

ブラジルの日系企業（1）

序 文

ブラジル日本商工会議所

会頭 広 川 郁 三

このたび、知友宮城松成氏が「ブラジルの日系企業」を発売される由、まことに時宜を得た企てと存じます。

宮城氏は先にブラジル日系紳士録を出版され、ブラジル各界の第一線に活躍しておられる知名人をほぼ網羅し、貴重な文献として好評を博しましたが、この経験をもとにして、再び苦心の労作を刊行される御努力に対し深く敬意を表します。

さて、周知の如く、革命後のブラジルの国家経済は、コスタ・エ・シルバ政府ならびにその政策を引継いだメイジシ現政府の強力なインフレーション防止対策によって、その昂進率が、一九六四年の八七％から、七〇年の二〇・九％まで低下し、かつてはモラトリアムの宣告言まで考えられた国家経済が、極めて短期間に回復し

たのは、まことに力強く喜ばしい現象であります。

これによつて欧米先進諸国の信用を取り戻し、国内開発に対する巨額の資本及び借款導入に成功し国力の充実と相俟つて、あらゆる部門に投資が行なわれ驚異的な発展を続けております。

このように、ブラジルの経済が安定するにしたがつて、日伯間の交流も増加の傾向を辿りつつあります。

現在、日本よりの企業商社のブラジル進出は八十余社に達しておりますが、今年中に進出を計画している日本企業が更に十社を数えるものと見られ、将来ますます拡大するものと確信いたします。

この時に当り、豊富な資料と正確な調査にもとづき「ブラジルの日系企業」を出版されることは、まことに適切な企てであり、産業関係方面に大きく寄与するものと衷心よりこの刊行を慶祝いたします。

一九七〇、九、二二

刊 行 の こ と ば

日本からの企業進出、資本参加、合併はますます増加の傾向にあり、先づ花ざかりと言いたいところ。

他方、日系コロニアには、一介の農業移民から脱皮し、ブラジルの産業、商工業面で覇を競っている人たちも亦数少くありません。

ん。

この本は中でも、とくに注目、期待されている企業を対象にして紹介した、いわば、コロニア会社史、コロニア産組史といったようなものです。企業案内と銘打つ場合、数字を重要な資料として取りあげるのは極めて当然のことですが、取材活動に入つてみると、とくに資本金、生産量、販売高、従業員数などは、発表されたくない、といったようなデリケートな面もあり、もう一つには、変動の激しい業界では、ものの半年もすると、記事面で大きな誤りを犯すことにもなりかねず、生易しい仕事ではありませんでした。

それにしても、出来るだけ広い範囲に、しかも適確に集録すべく努力を払ったつもりです。

試みとして編集方法は、業種別に、写真を盛り沢山に、一部を葡文同版に掲載いたしました。経済知識に乏しい者の小著であつてみれば、もちろん立派な内容とは言えませんが、本書が基礎となり版を重ねる毎に補整していけば、もつとましな著作が生れるのではないかと考えております。

申しあげるまでもなく商工業発展の要素は、人事、技術向上、経営の合理化、サービス、新しい時代の方向と情報の把握などなど多々あると思われますが、同時に、各業者の所在、事業内容を知り合い、相提携していくことも亦極めて大切なことかと思ひます。

そうした見地から発行されたこの本が、いささかなりとも業界や関係方面のご利用を賜り、取引の一助ともなれば、この上ないよろこびに存じます。本書を刊行するに当り、あたたかいご協力

を下さった企業家皆様に対し衷心からお礼を申し上げます。

一九七〇年九月三十日

宮 城 松 成

(注・第一部では「建設業、家具」までを収録しています)

目 次

序文 (広川郁三)

刊行のことば……………

銀行、信託、保険

ブラジル金融界の動向……………

南米銀行……………

東山銀行……………

東京銀行……………

サンパウロ東京銀行……………

ブラジル住友銀行……………

ニッポスール証券株式会社……………

クレアズール 南米信託株式会社……………

東山信託株式会社……………

バラナクレジト信託株式会社……………

南米保険株式会社……………

2 0

2 0

2 5

3 4

3 9

4 4

5 0

5 7

南聖貿易商会……………

126

東京貿易株式会社……………

城島商会……………

127

ロストン自動車球会……………

ブラジル安宅産業有限会社……………

高橋貿易有限会社……………

132

山里輸出入商会……………

交通、運輸

ブラジルの交通運輸……………

137

日本航空……………

144

大阪商船三井船舶株式会社……………

146

日本飛行機製造株式会社……………

エスプレッソ・マリンガー運輸株式会社……………

152

ビアソン・マリンガー株式会社……………

アメリカノーポリス・バス株式会社……………

158

アウト・バス・サンパウロ……………

サン・カエターノ株式会社……………

富士観光バス会社……………

163

久場観光バス会社……………

戸井田兄弟運送合資会社……………

重工業、軽工業、電気工業、プラスチック工業

172

ブラジルの諸工業……………

172

ブラジル石川島造船所……………

179

ミナス・ジェライス製鉄所……	182
伯国三菱重工業有限公司……	
ブラジル特殊陶業株式会社……	188
ヤンマー・ド・ブラジル株式会社……	191
ライン・マテリアル・ド・ブラジル株式会社……	
伯国日本電気有限公司……	198
モトラジオ商工株式会社……	
サドキン電球工業株式会社……	
加藤精機工業有限公司……	206
ジャチック電気商工株式会社……	
アルビオン金属工業株式会社……	213
オーバックス電子工業合資会社……	
池森機械製作所……	218
一色機械製作所……	
宿屋ボール盤工業株式会社……	
児玉機械製作所……	228
宿屋鋳物株式会社……	
東芝イルネ商工株式会社……	
ブラジル前川製作所……	235
サンスイプラスチコ商工株式会社……	
大和産業有限公司……	241
ポリエチレン・カンピネイロ商工有限公司……	
昭和機械工業有限公司……	247
ピロット・ラスチック工業合資会社……	
中原金属表面处理会社……	253

中川精機工業有限公司……

256

有馬商工株式会社……

オシアン・プラスチック有限公司……

260

森沢鉄工会社……

フレマール鑄造有限公司……

266

日光電気メッキ工業所……

サン・ジユダス・トランスホルマードル……

佐藤渡金合資会社……

270

ブラジル松下電気有限公司……

農機具、養鶏器具、肥料 飼料、農薬

ブラジル農業の近代化……

273

フェルチリザンテ三井工商株式会社……

277

三井・井関農機株式会社……

三井・イハラ農薬株式会社……

北興・ド・ブラジル農産物有限公司……

286

ジャクト農機株式会社……

290

ブラジル久保田鉄工有限公司……

ハッタ・ド・ブラジル株式会社……

296

鈴木機械株式会社……

ポリスピン商工株式会社……

郷野精機有限公司……

304

株式会社竹中商会……

ジャグワレー肥料工業株式会社……

310

花城商会……

ラッソン・ヅットラ株式会社

村上肥料株式会社……………

319

石橋商事有限会社……………

八木農薬有限会社……………

黒沢正雄商会……………

327

ムーザ飼料株式会社……………

アグロ・アサイ商会……………

尾崎商会……………

加藤甲斐農業用品商会……………

松永兄弟オーニブス会社……………

自動車工業、自動車部品工業、

334

自動車販売、タイヤ再生、モトール修理

ブラジルの自動車工業……………

334

トヨタ・ド・ブラジル自動車株式会社……………

338

中田商工合資会社……………

金子兄弟商会……………

平井自動車商工会社……………

346

レチフィカドーラ・中司兄弟商会……………

伊藤父子製作所……………

352

レジストロ自動車商会……………

ダマ自動車株式会社、……………

カンポ・グランデ自動車会社……………

361

レチフィカ・イピランガ……………

アメリカナ再生タイヤ会社……………

366

南保商会・・・・・・・・・・・・・・・・

369

ポスト・パウリスタ合資会社

島岡工業有限会社・・・・・・・・・・

青木小野商会・・・・・・・・・・・・・・

378

パナン・モトール合資会社・・

宇治モトール再生会社・・・・・・

バウル・モトール再生会社

385

ヒロタ・タイヤ再生会社・・

ポスト・坂本会社・・・・・・・・・・

387

阿部タイヤ再生株式会社・・

繊維工業、製糸、製紙、製麻、染色

390

東洋紡ブラジル株式会社・・

390

鐘紡ブラジル株式会社・・・・・・

ユニチカ・ド・ブラジル有限会社・・

392

三洋毛織ブラジル会社・・

倉敷・ド・ブラジル株式会社

393

都築繊維工業有限会社・・

橋本蚕糸合資会社・・・・・・・・・・

ブラタク製糸株式会社・・

395

パベロッキ商工株式会社・・

ルカ染色工業株式会社・・・・

402

カサパーバ製麻株式会社・・

コロプレクス商工合資会社

ジャバクワラ紙業会社・・

411

建設業、建築資材、家具

新潟プラス株式会社……………	411
山県建設株式会社……………	
吉岡建築不動産株式会社……	
伯国東洋エンジニアリング有限公司……	421
フンデスタカ土木合資会社……	
足立合名会社……………	
吉田グループ企業……………	431
エストルマーズ木材建築会社……	
石井父子建築材合資会社……	
ミゲル・ステファノ建設資材合資会社……	439
吉田建築資材商会……………	
渡辺建設有限会社……………	
マイアミ・ド・スール企業株式会社……	448
荒木進合資会社……………	
岡元家具商会……………	
水野製陶工場……………	459
旭家具製作所……………	
滝田・三宮建設会社……………	
柏野・吉田合資会社……………	462

(注・以下はー下ーに収録)

倉庫、農産販売、農産加工、水産販売、水産加工、製氷

プロゾットーレス倉庫株式会社

東山倉庫株式会社……………

藤原農商株式会社……………

ブラシダ冷凍会社……………

辻合名会社……………

小笠原共営商会……………

森本株式会社……………

植兄弟合資会社……………

江村商会……………

宮崎農商株式会社……………

谷口農産加工工場……………

仲尾父子商会……………

伯国大洋漁業株式会社……………

山田商工株式会社……………

バリグイ水産加工会社……………

今井水産商工会社……………

ウニペスカ漁業株式会社……………

大平水産販売会社……………

山内兄弟製氷工場……………

食品、嗜好品

ブラジル味の素商工株式会社

ノルパ製油工業株式会社……………

カフェ・ド・ポント商工合資会社……………

ヤクルト商工株式会社……………
サクラ味噌醬油醸造合資会社
バウル―製麵商工有限公司…
ブラジル製茶工業合資会社…
岡本寅藏株式会社……………
中矢父子商会……………
片岡兄弟製菓工場……………
味の醬油醸造会社……………
不働製油株式会社……………
バルゼン・グランデ葡萄酒株式会社…
ツパン製油株式会社……………
パカエンブー精油株式会社…
長浜製菓有限公司……………
金城兄弟商会……………
モンテ・アレグレ製菓有限公司…
サン・バレンチン製菓有限公司…
サンチスタ製菓工場……………
ソルベロ製菓有限公司……………
アキノ製菓有限公司……………
隅田父子商会……………
エルドラード農商会社……………
三京製菓工場……………

