働時間」は、8時間が約40%で最も多く、9時間が23%、10時間が19%と続いている。平均8.8時間、最小2時間、最大14時間であった。これは、器物業(平均:8.5時間)とほぼ同じであり、研磨(平均:9.6時間)よりは少ない。1993年の製造業の全国平均=7.5時間と比べれば、長いと言える。月間労働時間の平均は、201時間、最小44時間、最大370時間であり、同全国平均156.5時間(5~29人規模)よりはるかに長時間労働である。「週休2日制」をとっていると思われるのが76社、36%、「週休1日制」が47社、22%、「隔週週休2日制」が51社、24%となっている。月間休日数が10日に及ぶものが33社、15%、13と14日が各1社である。月間休日数が10日を越えるものは、明らかに不況による休業日数の増大を意味している。燕市の行政、業界団体の推奨する「燕市産業カレンダー」(年間休日:105日)に従い「週休2日制」をとるものが36%と多くなっている上に、不況による休業の増大が加わり月間休日数は増大傾向を示しているが、一日の労働時間が減少しない旧弊を感じさせる(納期のためか?)。不況による休業の増加のため、1992年の全国製造業の「完全週休2日制」実施企業が平均14.2%であるのに比べ36%と多いという皮肉な結果となっている<sup>(11)</sup>。

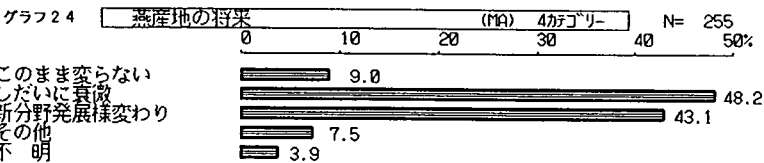
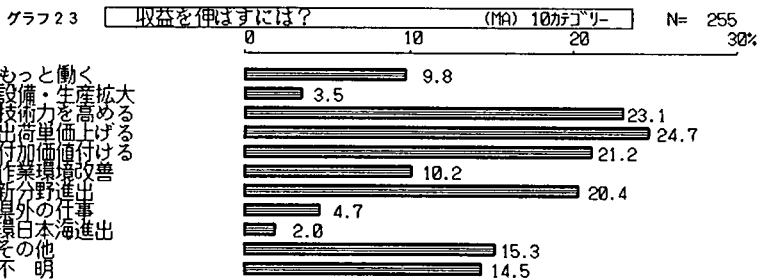
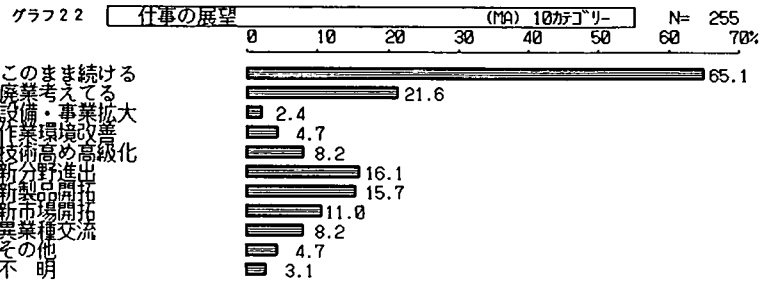
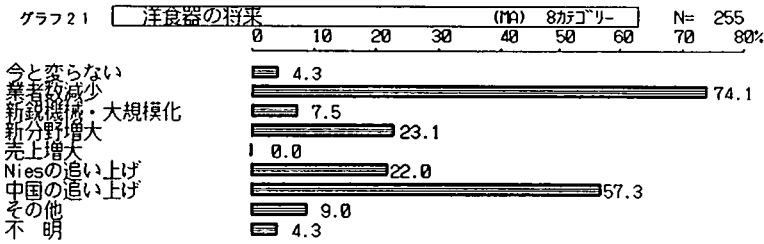
第三に、今回の不況が燕産地では、何時始まり、その原因をどう捉えていたか、どのような影響をもたらしたか、また1ドル幾ら位を採算ラインとしていたかを見てみよう。①その時期は、1993年が最も多く47.2%、1992年が41%、1991年が8%となっている。全国的には、国内不況の開始は1991年5月とされているが、影響は翌年に入ってから本格化したことがうかがえる。これに円高不況が加わり、本年(1994年)以降更に強まったと意識されている。なお、1991年で8月(5社)、1992年では9月(21社)、1993年では8月(18社)が一番多くなっている。②不況の原因については(グラフ19)、やはり「円高」が最も多く66%、「中国・アジア諸国の



追い上げ」が55.6%、「世界的不況」45.2%となっている。「バブル崩壊」による国内不況よりも輸出環境の悪化が強く意識される結果となっている。とくに、中国の追い上げは注目されている。③不況の影響(グラフ20)は、「出荷額の減少」が最も多く76.6%、次いで「単価切り下げ」が53.6%となっている。その内容を見ると、a.「単価の切り下げ」は1割減が35.3%、2割減が34.5%、3割減が9.5%、4割減が7%、そして5割減8.6%となっている。切り下げ無しは、5.2%にすぎず、1~2割切り下げが約7割に及んでいる。b.「操業短縮」は、2割短縮が最も多く42%、1割短縮が24%、3割短縮が15%、4割短縮7.3%、5割短縮9.1%に及んでいる。単価、操短とも1~2割程度で約7割の企業に影響を与えていたことがわかる。しかし、「単価切り下げ」と「操短」の無回答が多く(139社、54.5%と200社、78.4%)部分的な影響とも思われる。あるいは、数値の把握が難しいことから無回答を多くしたとも考えられる。c.「人員整理」は予想程には多くなく、総計94人が解雇されている。最大は、40人で1社あった。無回答は236社、93%であった。⑥採算ラインについては、1ドル=120円台が約40%、110円台が約30%、100円台はわずか7%であった。これは、前年のドル相場である120円に何とか適応していた状況を表しており、今年(1994年)2月以降の100円台突破は深刻な事態をもたらすであろうことを予測させるものである。

不況の影響を「海外出荷比率」とのクロスで見ると、「単価切り下げ」は海外出荷比率3割以下で1割減が多く、4割を越えると急に2割減が増大する。「操短」は、海外出荷比率が3割を越えると2割減が増大する。「人員整理」は、逆に海外出荷率1割以下で多く見られ、これが国内不況によるものであることが明らかとなった。つまり、輸出型企業は「単価切り下げ」と「操短」の、また内需型企業は「人員整理」の影響を相対的に強く受けたことが読みとれる。まとめて言えば、今回の不況によって洋食器業は部分的に薄い影響を受けたように見受けられる。総じて、燕産地は、国内需要へのシフトや金融支援の力を借りて辛くも持ちこたえたかに見える。

最後に、営業意識と展望について見てみよう。「洋食器の将来」(グラフ21)では、「業者の減少」が74%、「中国の追い上げ」が57%、「新分野の増大」が23%の順に多くなっており、明るい展望とは言い得ない。これを従業者規模別のクロスで見ると、「業者の減少」を指摘するものは30人以上で100%(複数回答のため)となっており、4~29人規模で大体80%となっており、それ以下は70%台である。規模の大きい方が全体が見えるためか、経営の厳しさを強く意識しているように見える。「新分野の増大」は30人規模以上の大手に見られ、70~100%となっており、それ以下は30%以下である。「中国の追い上げ」については、全体的に強く意識されている。



「仕事の展望」(グラフ22)は、「このまま続ける」が65%、「廃業を考えている」が21.6%、「新分野進出」16.1%、「新製品開拓」15.7%の順となっている。同じく規模別とのクロスで見ると、「廃業」は全体で55社で、1人規模で10社、30%、2人規模で24社、33%、3~29人規模で20社に及んでいる。30人規模以上では「廃業」の意向はない。これに対して、「新分野進出」や「新製品開拓」など積極的な経営姿勢を示しているのは、30人規模以上に多く見られる。また「新市場開拓」は4~29人の中規模の企業に多く見られる。「収益を伸ばすには?」(グラフ23)では、「単価引き上げ」が25% (引き上げ率:平均30%,最大100%)、「技術力を高める」が23%、「付加価値を付ける」21%、「新分野進出」が20%となっている。「環日本海への進出」には、2%とほとんど意欲を示していない。規模別のクロスで見ると、9人以下の小規模で「単価引き上げ」が3割程度と多くなっているのに対して、10人以上の中・大手は「技術力の高める」