製菓、病院、藥局

森下・ド・ブラジル有限公司

大河内製薬株式会社……………
長森製薬会社……………
作田製薬合資会社……………
イピランガ総合病院……………
バンデイラ・ジューニオ薬品
ノッサ・セニョーラ・アパレシーダ薬局：

光学機械・映画、レコード、書籍・宝石、玩具、

美容、美容器具、有名商店

ブラジル旭光学商工有限公司

伯国富士写真フィルム有限公司：

パイロット万年筆伯国会社：

東宝南米有限公司……………

松竹フィルム・ド・ブラジル：

シネ・ニテロイ株式会社……………

シネ・ニッポン……………

アストロフォン・レコード有限公司：

株式会社太陽堂……………

オキナガ産業……………

官本書店……………

アエロプラス商会……………

太田・河野商会……………

平川宝石商会……………

東京堂書店……………

大久保はるの商会……………

実松商事株式会社……………
アミノ商会……………
大鹿商会……………
宇都宮商会……………
宝商事有限公司……………
田中商会……………
ガレリアB B C商会……………
安達楮畑商会……………
カーザ・東京……………
渡辺商店……………
北野商工株式会社……………
林・田苗商会……………
赤星高等美容学校……………
ミズキ総合美容センター……………
テルヤ高等美容学校……………
タケオ美容専門学校……………
池崎美容器具合資会社……………
松本商工会社……………

スぺル・メルカード

森田商事株式会社……………
スーぺル・メルカード・飯田・
スぺルメルカード・ホルモーズ
スぺルメルカード・サウーデ
スぺルメルカード・堀田……

スペルメルカード・知花…
シギノス・スペルメルカード
スペルメルカード・ビーラ・ゼリーナ…
スペルメルカード・ビーラ・ジバ…
スペルメルカード加藤…
スペルメルカード山内…
スペルメルカード・ソール・ナツセンテ…
スペルメルカード上原…
内間兄弟商会…
ロージャ・ニッポン…
柄沢呉服店…

農協組合、漁業組合、種鶏場、生産者国体
コチア産業組合中央会…
チエテ産業組合…
南伯農協組合中央会…
サンパウロ協同組合中央会
マリリア産業組合…
日伯漁業協同組合…
ブラジリエンセ生産者団体・
大西洋漁業組合…
モジ・ダス・クルーゼス産業組合
ツパン産業組合…
マウア産業組合…
バストス産業組合…

トメアスー産業組合……………
オウリンニヨス産業組合…
カンポ・グランデ農産組合
グランジャ・バストス農産組合
プログレッソ養鶏組合………
アグロ・モジ農産組合………
バストス農産組合……………
イタペチ産業組合……………
アビブラス農産組合……………
バストス養鶏組合……………
パラエンセ産業組合……………
伊藤種鶏場……………
滋野種鶏場……………
長尾種鶏場……………
内川種鶏場……………
小野田種鶏場……………
セントラル種鶏場……………
酒井種鶏場……………
井口種鶏場……………
土井兄弟種鶏場……………
水馬種鶏場……………
国友種鶏場……………
尾身兄弟商会……………
中村兄弟商会……………
イピランガ生産者団体……………

トレメンバー生産者団体……
立花武商会……………
エリアス・ファスト農産商会
サンパウロ農薬生産者団体…
ピラチニング農産出荷組合…
サウダーデ農薬生産者団体…
コロンビア農薬生産者団体…
エスペランサ農薬生産者団体
ブラス・クーバス農薬生産者団体……
リーデル農薬生産者団体……
田場・上原共営……………
コメツタ農産商会……………
スール・アメリカ農薬生産者団体……
サンタ・リツタ農薬生産者団体……
共栄プログレシスタ生産者団体……
池田ホテル……………
イタマラチー花店……………

資料遅着の部

フジブラス電設工業有限公司
森田建設会社……………
マピック商工株式会社……
株式会社広瀬商会……………
テクニカイシャ・段ボール紙器会社…
メタルテクニカ鉄骨有限公司

アジア商工有限会社……………
アサヒ段ボール紙器会社……………
サウデ軽金属工業合資会社……………
大里養鶏商会・大里兄弟商会……………
ルア・ノーバ株式会社……………
竹崎農産有限会社……………
池田父子鋳物工場……………
ヨーキ養鶏農機具製作所……………
カルサ・プラスチコ・トアリア・ゼーニコ工業会社……………
パール・ランシエス・オリヴアル有限会社……………
竹村家具商会……………
ラボール製菓工場……………
サグラコ商工有限会社……………
ポリアグロ商工有限会社……………
ペコン・プロッツトス・エレトリコ株式会社……………
デオブラ不動産……………
丸一醤油工場……………
あとがき……………

（移民文庫編集部注） 本書は紳士録的な意味合いで発行され、各
各企業の経営陣および建物の写真がありますが、本文庫では省略
しています。31ページの例のように複写に不向きです）

（なおポルトガル語での会社名と簡単な説明も原本にはあります）

銀行 信託 保険

ブラジル 金融界の動向

ブラジルの諸経済活動分野のうち最も歴史の長いものに金融企業がある。

その中心となる銀行だけを見ても、例えば伯銀の創立は一八〇八年、他にも長い歴史を誇る金融業が多い。

これは、ブラジルの経済開発の初期、イギリスとの関係の深かったことも影響している。

つまり一九世紀のはじめ、世界経済の中心として繁栄したイギリスは、ポルトガル王朝一派のリオ移転、更にそのあとに続いたリオ市の都市計画、そのほかの大小事業に必要な資金を供給し、そのあたりから当然のこととして、リオ市を中心に、イギリス各種企業の支店、又は会社が店を開け、これらが当時のブラジル経済活動の中心勢力とモデルとなつていった。

このイギリスの影響は各産業分野の中でもとくに金融関係に深く根差している。

今日なお見られる諸特徴、数多い小規模の金融機関、つまり二四〇の一般商業銀行、二〇〇を上回る各種保険会社数などはそこに遠因があるようだ。

それに長年のブラジルの経済事情がからみ合つて今日に到つたと言える。

預金高で見た世界の一般商業銀行の最大一〇〇行の中の三六位

に伯銀がある。

預金高は換算して約三六・五億ドル、ところでブラジルの一般商業銀行数は六九年末現在の統計で二四〇行となるが（日本の場合は七五行）それらの預金総額はブラジル銀行一行のそれに及ばない。

この分野で最大のものは、サンパウロを中心とするブラデスコ銀行だが、その預金額が約二・四億ドル（六九年八月）といった現状である。

簡単な比較をすれば、六九年六月現在で、日本の大規模商業銀行は一行で、それぞれ六〇億ドル内外の預金量を持つが、伯銀をも含めてブラジルの商業銀行全体の預金総額は、日本の一行の預金額に達しない。

銀行だけでなく、これと並んで伝統的な金融機関として重要性を持つものに保険会社がある。とくに民間での長期資金造出には欠くことの出来ない役割を果して来た。

そこでブラジルの場合、銀行とほぼ同様な長い歴史を持ちながら同じく小規模、多くの企業体数といった発展過程をたどり、現在二〇〇社と異常に多い数になりながら（日本では四〇社）一九六九年の全体の掛金総額は九・八億クルゼイロス、つまり前記のブラデスコ銀行一社の預金額を若干下回る額にしかつていない。

後進国開発に必要な幾つかの要件の一つに資金がある。

ところでブラジルのように、資金供出の担当者である各種金融機関の力の弱さは、今日のように政府が意欲的に経済開発計画を推し進める際、致命的とまでは言えぬまでも、相当に大きなマイナスに作用することは間違いない。

このため、一・九五〇年代末から、とくに一九六〇年に入って、政府は金融機関の近代化、更には再編成と強力なテコ入れを行った。

その第一は政府資金による種々の開発銀行の創設だった。その典型としてはBND E（内国経済開発銀行）がある。金融行政のエリートを集め、ブラジルでは唯一の国際的水準の機能を持つといわれる同銀行が、この一〇年間のブラジル経済発展に果たした役割は実に大きい。

次には、それまでのブラジルに存在しなかった中央銀行を創設して、金融体系の明確化の線を打ち出し、一方、銀行、保険、その他の金融機関、つまり、投資信託銀行、信託会社、不動産信託会社、証券会社などの創設、或るいは機能の近代化を計った。

これは資金の目的別に適切な金融方法を造出しようとするものであり、とくに最後の証券会社の近代化は、中世紀的だった証券取引法の大巾な更新と相俟って、一九六七年末から、リオ、サンパウロなど大都市の証券取引所に未曾有の活気を与えることとなる。

まだ、会社、工場の数はい少ないが、一九六八年の好成績の結果から、六九年には、大衆資本の株式市場流入にはじまり、とくにリオ証券取引所では、ブラジルの数年前には夢想だに出来なかった一日の取扱新約四〇〇万ドルといった数字さえ現われはじめている。

ブラジルで不足していた各企業が必要とする長期資金にとって、この株式市場の活発化は大きく活路を見出すことであろう。このような情勢の中で、古典的な金融機関の銀行、保険企業も今や大きな、転換を余儀なくされて来ている。

とくに銀行の場合、小規模、多数の企業体の欠点は、銀行員の質の問題もからんで、極めて低い生産性となって現われていた。銀行の生産性は簡単には一〇〇万ドルの預金額に対する従業員数などで表わされたりするが、これを諸外国のそれと比較すると、現在なお、日本の二・九名、アメリカ四・九名のそれに対し、ブラジルでは約七〇名とけたはずれの数字になっている。