が4～5割と多くでている。「付加価値を付ける」や「新分野進出」など積極的姿勢を見せているのは、10人規模以上の企業である。「燕産地の将来」(グラフ24)では、「しだいに衰微」が48%、約半数で、「新分野が発展して様変わり」が、43%と続いている。器物業では、「しだいに衰微」は、約30%に止まっており、「新分野発展で様変わり」はほぼ同じ45%であった。洋食器業の方が、暗い展望と言えそうである。規模別とのクロスでは、30人規模以上では「しだいに衰微」は無く、「新分野発展」が70～100%と新しい動向に関心を示している。

## 5. ま と め

最後に簡単にまとめておこう。総じて言えることは、燕市の洋食器業は構造転換を余儀なくされているということである。輸出産業都市燕の先導的産業部門である洋食器は、度重なる「円高」や「中国や Nies 諸国の追い上げ」、世界的不況による輸出の伸び悩みなど輸出環境の悪化と「バブル崩壊」後の「国内不況」の挟み撃ちに合い、従来の産業危機乗り越えの手法では展望を見いだせない状況に直面している。こうした事態の下で、255社の回答のうち55社が「廃業」を考えざるを得ず、洋食器業者の減少を7割が、また燕産地の「しだいに衰微」を約半数が予想する意識を持つに至っている。新たな打開の方途は、①既に進行しつつある「内需」への一層の転換(「新分野進出」,「新製品開拓」を伴う)、②国際分業体系における新たな「棲み分け」の追究(「産業空洞化」を伴わないソフト・ランディングな「海外進出」も考慮されている中で)が予想される。いずれにせよ、1ドル=100円以下の「円高」が定着する事態となるならば、こうした方途は緊急なものとなるであろう。

## 注

- (1) 安田尚「燕市研磨業者の生活と意識」(『上越教育大学紀要』, 第12巻, 第2号)1993年3月, 435～451頁。同「燕市器物業者の生活と意識」(『上越教育大学紀要』, 第14巻, 1号)1994年9月, 215～229頁。
- (2) 今回のアンケート調査「洋食器製造業に関する社会調査」は、以下の要領で実施した。①調査対象：燕市所在の洋食器業312社の事業主。全数調査。②調査日時：平成6年3月9～11日。③回収数：255事業所。回収率：82%。④調査方法：質問紙郵送後回収。
- (3) 燕市商工会議所「青年部海外視察記」によれば、天津市餐具会社に属する12カ所の工場は約8千人を擁し、洋食器、キッチン用品、台所用装飾品、貴金属を生産している。このうち洋食器工場は5カ所であり、年間1千万ダースを生産しその大部分を輸出している。見学した第二工場は1961年から生産を開始し、OEM生産で5百人の労働者で年産2百万ダースを生産し、その90%を百三十カ国に輸出している。「最終製品を見ていないので品質は何とも言えないが、あの作業のスピード、労働人口の多さ、給与の低さ(月給三千円～四千元)から言っても、低級品分野においては脅威に違いない」、また、「今後広大な中国の地で十二億以上と言われる人口で、機械化が導入され、生産技術の向上が図られるとなると日本産業の強いライバルとなるであろうことが予測されました。」とその感想をもらして

いる（『つばめ [商工] 会議所ニュース』平成5年11月15, 第140号）。また、中国南部地区を視察した報告書によれば、深圳の「経済特区」では月給1万2千円、その外側では1万円とのことである。（燕商工会議所・燕工業経営研究会『香港・深圳工業視察報告書』, 1993年。訪中期間は、1993年6月30日～7月5日。）