いかにブラジルの人件費が低水準にあっても、これでは事務経費の高率になるのは当然であり、金利の引下げは不可能となる。

ここで政府が狙ったのは、規模の経済性であり、具体的には最低資本金の制定でる。勿論、この政府の方針決定以前から、ブラジル銀行界にも、僅かづつながら新しい風が吹きはじめていた。近代的感覚の経営者に卒いられた幾つかの銀行は、それまでのブラジルの業界の常識を破って、極めて早いテンポで発展し、たちまち上位の座を占めていった。典型的な例としては、サンパウロ州では、フランシスコ・アギアールを頭とするブラデスコ銀行があり、ミナス州では、マガリヤンエス・ピント（元外相）グループの、ナシオナル・デ・ミナス銀行がある。

そして他方、長い歴史を誇る名門の銀行の中には、次第に、その占めて来た上位の座を新来又は外来の銀行に渡して脱落していったもの、強力銀行に合併されたものも多い。

とにかく近年では、政府の行政指導もあって、一九四四年時に六六三行あった一般商業銀行は六八年末で二四〇行に減少してしまった。言いかえれば三〇年足らずの間に六七％の減少率である。

最近のブラジル銀行界の動きは、中央銀行の指導と相俟って次第に大型化、経営合理化・堅実化へと移行しつつある。

つまり銀行の乱立は国家経済の面からして好ましくないというわけだ。

中銀では近年になって、利子の引下げ、為替銀行の最低資本金規定（五百万クルゼイロ）一般商業銀行の合併奨励、支店開設や農業融資に対する規準、枠などを決めている。

もつと詳しく言うと、地力の減退やその他の事情で、衰微に傾きつつある斜陽地域の銀行の合併、三期連続赤字を出している銀行の閉鎖、支店開設の際、一年目に六〇万、二年後に百万クルゼイロス以上の預金量を持たなければならない。

農業融資の場合は、金を貸す以上当然のことともて銀行側が栽培技術面の指導、監督を行わなければならない。

などなど厳しい銀行行政が行なわれている。

この一連の指令はいずれも預金額の増大、健全な貸付、収益を目標としたものである。

ブラジルの金融界にもう一つ特徴的なことは外国資本の占める率の高さである。銀行の場合一〇〇％外資のものは比較的少ないが部分的に外資と関係を持つものは五〇行以上に達し、保険会社ではよりその比率が高く、一〇〇％外資の企業が全体の四分の一を越え全体の半数以上は部分的に外資を導入していると見られる。そして現在大部分の日系銀行も保険業もこのカテゴリーのなかに含まれている。

外国資本の企業は概して営業成績良好であり、日系の場合も例外ではない。

例えば、現在なお規模としては小粒の住友銀行などは、生産性の高さでは、トップクラスにあるようだ。他の南米銀行、東山、東

京と、ブラジルの平均水準からすればいずれも高い場所に位置しているで、その営業成績を誇っている。

こころみに日系銀行の営業成績を紹介すると、昨年末で預金高一億クルゼイロス以上の銀行は全伯で五十七行。南銀が第三十三位である。もつとも上位銀行の中には伯銀、州銀など七行もあるので民間銀行としては二十六位となるわけだ。

一店舗当りの預金量では、東銀、住友、東山、南銀、サソパウロ、東京の順のようだが、支店数が多くなればなるほど平均が下るの
で随って南銀の低位は当然のことで、それでもブラデスコ銀行の
二三八万よりかなり率が高く三一五万の数字が出ている。

ブラジルの経済発展のテンポと共に、銀行、その他金融企業の
果す役割は極めて大きい、その時期に於て、南銀、東山グループ
をはじめとする日系金融企業体が着実に、より上位の方向に活動
を続けていることは心強い限りである。

株式会社 南 米 銀 行

本 店 聖市セナドル・フエジョー街一九七―二〇五

代表電話 二三九―五九一一

(写真) 上から、副頭取 宮 坂 国 人氏

専務坂締役 橘 富 士 雄氏

財務取締役 相 場 真一氏

歩みきし三十年

「コロニアが作り、コロニアがそだてた南米銀行」しばしば使わ

れるこの言葉には、精彩とかスマートさというもののよりは、ある泥臭さがあるが、南米銀行、その前身ブラ拓銀行創立以来の経営理念、とこれを支えるパイオニア精神―同胞の腕と意気とを持つて障害物にも挫折せず理想達成に進む信念―がこの鈍重な響きの裡に感じられる。

一九三七年八月、今は美しい花壇に彩られたベヴィラクワ広場ぞいの繁華街に変わってしまったアニッタ・ガリバルジ街に、資本金一〇〇クルゼイロスのブラ拓銀行が創立された。小さな一つの金融機関、小さいながらも日系コロニアとコロニアが生活するこの国家の経済的な発展に寄与しようとの大きな計画、懸命で、社会的な責任を果すという清純な理想と確信をもつて発足した。

預金量 一、二三七クルゼイロス

貸出量 一、二五一クルゼイロス

支店数 四店 1 マリリア、バストス、アラサツ―バ、ペレイラ・パレットが同年末における営業成績である。

既に銀行は内国化しなければいけない規定があつて、営業分野に狹隘除さがあつたが、コロニアの生産増加と経済成長期における金融機関を要望する時期にマッチし、一早くも一九三九年末には

預金量 一六、二三九クルゼイロス

貸出量 一三、〇三六クルゼイロス

支店数 一〇店

そして本店を広い事務所のセー広場に移転せしめるまでに発展した。現時点に立つて考えると、このブラ拓銀行は、今日の南米銀行の為に、創立者宮坂国人、加藤好之（故人）両氏が情熱と

祈りをこめて蒔いた小さな一粒の種である。

その後、取引層の経済力伸展に順応して、営業分野の隘路を開し、躍進の基盤を作るにはやはり内国化と会社組織が必要であつてその手続が一九四〇年一月に行われ、ブラ拓銀行の事業を継承し、一〇〇〇クルゼイロスの資本金をもつて南米銀行が開業したのは同年十月一日であつた。爾来、この日を以つて創立記念日としている。

当時ヨーロッパは既に戦雲にとざされていたが、銀行業務は堅調な伸展を続けており、一九四一年六月の営業成績は、

預金量	三四、二八六クルゼイロス
貸出量	二四、七四一クルゼイロス
支店数	一八店

となつてゐる。その後、つまり同年の十二月には日米間に戦火が及び、アメリカ大陸にも第二次世界大戦の暗雲が拡がると共に、躍進途上にあつた南米銀行は暗い日々が続く暗礁の海に突入した。頭金引出者の殺到が幾日も々々も続いた。一九四二年には日独伊人の資産凍結令、経営が純ブラジル人でなければ清算を命ずるという難局、支店数は一ヶ店増加したにもかかわらず低下する営業量は

預金量	一六、一九一クルゼイロス
貸出量	一七、〇六六クルゼイロス

まで低下した。

この折、安易な清算を選ぶか又は困難な継続を選ぶかの二者択一に迫られ、創立者と当時の首脳部は、その社会的責任の重さと、将来の為に波乱と万難をも覚悟し、銀行の内国化による継続の途

を選び、南米銀行を守り抜くことに決心した。

「ブラ拓はあわてて南銀をたたき売った」という非難の叫びに、当時者は立ち向わねばならなかったし、経営の苦は、資本の譲渡手続が十六回も行われるなど、当時の苦闘の数年の一部を物語っている。然し、「つぶしてはならない」理念に共鳴したコロニアの温かい援助やブラジル人の理解が銀行を存続せしめた。

大戦が終り、尚銀行の前途に幾多の困難があるにしても、明るい曙光がさし始めて、経営が従来の経営者に戻つて来たのは一九四六年十二月のこと。

預金量 二六、六八八クルゼイロス

貸出量 一五、六二九クルゼイロス

支店数 一七ヶ店

が当時の実績である。他の日独伊系諸銀行が営業を停止してしまつたにもかかわらず、とにかく南米銀行は生き延びた。

生き延びたものの失われた信用、失われた資金と多くの疵跡をかかえ、あるものといえ、希望と意気と理想とコロニアの理解のみであつたが、再建への第一歩を踏み出した。

株式会社への改組と株主を広くコロニアに求め、資本金二万クルゼイロスへの増資、一九四八年十一月の第一回株主総会は今日の、そして明日への南米銀行のスタート・ラインであつた。当時の実績は、
預金量 一〇四、四九一クルゼイロス。

(写真) 上から

取締役 吉田 揚助氏

取締役 武藤 一郎氏

明日への展望

南米銀行は、全国二四九行中三三位、経済の中心地サンパウロ州内八四行中十一位の預金量をもっているし、一九六五年十月には南米銀行としての創立二十五周年を祝った。人生に喩えれば、社会人として一人前になったのであるが、長い企業の歴史から見れば、ようやくその序文の一頁が終ったのみである。

ブラ拓銀行として一粒の種が蒔かれてから三十年を経たが、創立者も健在であり、又そこには創立理念に共鳴する株主、取引者層や職員がおる。然し企業の生命は長い将来に続き、そして一つの組織は自らの力を持って明日に向って成長を続けなければならぬ。南米銀行は今日を基礎に再出発を誓い、新しい実行力を附加して理想実現に邁進しつつある。

銀行の商品である信用とサービスは、そこに働く行員一人一人によって形成される。行員のモラルを高め、能力を開発し、最大限にそれを発揮せしめることが銀行の優劣と盛衰に直結する。この古い原理に新しいプログラムを注いで、一九六五年、バウルー支店に職員研修所が開設された。

そして今、緑の芝生と木々に囲まれた静かな環境の内に、建坪数八九二平方メートルの新しい中央研修所がアルジャー郡に完成し、本部機構に研修課が設けられ、期待される銀行員、銀行の最大の資産である職員の養成に力を注いでいる。講義室二つ、視聴研修室一つ、討論室と模擬支店、宮坂図書室や二八のベットを持つ宿泊所、この研修所に全支店より集った職員が自らの能力を高

め銀行の伸展に寄与しようと努力している。

経済界の扇の要といわれる銀行界も、発展の為に多くの困難に直面しているこの国の経済界の大切な一部として、大きく変りつつある。サービス部門や納税など、政府の代理部門としての急激な多様化、貸付業務の多種化と低金利傾向、外国為替部門における諸問題、支店網の合理化や会計方式の統一化等、業務全体が急速に新しい展望に向って出発した。南米銀行はこれ等に一連のプロジェクトをもつて調整し、事務の合理化、機械化、その一部に電子計算機を導入するなど、委員会は最終的結論を出すまでに至った。他方職員の適性配置と職場研修の確立による能率増進、職務分析を明確にして権限を委譲し、業務の迅速を計り、銀行の基本的な要請であるコスト・ダウンのために、内部面で機構の再編成、対外面での積極的な拡大、株主や取引者との定期的な討論会などもその一端である様に、全面的な体質改善を強力に進め、広い視野に立つ基礎作りに努力している。

夜になると緑色のネオンが輝いて、辺りの静かさに美しく映えるセナドール・フエジョー街とサン・フランシスコ広場に面した十二階ビルも昼間は、重役も部課長も職員も同じ食卓をかこむ食堂は、時差食事の巾を広げても尚一杯になり、時差出勤の職員は一つの机、一つの椅子を共同使用しなければならない程に狭くて、セナドール・パウロ・エジジオ街、シルベイラ・マルテル街、リアシユエロ街又はカンブシー等にはみ出してしまった部課もある。これら分散



建築中の南米銀行本店

貸出量 六二、四三四クルゼイロス 支店数 十七ヶ店

職員数 一三八名

この再建から二十年、手狭となったセー広場から現在のセナ
ドル・フエジョー街に本店が移転したのは一九四九年、富士銀
行と業務提携し外国為替部門を開設したのは一九五七年、株式会
社南米銀行は幾多の変動の波に会いながらも一筋に信用の充実を
計り、業務の拡大と体質改善に努め、今日（一九六九年六月現在）

資本金 一四・五六〇・〇〇〇クルゼイロス

積立金 一二・四八二・一三三クルゼイロス

預金量 一七四・五七八・一五七クルゼイロ

貸出量 一一五・六一一・六七三クルゼイロス

支店数 五四ヶ店

株主数 六、一七四名

職員数 一、七三四名

まで成長し、コロニア経済力の発展と共に伸展しブラジル経済の苦悩と拡大の中に、強固な一つの企業体となって来た。

あの苦悩の第二次大戦中、あらゆる犠牲を払って守り抜いて来た責任感が、広く株主や取引者の共感と呼んで深い理解と強力な支援となり、又職員全体一丸となったチーム・ワークの賜物である。あの有名な銀行家ドッジ氏が力説した「銀行の金は、社会の金でも、大衆の金でも、勿論銀行自身の金でもない。それは安全な保管を期待して銀行に預け入れた預金者の金である」という説を立派に立証したのである。

分割された部門を集中し、事務集中センターや近代銀行業務が要求する諸条件をみたす様、長い検討と考慮が重ねられ、敷地の広さと場所の選定を行い、経済面、機能面を考慮し、更には構造面に日本的な建築美を調和させ、尚サンパウロ建築界に新しい美感を具現しようする野心を組合せた設計図によって、パウリスタ大通りに近いブリガデイロ・ルイス・アントニオ街に本店の建築が計画されたのは一九六三年のことである。

サンパウロでも最も高い地帯に、地下三階、地上六階、三方路面の二、三〇〇平方メートルの敷地に、二つの建物を機能的に結合せしめた一八、九〇〇平方メートルの建坪面積をもつ本店は一九六五年、創立二十五周年を記念して定礎式を行い、一九七一年完成を目標に、無理のない経済速度で工事が進行している。

近代企業において、職員のモチベーションを高揚させ、その持

つ能力を充分に發揮させると同時に、職員の健康や生活の安定と向上を考慮して諸種の・厚生施設に力を注ぐことは企業の発展にも大切なことであろう。

南米銀行はすでに海浜寮を、サントス、パラナグアに、山の寮としてカンバラに施設を持っているが、更に海の寮としてグアルジャに四、七〇〇平方メートル、山の寮としてカソポス・ド・ジョルドンに六、六〇〇平方メートルの敷地を購入、その拡張が計画されている。独身寮、家族寮は一九六七年に完成、アルジャ総合運動場は順次その施設も充実され一九六八年に完成した。診療所、共済組合、消費組合、自動車損害組合、住宅購入基金等一連の厚生制度や奨学基金、行外派遣研修制度等も益々合理化されて、職員精鋭化の砦ともなっている。

南米銀行の預金残高を職員数で割った一職員当りの平均額は、全国銀行上位中第四位を占めている実績はその間のことを物語っている。

ブラジル経済が青年期である様に、南米銀行も若く、銀行という特殊な企業体であることを自覚し、現実を直視しつつ将来のビジョンに向って前進する基礎的な諸計画が一步步と具体化しつつある。

(一九六九年六月記)

取締役会

副 頭 取 宮 坂 国 人

専務取締役 橘 富士雄

財務取締役 相 馬 眞 一

取 締 役 青 田 揚 助

取 締 役 武 藤 一 朗

株式会社 東 山 銀 行

本 店 聖市シルベイラ・マルチンス街六四

代表電話 二三九・五二四四

十九世紀から二〇世紀前半にかけて日本経済史に最も華々しい活躍を見せた岩崎財閥では、その「三菱」業務のほかに、主として当主の個人的な農牧畜に対する強い関心から、個人資本を以て東山企業を設立、日本、ほかアジアの各地に農牧場をも経営していたが、一九二〇年代、コーヒー黄金時代のブラジルにも着目、東山企業を進出せしめた。（註Ⅱ東山の名は岩崎弥太郎男の雅号に由来する）

当初の事業はカンピーナス在のコーヒーを主とした農場の経営とサントスで開始したカーザ・東山水上商会名のコーヒーのコミッサリオである。

コミッサリオはコーヒーの委託販売業及びその委託主に対する農業金融業も兼ねたもので、ブラジルのコーヒー経済史では極めて主要な役割を果たしたものだった。

ところで、当時は従来のコロノ移住者の独立転換期であり他方、日本移住者の盛んな頃で、日本から相当の資金を携行して来るものもあったが、何れもブラジルの事情に精しくなく、とくに日本人が安心して利用出来る金融機関がなく、不便なことから、東山企業は一九三三年資本金二百コントス・デ・レイスをもつて有限責任持分会社東山銀行をサントスに発足せしめた。

当時のブラジル東山企業総支配人は君塚慎氏である。

本店をサンパウロに移転したのが一九四〇年、他には、サントス、リンス、マリリア、プ・プルデンテ、アラサツバ、オウリンニョス、などに支店を開設した。ブラジルにおける日系の筆頭企業としての活躍振りは今尚記憶されている。

第二次大戦の開始とともに東山銀行もその資産を凍結された。勿論、終戦になり、自動的に清算が解除されたわけではない。

時の総支配人山本音誉司氏は、有志と共に、東山を含めた日本人の凍結資産の返還運動を始め、四年余にわたる苦斗の結果、ついに成功、一九五〇年十一月凍結資産解除の発令を見るに至った。かくて東山銀行は一九五二年に資本金を五〇〇万クルゼイロスに増資し再出発の途にいたが、一九五五年には早くも資本金を一千万クルゼイロスに増加、株式会社に変更した。このあとはコロニアの経済力の伸展、更にはブラジルの工業化と共に順調な歩みを見せ、又これに伴って戦前にあった支店を再開、支店の新設も行われた。

姉妹関係にある日本の三菱銀行と提携したのは一九五九年で現在の支店数は十六店である。

同行の現資本金は八百万クルゼイロス、今年中には更に増資する模様で、預金量もこの頃の不況にもかかわらず著しい伸びを見せ、九千万クルゼイロスをマークしている。

尚東山銀行では、リベロ・バダロー街に本店を購入本年中には一部セツソンの移転が予定されている。

取締役社長	藤井素介
取締役	吉村泉太郎

取締役	須田為世
取締役	石岡寛一
取締役	井手生雄
監査役	オクビオダ・シルバ・オリベイラ 監査役
木村	正四郎
監査役	ジョゼー・ロッペス・フイリオ
副監査役	岩尾宏
〃	堤鉄造
〃	村岡時彦
相談役	山口昇三郎

株式会社 東京銀行、

リオ支店 リオ・デ・ジャネイロ市アペニダ・プレジデンテ・
 ヴアルガス街五八三 電話 二四・二九八二・二三・〇七三一
 サンパウロ支店 サンパウロ市ボア・ビスタ街六三 電話 三
 四・四一六一、三三・七〇八五

東京銀行という名は、コロニアの中になじみの薄い人があるかも知れないが、しかし、戦前の横浜正金銀行の後身だといえば親しみを感じる向が多い。春秋の筆法でいけば、その耳新しい東京銀行こそ、ブラジルで一番古い歴史を持つ日系銀行ということになる。

東京銀行の前身たる横浜正金銀行が、リオ・デ・ジャネイロ市に支店を開けたのは一九一九年の七月というから丁度五十年になるわけだ。その頃のコロニアは、移住の初期で、経済力も十分でなく、日伯貿易も微々たるものであった。

以来、第二次世界大戦が勃発するまで二十数年間、ただ一つの日系銀行として、日系コロニアの経済的発展と日伯貿易の伸展に寄与し続けたことは先輩移民なら誰でもよく知っていることである。

不幸にして一九三九年の第二次大戦によって正金銀行リオ支店は資産を凍結閉鎖され、同行はブラジルにおけるその歴史の前半をとじなければならなかった。

同行がこれまでの資産と行員を継承し、「株式会社東京銀行」として再発足したのは一九四七年一月のことである。

続いて一九五三年、日本政府は貿易立国を標榜する以上、日本の貿易金融は日本自らの手でコントロールしなければならない、という必然的要求から、外国為替専門銀行を制定し、東京銀行を指定した。

以上が東銀の簡単な歴史であるが現在の同行の海外における支店、駐在事務所数は四十五店、姉妹銀行八行に及び、ヨーロッパ、北中南米、アジア、アフリカ、豪洲など五大洲にまたがっている。かつて、正金銀行が念願して果し得なかった米国連邦準備銀行から再割引を受ける資格を東京銀行が獲得しただけをとつても、東銀が世界一流銀行の座についたというハッキリした証拠となる。

同行の近年の動きで特筆に値することは、日本企業の海外進出や、海外資源開発計画などがますます活発化することに鑑み、昨

年七月に、ルクセンブルグに特殊会社たる「東京銀行ホーデング」を設けたこと、昨年、パリーに欧州東京銀行を設け、更にシドニーにおいて、バンク・オブ・アメリカ及びバンク・オブ・ニュー・サウス・ウェルズとの三行均等出資による「パートナーシップ・パシフィック」を発足させるなど、従来にも増して国際化時代に処す体制を整えたことであろう。