- (4) 業界関係者の話によれば事情は、以下の通りである。日本のステンレス・メーカー（四社）のステンレス鋼材の価格は、①中国向け：1kg170円（2mmベース）に対し②国内向け：1kg250円（同）とのことであり、80円、32%も低い価格で中国に輸出しているのである。
- (5) さらに、器物業関連企業では「国内市場において競合する輸入品の原産国を見ると中国が圧倒的に多く」なっていると。「品質」と「納期の早さ」では日本側が優位を誇っているものの、「価格競争では輸入品に太刀打ちできない状況がうかがわれる」とされている。（新潟県商工企画課企画係『円高影響調査結果』, 平成6年8月4日）
- (6) 燕市役所商工課長東樹弘志氏によると、日本金属ハウスウェア工業組合加入の10社で中国への集団的な「海外進出」を課題とした研究会が作られ、本格的な検討に入り、今のところ3社が名乗りを上げているとのことである。また、同組合専務理事中林国男氏によれば、①国内工場の縮小を伴わないこと、②系列会社に影響を与えないことを条件に、③当面は輸入品に対抗すべく海外工場からの製品輸入を目指し、④アジア諸国に生産拠点を確保しておくことを狙っているとのことである。さらに、輸入品攻勢（低価格、低級品）は①利幅の少なさ、②在庫の必要性、③「成熟した消費社会」（差別化の進行）となった日本における限界などから長続きしないと見られ、むしろ日本製品の値引き攻勢の呼び水となっている点が懸念されると言う。  
ちなみに言えば、従来の燕市の海外進出企業は、平成元年に一家（タイ、ゴルフ用品、器物）、平成4年に一家（中国、自動車部品金型）、平成6年（中国深圳、洋食器）に止まっている。
- (7) 新潟県商工企画課企画係『円高影響調査結果』（1994年）。ちなみに、1993年（平成5年）のハウス・ウェア工業組合員数は、器物業者375の約18%、66社である。（ハウス・ウェア工業組合『業界の概要』）。
- (8) 緊急融資は、新潟県が2件、燕市2件である。県：①新潟県中小企業緊急経営支援資金（平成4/12～6/3, 289件, 33億9千万）、②新潟県中小企業経営変動対策特別資金（平成6/4～, 153件, 19億3千万）。燕市：①不況対策資金（平成4/10～5/9, 71件, 3億2千万）、②燕市中小企業経営安定資金（平成5/10～, 172件, 14億7千万）。
- (9) なお、「年間出荷額」と他の数量データとの相関係数計算してみたところ以下の結果を得た。年間出荷額：年齢（0.05）、同居家族数（-0.01）、創業時期（-0.6）、資本金（0.5）、従業者数（0.8）、海外出荷率（0.02）、日労働時間（-0.21）、月労働時間（-0.21）。つまり、出荷額と高い相関を示しているのは、創業時期（-0.6）、従業者数（0.8）と資本金（0.5）の三つであった。
- (10) この海外出荷額総額、141億1,337万円は、『燕市商工概要』（平成6年度, 14頁）に記載されている平成5年の輸出金総額、141億800万円とはほぼ一致している。同上に記載されている輸出比率、58.5%とは4.8%のズレが生じているものの、アンケートへの回答がほぼ正確であることを示している。
- (11) この箇所 で用いた全国の統計は、『労働統計要覧（1994年版）』（労働大臣官房政策調査部編）。

## The Life and Consciousness of Metal Flatware Industry in Tsubame City

Takashi YASUDA\*

### ABSTRACT

The purpose of the paper is to consider (1) the structural characteristics, (2) the process of the formation of the metal flatware industry, (3) the subjective conditions and the consciousness of the employers, analysing the domestic and foreign situations to this industry, which is the most traditional branch of industries in Tsubame city, Niigata prefecture. All these things make clear that metal flatware industry has lowered the industrial weight and shifted to the domestic needs, though that beginning had been a export industry, arisen from a strong yen rate in several times, from recent catching-up of China and Nies countries with Japanese and domestic recession after the prosperity of "a boom".

The structure of these factories is pyramidal in the capital and employee, and depends on the social system of division of labour. The high shipment is determined by the number of employee and the time of the beginning of these factories. The export ratio has decreased rapidly.

It is characteristic of metal flatware that it has been formed by recruitment from the this branch of those Tsubame industries and by the tradition. It has completely took off from agriculture.

The alternation of generations is smoothly achieved and the working hours in every day and month are long, and the days off have been increased. Some of the factories have suffered slight damage from this recession to dismiss under 100 employees.

The catching-up of China has shocked many of the employers, and the some, 55 factories=20%, have their intention to go out business and the others, as contrasted with the former, get commercialization of new products.

Now, metal flatware industry has necessarily (1) to shift the market to the domestic needs and (2) to place it new system of international division of labour, in short, "the restructure".

---

\* Divion of Social Studies