ブラジルにおける東京銀行は、リオ支店に続いて、日本移民五十年祭を期とし、サンパウロ市にも支店を設け、その使命を達成しつつあったが、一方特殊銀行としての特権の上にあぐらをかくわけではなく、一九六四年五月には更にサンパウロ市に姉妹銀行として「サンパウロ東京銀行」を開設し庶民的なものに一変せしめた。

世界的の信用と、清新たる民主的行風を背景に、日伯延いてはコロニアの経済発展のために努力を続けているのが東京銀行の姿といえる。

△東京 本社

東京都中央区日本橋本石町一丁目六番地の三

頭 取 原 純 夫

△リオ・デ・ジャネイロ支店

支店長 折 田 行 彦

次 長 開 口 佃 男 △サンパウロ支店

支店長 中 原 克 平

次 長 秋 山 弥 彦

株式会社 サンパウロ東京銀行

本店 聖市 ロベルト・シモンセン街七二 電話

三五・二四六一、三五・八九〇一

メルカード支店 聖市アベニード・メルクーリオ四〇一

電話 三五・八〇八八、三七・九〇六七

ブラジルに最も古く開設された銀行としては一九一七年七月リオ・デ・ジャネイロに支店を開けた横浜正金銀行（東京銀行の前身）がある。第一回笠戸丸移民におくれる事、僅か九年にすぎない。

かつての横浜正金銀行、或いは第二次大戦後の一九四七年一月一日から生まれ変った東京銀行といえ、何れも性格は外国為替専門銀行として、特にブラジルの場合、日系コロニアとは関係の無いものと考えられ勝ちだった。しかし、特に戦前の横浜正金銀行時代、これは一般日系コロニアと関係の薄いリオで営業を行っていたとはいえ、その歴史のなかで二回、陰の立場にありながら日系コロニアの窮状を打解するのに大きな役割を果たした事がある。

その一回目は一九二六年。当時、異常なセツカのため、まだ充分な経済力もなかった日系加排栽培者達が極めて経済的困難におそわれた時、当時の田付大使の要請にもとづき、正金リオ支店は、八十五万円の農業移民救済融資を実施、起死回生の役を果たした。その二回目は平生ミッシェン来伯後の日伯貿易拡張時代、その中心は日本農業移民の生産する綿の輸出であったが、その綿の生産融資には正金は実に大きな努力を行ない、この拡大した綿の生

産は、日系コロニア全体とは言えないものの、相当に大きな部分の経済発展をうながした。

横浜正金変つての東京銀行は一九五六年、再びブラジルに帰つて来る。だが、ブラジルの銀行法では外国銀行の支店では営業に種々の制約があり、一般の銀行としての活動はなかなか難かしい。しかし、戦前にも行なつたようにブラジル、特には日系コロニアとの密接な関係を持つ事は何とも望ましい事から、一九五八年、日系コロニア五〇年祭を機として、サンパウロ市にも支店を開設、さらに一九六四年五月、ジジガル・グループのパウリスタ銀行を買収、同年十二月、サンパウロ東京銀行と改組し、現地銀行としての活動を開始した。

近年に於てブラジル経済が最も荒れた一九六四年の発足だけに、その当初には営業面で幾多の困難に直面する。しかし内部体勢をととのえ、一九六六年八月、第一の支店として旧メルカード近くのメルクリオ大通り支店を開設する。

市中銀行が営業成績をあげるためには支店数の増加は不可欠の条件である。しかし、政府が実施中の国内銀行再編成の方針をしっかりと見きわめるため、今日まで、あらゆる不便にも拘らず、本店および前記のメルクリオ支店の二店のみで営業を続けてきた。極度に合理的経営方針のため、僅か二店、しかも少数の従業員数にもかかわらず、営業成績は良好であり、預金額でみると一九六九年六月末現在で、この規模としては驚くに値する五三四万新クルゼイロスに達した。

現在遂行中のブラジル銀行業界再編成方針は、今まで多数にありすぎた弱小銀行を整理して、小数の強力銀行を残すというもの

である。この方針によれば東銀グループは、母店とサンパウロ東京二行の資本金を、それぞれ一千万新クルゼイロスまで拡大させねばならず、果してブラジルにそれだけの投資が必要かどうか懸案となっていた。

しかし、ブラジルは政情安定をむかえると共に、その経済は著しいバイタリティを示して来た。この事情に刺激され、日本からの企業進出も極めて増加しそうな傾向にある。このような情勢から、東銀主脳部はほゞサンパウロ東京銀行の拡大発展方針を決定した模様である。

一九七〇年までに三支店を開業する計画は今まで見送られていたが、今やサンパウロ東銀のなかには再び開設時の熱っぽい空氣があふれ始めたように見える。計画の実施に二、三年のおくれを生じたが、今や世界の東京銀行としての実力満々などころには、その二、三年の遅れなどは物ともしない意氣が感じられる。恐らく数年後には、新しい飛躍によつてブラジル銀行界の上位におどり出て来るサンパウロ東京銀行の姿が予想出来る。

株式会社 ブラジル 住友 銀行

本店 聖市キンゼ・デ・ノベンブロ街二四五

電話 三六・二六五七、三五・〇七三六

メルカード支店 聖市カンタレイラ街一〇一

電話 三五・五八三三、三五・三七六八

ピネイロス支店 聖市テオドーロ・サンパイオ街二四九〇

日本の住友銀行は、明治二十八年に、第十五代住友吉左衛門の個人経営として創立したことにはじまる。

株式会社改組されたのが明治四十一年、第二次大戦終戦時にご多分に漏れず解体となったが、昭和二十三年十月大阪銀行の名称で、いわゆる財閥銀行から大衆銀行へと新路線の展開を見た。行名を住友銀行に復帰したのは昭和二十七年のことで、日本国内に一七七カ店、海外には、ニューヨーク、ロンドン、香港に支店があり、預金残高一兆七千六百三十六億四千二百万円（一九六九年三月期末）という。日本で経営している銀行の預金量は、富士、住友、三菱、三和、日本興業、東海、日本長期信、三井、第一、大和の順位であるが、中でも富士、住友は首位を争っている。

アメリカの金融専門紙「アメリカン・バンカー」の発表した一九六八年十二月末における世界商業銀行預金順位には、住友銀行が十八位、富士十九位にランクされている。

これは加州住友銀行の預金が合算されたため富士より上位になったのもので、いづれにしても収益力をはじめ、経営諸指標では住友銀行が都市銀行中のトップを占め最大の効率をあげているようだ。

この大住友銀行がサンパウロ市に姉妹銀行としてブラスコット銀行を開設したのは一九五八年十月、株式会社ブラジル住友銀行に改称されたのは一九六〇年である。

進出当初は、たまたま金融界恐慌に遭遇したが、住友銀行の伝統精神である「浮利を追わず」「堅実な経営」がものを言い、好調なすべり出しを見せ、南銀、東山などの先輩銀行に続き、コロニ

ア延いてはブラジルの金融機関として頭角を現わした。

同行の資本金は五〇〇万クルゼイロス新(全額日本住友銀行出資)、従業員が全体で百十五人、そのうち日本側からの派遣駐在員九名、あとはほとんどが日系二世群である。

前記した通りブラジル住友銀行は、まだ進出十年の若さであるが、創立六年目には早くもメルカード区カンタレイラ街一〇一に第一号支店を開設、続いて一昨年十月にピネイロス区テオドロ・サソ・パイオ街二四九〇に二番目の支店を増設した。

遠からずセアザ、ABC方面にも支店を持つべく計画が進められている。

同行の頭取は加太邦男氏、慶応大学経済学部出身、住友銀行勤務二十一年のキャリアでニューヨーク支店次長、神戸三宮支店長を経てブラジル住友銀行頭取に栄転した。

「われわれの経営方針は、一言にしてつくせば堅実経営、これは住友家数百年の事業精神です。一般顧客へのサービスは勿論のことですが、併せて、コロニアの経済発展、日伯貿易促進の面にも大いに役立ちたい」

これが、やる気十分の気性を見せる加太頭取の言である。

取締役頭取

加太邦男

常務取締役兼

メルカード支店支配人

谷口逸彦

取締役兼

ピネイロス支店支配人

右近良三

取締役

吉田良一

ニッポスール証券株式会社

サンパウロ市 セナドール・フエジョー街六九 六階

電話 三三・四五九三、三三・七五六八、三四・八八一六

ニッポスール証券KKは、前身オルガニザソン・ニッポスール社経営の仲介業務を継承、株式に表替した会社である。

いうまでもなく南米銀行の系列会社で 改組したのは一九六七年で比較的新しい組織だが、しかし、旧ニッポスール社の創立にさかのぼると十四年の古い歴史を持つ。

新ニッポスール証券株式会社は一九六七年八月中央銀行より公認資格を獲得、続いて同年十一月十日サンパウロ証券取引所の正会員となった日系唯一の「ソシエダーデ・コレトラ」である。

証券取引所会員の認可条件は生やさしいものではなく、重役陣はすべて中央銀行から身分、財産証明を要求され、厳密な調査の上登録される、株式会社の場合は、普通株の五〇％を重役陣が所有すること、フソド（投資基金）を形成する場合の最低資本金は十五万クルゼイロ新であること、毎月のバラソセツテを翌月の二十五日まで中央銀行と取引所に提出しなければならない、などの規制があり、しかも中銀と取引所の厳密な管理のもとに経営を行っている。

勿論、ニッポスール証券はすでにそれらの諸手続を完了、登録（第七十六号）を済ませ、更に株式市場における投資活発化を計る意味で「フンド・デ・インベスチメント」の設立を計画、その権利取得に必要な資本金二十万クルゼイロ新に増資した。

業 務 内 容

同社の業務は証券取引市場における証券類の売買と為替取引の仲介に大別することが出来る。

△公債（チーツロ・プーブリコ）

聯邦、州政府発行の証書で、これはコレソソ・モネタリア及び末経過期間に反比例して割増しがあり、安全性第一、換金容易、受ける利子は税金の対象にならない特典がある。

△為替手形（チーツロ・パルチクラーレ）

信託会社、不動産会社の引受為替手形などで、すべて無記名式、大部分がボルサの窓口を通らず、引受会社が所属のディストリブイドーラ会社を介して直接会社の窓口で取扱われる。

△株券

株式のネゴシオは配当金の外に増資による無償交付株券と、ネゴシオの差益があり、利廻りは高率で、比較的安定しており、政府の積極的テコ入れに保護されて、投資機運が上昇しつつある。

△為替取引業務

外貨の取扱いはブラジル銀行為替局の管理下にあり、金額の多少にかかわらず取引所会員の仲介を必要としている。

ニッポスール証券が行う業務は伯銀に登録することが主で、直接ネゴシオにはタッチしない。

公定外貨のフィッシャメソトは、ボルサでする必要はなく、正式に外貨を保有する銀行の窓口でネゴシオが行なわれている。

△その他主なる取扱い業務は、輸出入為替のフィツシヤメソト、外国より外資による投資金の送金又は返還、投資（外貨）利益の送金、一般送金（見舞金、寄付金、扶助金、旅費）などである。

ニッポスール証券株式会社の株主メンバーは南米銀行重役陣を中心に、傍系会社の有力関係者が参加しており、常に信用・正確をモットーとしている。

とくに株投資は危険視され、一般の理解が薄く大衆化には未だしの感がないでもないが、カステロ・ブランコ政権以来、株式の購入及び公開に対していろいろの特典を与えることを矢つぎ早に決定しているので、最近証券ブームとすら言われ、開花期に入った感じである。

同社ではその機運をキャッチ、株券の購入、売却に対し、金額の受け払い、受け渡しはいうまでもなく、購入後の証券の保管、証券に発生する権利行使、言いかえると、配当金及び無償株券の受け取り、増資優先権の行使など一切のアフター・サービスを計っている。

取締役社長	小村光雄
専務取締役	永島伶二
取締役支配人	服部宏久
取締役	深谷健司

クレアズール 南米信託株式会社

本店 聖市セナドール・パウロ・ユジーヂオ街七二番一階

電話 三三・五三四六 三三・七〇四七

会社成立の背景

一九四五年、ブラジルで始めての信用金融投資会社法が発令された。これは、当時、ブラジル工業の第一次発展期にあたり、このため中、長期融資資金の需要が急増したが、一般市中銀行はこれに対応するべき構造、機能を持たず、この必要を満たす処置としてこの法令の制定となったものだった。従って、この法令の制定後、直ちに多数の新会社設立希望が殺到し、短期間中に一二〇社ほど創立されたが、これらの会社群も、折から激化するインフレ傾向、他方では政府の高金利取締令の存在のため、切角の目的とした長期資金供給の活動が出来ぬままだった。この矛盾の解決のため、政府は種々の研究のち一九五九年十一月、その改正法を発令、ここで始めてブラジルに於ける信託業務の活発化が見られるようになる。尚、この改正法の特徴は、信託会社として信用金融会社 (Cia. Credito de Financiamento) と投資会社 (Cia. de Investimento) の二種を区別し、同時にこの混合形態をも認めたことであった。

南米銀行でもかねてから長期信用業務の必要を痛感し、種々の検討を加えて来ていたが、この一九五九年の改正法を見て直ちに新会社設立の準備を始め、一九六一年三月、クレアズール南米信

託株式会社の名で発足したものだ。日系人によるこの種企業の嚆矢である。

会社の活動状態

クビチェック政権の時代に急進するブラジル工業の第二次発展期の波は、一九六〇年に入ってもおとろえず、日系だけをとつても、日本からの企業進出、またコロニア資本による各種工業の発生が見られる時期である。このため、南米銀行、日本よりの富士銀行、安田海上火災の三社を主軸に、他にコロニアよりの出資者を集め、資本金を五五、〇〇〇新クルゼイロスとし、また職員はほとんど南米銀行より出向いて発足した同社も、こうした時代の要請にマッチした事もあり、創立直後より驚異的な事業の進捗を見た。このことは資本金の増資だけでみても

一九六三年八月 一一〇、〇〇〇新クルゼイロス
一九六五年三月 三三〇、〇〇〇新クルゼイロス
三十一日には、それまでの

資本金 一、一〇〇・〇〇〇新クルゼイロス

積立金 一、〇七一・〇〇〇新クルゼイロス

から、新たに資本金二、四二〇、〇〇〇新クルゼイロスの増資が発表された。

しかも、その営業内容は、この業界での後発企業なものにも拘らず、信託業務面ではブラジル全国第一位。また証券保証業務は、取扱開始以来わづか二カ年であるが、全国の一〇〇社中で八四位（一九六七年六月現在）、利益面では三位という好成績を収めている。また新事業としてはFINAME代理業務もあり、これも

順調な拡大ぶりを示している。これらを数字で示すと、一九六八年五月末現在で、

信託預金 一〇、五四四、九九九新クルゼイロス貸付融資額
二〇、〇〇九、〇〇〇新クルゼイロス (一九六七年十二月末)
為替手形引受額六、九七四、〇〇〇新クルゼイロス

(一九六七年十二月)

FINAME代理業務一、八八八、〇〇〇新クルゼイロスとなっている。

南米銀行が、その金融界に於ける力の合理的な発揚のために創り上げた傍系企業は現在のところ四社。南米保険(一九五八)クレアズール(一九六一)セグラテック(一九六六)、ニッポスール証券(一九六七)がそれらだが、このなかで、時流に合致したところ、或いは更に政府の政策の援助もあつてクレアズール南米信託は全く類のない進展ぶりを示した。金融機関の運営は如何なる時にも難かしいが、特に後進国の、社会、経済、政治の安定性が欠除する所ではより一層の努力を必要とする。そのなかに於て、特に最近は一九六六年以来の未曾有の経済不況のなかに於ても、着実に事業の進展をおこなった商銀グループ、特にクレアズールの実績は賞讃に値する。

経営陣

社長	宮坂 国人
副 "	相場 真一
専務取締役	安岡 桂太郎
取締役支配人	河添 清

取締役

和田 周一郎

飯田 彦光

樋口 博三

東山信託株式会社

聖市 ガルボン・ブエノ街三三二

電話 二七八・九三七五、二七八・一九〇八

コロニア最古の銀行業務を始めた東山グループの各種企業群の最後に誕生した。一九六五年八月、資本金二〇万コソトで発足。尚、同年十二月の中央銀行第二一号通達にもとづき一九六六年に五〇万新クルゼイロスに増資した。

信託業務は金融先進国では何れも著しい発展を示している業種。とくにアメリカでは信託業務は銀行、保険と並んでの大勢力を有し著名信託会社の場合、その集中する資金量は尤大なものとなっている。ところで信託業務では銀行と比べて、金の回転期間が長い事が特徴。したがって、一国の経済が比較的安定しており、更に経済構造も発達して資本財投資需要が高いところでなければ、その存在意味が薄くなる。ブラジルでこの種資金の必要性が高まって来たのは一九五〇年代、とくにその後期からだった。

一九四五年、先づブラジルで始めての信託投資会社の規制法が出され、ここで数百の信託会社が発生する。ほとんどが銀行資本によって創立されたもの。だが、これらの実際的な運営は一九五八年の信託投資会社改正法が出るまで待たねはならなかった。こ

こでブラジルに始めて新しい信託金融業務が発足する。もつとも、特別な企業を除き、今まで経験の無かった事業だけに、始めのうちは運営面に混乱も見られ、更に一九六一年からの高騰するインフレは、その運営混乱に拍車をかけた。

この間の事情を精しく視察し、事業内容について検討を重ねていた東山グループは、今後の工業面に長期資金手当ての必要さの増加する事、また東山グループとは表裏関係にある日本の三菱グループの今後の対ブラジル・オペラソン方針とにらみ合わせ、一九六五年八月に企業創設、同年十二月より営業を開始する。日系コロニア関係としては南銀グループによるクレアズール南米信託に次いで二番目のものとなった。

先発グループの動勢を研究したうえでの発足だけに、東山信託の業務の発展は早かった。だが、そうは言ってもブラジルでの信託業務には種々の困難が伴っている。何よりも一般が信託業務について無智な事、それに合わせて長年の激しいインフレ傾向から、一般に長期の貯蓄行為に不安感が充満している事などである。

だいたいが先進国に於いても、過去に信託業務が黄金期を迎える以前、長い困難な時期をもっていた。目に見えぬ商品な事、説明を長期にわたり繰り返さねばならない事、長期保有を必要とする事など信託の本質的な性格は何とも変えようがない。このため、東山信託では先づ始めに出来るだけ業務の簡素化を計った。企業の資金源は「信託貯金」と「為替手形」の二方法だけ。余り始めから窓口をひろげても、経費だけ大きくなり過ぎて営業成績が上昇しない恐れがあるからだ。これと同時に、前記二方法で集まった資金の運用に最大の努力を払って来た。

勿論、世界的にみての超高金利の国柄から、信託に資金を求めて来る企業のなかには異常なまでの高金利を約束する所も多い。だが、堅実営業の企業がその様な高金利負担にたえられない事も確実である。他方、近年は一般的傾向として倒産も多い。倒産の不安のない堅実内容の企業に融資し、しかも出来るだけ高利率の利潤を出す事は決して簡単な業ではない。充分な信用調査網も不可欠である。

このような難問題と直面しながら、東山信託はすでに五年の営業実績を誇るまでに到達して来た。しかも一般金融機関の資本金増加傾向に応え、東山信託でも二〇〇万新クルゼイロスへの資本拡張を行い始めている。東山グループの場合、特に背景の三菱グループの重さを考える場合、二〇〇万新クルゼイロスは特に歴大な金額ではないが、増資の場合、資本の増加に見合った事業量の拡張がなければならぬ。このため東山信託は目下セールス・プロモーション拡大に最大の努力を払っている。

アメリカでは最近の傾向として、歴大な資金を集めた信託基金の運用を若い世代の担当者に一任する傾向が強まった。

伝統的なモルガン信託銀行でさえ、その八〇億ドルの信託基金の運用者は僅か三八歳の経済学士。ましてブラジルでは歴史の新しい信託業務だけに東山信託では若い中堅経営者の育成に極めて熱心だ。若々しい体質の信託企業を目的に、東山信託は着々と歩みを進めている。

重役室

社長 山口昇三郎

専 務 弘 中 仁

(訂正)

「東山信託株式会社」は印刷終了後左記の通り人事異動がありました。謹しんで訂正いたします。

坂締役社長 藤 井 素 介

取締役副社長 石 岡 寛 一

業務取締役 弘 中 仁

パラナクレジト 信 託 株 式 合 社

本社 パラナ州ロンドリーナ市セルジッペ街九八四

電話 二・五六三二 二・五六三三

雑穀、珈琲から始まった北パラナ経済も、一九六〇年初頭から次第多様化の傾向を示し始めた。そうして一九六五年、ロンドリーナ周辺の実業家たちによってパラナクレジット信託株式会社が創設されるまでになる。北パラナの経済は、今日もいぜんとして加排を中心とする農作物によって支えられているが、その農業から生れた余剰利益を、商工業に投資し、一方で地方産業の発展をうながすと同時に、他方、農業資本を大巾に金融資本に転化せ

しめようと言うもの。若い経営者グループから生れたこのアイデアは、勿ち多数の賛同者を得て、一九六五年一〇月二日、資本金一五万コント、九一名の株主からなるパラナクレジット信託株式会社となつて現われた。地方都市で金融機関が新しく発生する場合一般には銀行の形をとるのが普通だが、この北パラナでは、始めから信託会社の形をとつた事は興味深い。これは一九四五年度の信用金融投資会社法が一九五九年にブラジルの現実に則した新法となつて改正され、中、長期にわたる金融機関としては信託会社の方が適当との発起人グループの判断によるものだった。

発起人グループは現在いずれもパラナクレジットの役員としてその運営にタッチしている、そのメンバーは上野アソトニオ（アサイ綿花社長）、市村之（加排、ラミー園経営、マジ社社長）、下村認（土木技師）、住田輝雄（SAEL重輜電装社）、中司三郎（中司モーター再生工業社長）、南保友勝（南保タイア再生工業社長）の各氏らと、全く多岐にわたる産業分野の人達である。当面の金融機関経営についての専門家が居ないため、この計画の具体化には長期間の研究を重ねた。その末に六五年一〇月の会社設立、同年十二月二九日連邦中央銀行から営業認可を受け、六六年四月一日から本格的に営業を始める。

ところで信託会社も金融機関であるため、当然のこととしてそこには資金の受け入れと、受け入れた資金の最も有効な活用的一面がある。ここで先づ資金の受け入れ面で、パラナクレジット信託が採用したのは『パラナ信託貯金』と『為替手形引受』だった。この信託貯金は銀行の定期預金と異なり無期限なこと、貯金解約の時は六ヶ月以前に申請するなどという特徴があるが、いづれに

しろ、年間二回ほどの収入期だけしか持たない奥地農業者にとって、この信託貯金は農業剰余金に極めて適当な投資口を提供した。また為替手形の方は、パラナクレジット社発行の為替手形に対する資本参加の形のもの。一年期限でコレツソン・モネタリア加算される仕組み。

信託会社にとって、ひいては金融機関は何れもだが、一番難かしいのは、この集った資金の活用面である。このため営業の総支配人の人選は難行をきわめたが最後に、クリチーバの経済大学出身の江頭美氏に決定した。三四歳の小壮経済学士は学生時代から将来を嘱望されていた人。実は投資信託型金融機関の先進国アメリカで、最近はその集中した厩大な資金の運用を三〇歳台の小壮経済専門家一人にまかせる傾向が強いが、その事と類似して興味深い。

この江頭氏の運用よろしきを得て、パラナクレジット信託は、次第にその業務に活発さを増して来ている。新生児らしく、事務所は本店だけ、従業員一二名と形は小さいが、資本金は一九六六年、一九六八年の二回増資して現在では五八七、二九〇新クルゼイロスに達している。又九一名だった株主はすでに一六七名に増加した。当然の事として株主の大部分は日系人だが、最近になり小数ながら日系人外からも株主を希望する者が出て来ている事は注目される。

これは一九六七年二月の中央銀行指令一五七号で、この種金融機関の充実の必要さを感じた政府が、投資者に対し法人の場合で一〇%、自然人の場合で五%の所得税の低減を認めた事も大いに力となっている。SUDENE、SUDAM地区への投資が五〇

%の所得税低減は周知のところだが、小規模、又は中規模の経済体にとって東北伯、アマゾン地区はあまりにもかけはなれた場所。だが地元の信託会社なら、たとえ低減率は低くともと皆が関心を示すのは当然である。

ブラジル経済の動乱期に、一地方都市に新しく生れたこの金融機関には、単に。パナだけでなく広い一般の関心が集まっている。

社 長

上野アントニオ義雄

副社長

下 村 認

専務取締役

中 司 三 郎

財務取締役

住 田 輝 雄

取 締 役

南 保 友 勝

常務取締役

市 村 之

総支配人

江 頭 美

南米保険株式会社

本店 聖市バロン・デ・イタペチニンガ街二七五、一〇階

電話 三五・二八五九、三五・七五六二、三六・二八〇八

名前の示す通りに南米銀行関連企業の一つ。

保険業務は銀行業務と同様に世界では古い歴史を持つ金融業務の一つで、名前は銀行と同様によく知られながら、実際の内容はあまり一般に知られていない。これは保険業務がその発生から発達まで、中世以来いずれも世界の先進地域のみで専ら伸長していた事も原因する。

つまり発生は一四世紀、地中海貿易花形の時代の北イタリアの商業資本の間。当然のこととして海上保険が考え出された。これは一六世紀となり、急速に世界貿易の王者の座についたイギリスに於いて無類の発展を示す。一六世紀の後半にはもはや金融業者の副業としての保険でなく、堂々と専門の海上保険業者が発生した。イギリスのロイズ海上保険社はその時らしいの、世界最古の歴史を持つ。

また火災保険は一六六六年のロンドン大火災をきっかけに、歯科医ニコラス・バーボンが海上保険のアイデアを火災に適応して一六八〇年に会社を創設したところから始まった。これらの保険業務は、一方で損害の保証制度であると同時に、普通銀行で不可能な長期金融機関として無二の働きを持ったため、産業革命の洗礼を受け、資本主義の思想を理解したヨーロッパの諸国では、一八世紀になると多数の保険会社が発生して来る。その保険の種類もほ

ば現在ある全ての型が出そう。

日本にこの保険制度が入りこんだのは、日本の近代化の歩みが始まった一八八七年。日本の風土にふさわしく業種はまず火災保険だった（東京火災保険会社）。このあと、日本産業の近代化とともに多数の各種保険会社が発生するが、うち、この日本最古の東京火災保険に、第二次大戦中の国策もあつて帝国海上保険および第一機罐保険の三社が解散合併して安田火災海上保険会社となり今日に至っている。ブラジルも、一九五〇年代から保険業務の実質的な活動が活発化して来た。特に金融活動が短期のものに限定されている銀行金融グループとしては、信託法が現実には則さないものとあつては何とかして長期金融の方法を保険業務に求めなければならぬ。このような動きのなかで南銀グループもしきりに保険業務への進出を研究する。ただ、保険業務にはそれ独自の難かしい技術面があり、単に資金だけでは解決せぬため、長い間、懸案として温められて来た。

ところで安田火災としては国内市場を整備した後は広く海外に発展しているが、この安田火災のブラジル進出プランと、南米銀行の長年の念願とがきわめてよく適合し、一九五八年八月、資本金二〇、〇〇〇コントで日系初めての南米保険株式会社が発足することとなる。日本最古の七一年の歴史を持つ安田火災の技術指導により、精鋭をもつて知られる南銀のスタッフが直接業務にタッチし、このため後発企業ながら技術とサービスが高く認められ、南伯各地に散在する南銀支店がその窓口となって広範囲な契約を得る以外に、リオ、ポルト・アレグレ、クリチーバには専業代理店を持つに至った。

現在、南米保険が取扱うのは火災、火災休業利益、傷害、自動車、責任、陸上海上運送、盗難、船舶、雑危険の各種保険だが、その営業成績は五年目の一九六三年の決算期で

資本金Ⅱ二〇、〇〇〇コント

諸準備金Ⅱ一八二、四六四コント

保険料Ⅱ五一〇、五一〇コント

一〇年目の一九六七年には、

資本金Ⅱ一二〇、〇〇〇新クルゼイロ

諸準備金Ⅱ七四三、〇〇〇新クルゼイロ

保険料Ⅱ二、二六〇、〇〇〇新クルゼイロス

と著しく上昇している。

実は、南米保険発足の時期、一方の南米信託は、極めて好調な伸長に比し、保険業務は一九六〇年に入りブラジルの異常なインフレ昂進により、急激な発展が望めない事情にあった。しかし、社会、産業の発展に保険会社の存在は不可欠の物の事は周知のところ。南米保険は高い目標を目指し、その着実な道を進んでいる。

取締役社長

宮 坂 国 人

専務取締役

木 村 治 郎

財務取締役

渡 辺 俊 一

取締役支配人

宇 都 宮 安 男

役員補佐

柚木 栄一

役員補佐

鶴野 光

セ グ ラ テ ッ ク 有 限 会 社

聖市 バロン・デ・イタペチニンガ街二七五、一一階

電話 三七・六五二五、三七・一六一五

現在、南米銀行の系列会社は七社。そのなかで最も新しいものの一つにセグラテック有限会社がある。

南米系列七社のうち、本来の金融業務と直接の関係が薄いものはプロゾット・レス倉庫、サンタ・エルシリア農商、南米不動産の三社のみ。他の四社は南米保険（一九五八年創業）、クレアズール南米信託（一九六一年）、セグラテック（一九六六年）、ニッポスール証券（一九六七年）と、何れも金融業務本筋のものばかりで、これを見ると南銀の金融政策の方向、さらにはブラジルに於ける金融界の傾向さえわかると言われる。

ところで当面のセグラテック有限会社。この創立は一九六六年（資本金一〇、〇〇〇新クルゼイロ）と新しいが、この業務自体は一九五五年、資本金五〇〇〇コントで創立されたニッポスール社の中の一部門として、以前から行なわれて来たものだった。次第に拡大する事務を合理化し、将来の発展のために、ニッポスール社

が発展的解消をとげ、一つがセグラテック社、他の証券、為替取引部門が一九六七年創立のニッポスール証券取引株式会社（資本金五〇、〇〇〇新クルゼイロ）となる。尚、つけ加えるとニッポスール証券は、国債、州債、株式、信託会社引受手形等の証券取引きに実績をあげている。日系では唯一つのサンバウロ証券取引所の正式会員資格を有する企業である。

セグラテック社の主要業務は保険代理業務。特に南米保険会社の渉外部門を代行する。だいたい保険業務というのはその内容が広範囲である。火災、生命、傷害、自動車、飛行機、船舶などと言ったものから、盗難、海上運送、その他、内容は極めて多岐にわたる。

しかもその国の社会、経済面の発展段階が進めば進むほど複雑化する性格をもつ。したがって、保険業務ほど広範な調査、研究機関を必要とするものも少ない。しかもその渉外部門となれば機動性が行きとどいたサービスを要求される。

一般に保険業務は後進国ほど低調なのが普通。社会、経済の安定度が低いうえに、保険対象の経済活動が少ないため、ブラジルは、長期の、しかも異常に高騰するインフレのうえ一番基本的な火災保険も、家屋が一般的に耐火建築のため極めて低い利用度しかなかった。それがサンパウロ市を中心とする工業の発展で、いま次第に変動しつつある。工場建築、倉庫等はいやが応でも保険を必要とするし、近代的な雇用関係は労災保険なしには考えられない。また、近年増加する一方の自動車には、保険加入は義務同然である。

このため、この数年、保険会社の新設立、または業務の活発化

がしきりと目につき出した。しかも政府指令による、保険払もどし金に対するコレクソン・モネタリアの適用は、保険業務に最大のガンだったインフレに対する最良の武器として、保険会社を奮起させるのに充分だった。

ところで、国によつて、その社会、経済状態が違ふように、保険業務の主対象も異なつて来るのは当然、目下、自動車に対する保険はどこの保険会社も取扱つており、しかも之は将来に増加一方のものとして、各社ともその獲得には努力しているが、セグラテックは、もちろんこの面にも努力はしているものの、主目的を運送面の保険に置いている。国の工業が發展し、生産があがつて来れば商品運送量の増加するのも当然。しかもブラジルの如く広大な面積で、道路が整備されていない所が多ければ運送に相当のリスクが生じる。従つて、この面の保険業務は順調に伸びる見通しによるものだ。

一般市民の保険業務に対する理解度の低い場所での代行業務は大へん難かしい。保険制度そのもののPRから始めねばならない。だが、商銀伝統の真面目な努力が結実して、業務は順調に伸び始めた。資本金も早くも増資して五〇、〇〇〇新クルゼイロ。しかも今までのPRの努力の結果が、保険への関心を招来した。こうなれば南銀全支店網を代理窓口として利用しているセグラテックは絶対の強みである。取引の一件一件は小額でも、完全なサービスで数を集める：セグラテックの方針は、創立四年目で早くも軌道にのつたように見える。

総支配人	田口繁治
支配人	服部博久
役員代表	椎名邦博
〃	山村養
〃	小村光雄

東京火災海上保険株式会社

サンパウロ事務所 ペードロ・アメリコ街三二 一八階

電話 三四・八四五五、三五・七二六七

リオ支店 アベニード・プレシデンテ・ヴァルガス街

四三五 二一階

電話 二三・六〇五二、四三・一七三五

東京海上火災は一八七九年（明治十二年）に創立された日本で最古最大の損害保険で「トウキョー・マリン」の名は米英はじめ世界各国に知られている。

日本には東海、安田に続いて大正海上、住友海上、日本火災など多くあるが、保険の場合は、東海さん、安田さんが合言葉だという。

殊に東海さんは同業各保険会社とは比較にならないほどの規模で、資本金、積立金、年間収入保険、収益、どの一つを見ても業界の王者にふさわしい。

営業活動範囲は極めて広くヨーロッパ、東南アジア、アメリカ、ブラジルを含めた諸外国に及び、主として現地の信用ある証券会社に代理店を置き、駐在員を派遣して取引業務提携といった形式をとっている。

同社は第二次大戦で大きな痛手を蒙ったが、苦難を乗り越えて復活、現在の資本金は百三十億円、昨年の保険収入額九百億円という。

同社は一九五九年以来、英国のヨークシャー保険会社ブラジル支社に代理店を委嘱して、火災、海上、運送、自動車その他新種損害保険のほぼ全種目にわたり、ブラジル全国主要地で証券を発行し、元受け並びに再保険営業を行って来たが、昨年来ヨークシャー社との代理店契約期限切れを機会に、ヨークシャー社との契約を打ち切り本年一月から直接経営に切り変えられた。

当分の間は、日本内地発行に係る海上貨物保険証券と海外旅行傷害保険証券の損害査定のみ従来通りヨークシャー社に業務を委託することになる。

したがって今までの同社の営業所（ペドロ・アメリカ街三二、十八階）はブラジル支店営業所となり、支店をリオ市に置き、横井正己氏が支店長に就任、これまで次長だった篠又幸一郎氏がサンパウロ営業所長になった。

ブラジルにおける東京海上火災の営業機構は、東海火災海上（出資率三三％）日本の共栄火災（三三％）コチア産業組合の子会社コダイ（三四％）三者の提携関係によって成立っており、その営業区域は、リオ、サンパウロは勿論のこと、ミナス、パラナ、マツト・グロッソ、ベルナンブコ、リオ・グランデ・ド・スールなど

全国に及んでいる。

ブラジル保険業界の問題点は、後進地域にあり勝ちな保険掛金高の割高さやその他の理由で十分な資力を持った大企業が出来ず、何れも海外に本社、或いは出資者を持つ企業が数多くできて、猛烈な市場獲得のしのぎをけつっている事にある。このため政府では、銀行と並ぶ重要な金融機関としての保険業界の役割から、先に銀行界に課したと同様に、保険業でもより少ない企業数と、より充実した企業内容为目标に、次第と規正指導の態度を示している。

このような状勢下に於ては約一世紀に近い歴史と、広く世界の業界に知られた東京海上は極めて有利な立場に立つ事となる。しかも農業国から工業国、さらには今まで不活発だった海外輸出も、自国船の拡充によって強力に促進するといった近年のブラジル経済状勢も、保険業界にとっては極めて有利に展開することとなる。それにしても、ブラジルにおける保険事業の開拓は、まだ発展途上国だけに、保険に対する啓蒙も大きな仕事に違いないし、それだけにブラジルの国に即した新しい時代の流れに対応する営業を必要とする。

その他にも厳しい局面を控え、難かしい問題がないでもないが、保険業界で経験も古く、その道のベテランである横井正己支店長の敏腕と相相俟って業績の大きく高まることが予想される。

△東海ブラジル支店 アベニード・プレシデンテ・バルガス四三

五、二一階 電話二三・六〇五二、四一・一七三五

リオ・デ・ジャネイロ市

△サンパウロ営業所 ペードロ・アメリカ街三二、一八階

電話三四・八四五五 三五・七二七六

支店長 横井正己

サンパウロ営業所長 篠文幸市郎

安田火災海上保険株式会社

サンパウロ事務所 バロン・デ・イタペチニンガ街二七五、一

○階

電話 三五・二八五九、三五・七五六二

リオ事務所 フランクリン・ルーズベルト大通り一二六

電話 二二・九五六〇、四二・四七三九

安田火災は一八八七年日本における最初の火災保険として設立された。今年で八十一年の歴史を持つ。

その安田火災が、ブラジルの経済伸展、とくに日本よりの進出企業の増加、日系コロンビアの発展に注目、かねて関係の深い南米銀行グループと提携しての進出を意図し、リオ・デ・ジャネイロ市とサンパウロ市に事務所を開設したのは一九五九年のことである。

保険業務は極めて国際色の濃いことが特色であり、ブラジルで営巣する約二百の保険企業体のうちでも、外国資本のもの、或いは外国資本との合併形態のものが過半数を占める。

いずれも企業規模は、とくに大きなものはないものの、実質的には全くの国際競争の場と化している。

この中であつて安田火災は、その長年月に培われた国際信用と提携社の南米銀行、南米保険、セグラテックとの円滑なグループ活動により、事務所は二カ所、資本金三万クルゼイロス新と小規模ながら、事業区域は全伯にまたがり、その事業分量は一九六八年において、全伯二百社のうち上位三十社内に達している。

一九六八年度の収入保険額は約二百万クルゼイロス新という。

同社の営業は社名の示す通り、生命保険以外の分野を主体とするもので、詳細に書くと、

火災保険

自動車保険

運送保険

盗難保険

傷害保険

賠償保険

船舶保険

責任保険

を対象とする。そのうち成績は火災、自動車、運送、傷害の順で

る。
ブラジル政府では、保険業務を正常化するため、保険にも銀行と同じく、企業の単位規模の拡大、会社数の減少を目標とし、一方掛金額を国際水準近くまで引下げることを検討している。

この場合、大安田火災を背景とし、そして又急激に成長するコロニアの経済力と、増加して来た日本からの進出企業を主対象と

している安田火災海上は資本的にも有利な立場にあるので、その実力が遺憾なく発揮されようとしている。

更に日本特有のキメの細かいサービスは、日系経済界以外にも大きく進出していくことであろう。

とくにブラジル経済の成長期を迎え海外貿易拡大の折から安田火災の将来は極めて有望なものがある。

代 表 者

柚 木 栄 一

木 村 治 郎

鶴 野 光

ブラジル協栄生命保険株式会社

(仮事務所) 聖市シヤビエル・デ・トレード街一一四、十階

電話 二三九一―一四四四、二三九一―一一六

協栄生命保険の歴史は一九三五年、各生命保険会社の共同出資により協栄生命再保険株式会社が設立された時にはじまる。

第二次大戦中は、日本国で営業していた外国生命保険会社の包括移転を受け、契約の保全に、力を注ぎ、戦争によって受ける外国保険の不利を保護したことや、戦争の末期には戦後対策機関として政府が設立した「生命保険中央会」を運営し、再保険のほか戦争傷害死亡保険などの政府業務を行なったことで広く知られている。

協栄生命保険株式会社が新発足したのは戦後の昭和二十二年、その分野では比較的新しい会社であるが、日本経済の高度成長、安定政策の波に乗って順調な伸びを見せ、現在では日本全国に八十七支店を持ち、保有契約高一兆二千億円に達する業界屈指の大会社にのしあがった。

同社の業種は養老保険、育英保険、海外旅行生命保険、勤労団体保険、住宅保険、厚生年金基金保険など多岐にわたり、日本では唯一の再保険会社として諸外国と再保険契約を結んでいる。

再保険というと一寸耳新しい業務の様であるが、それは例えば、保険会社が高額保険金の保険契約を引きうける場合、万一の場合の支払負担を少なくするため、その保険金額の一部を他の生命保険会社に保険することである。標準の体況以下とか高額契約の時に多い

このような保険会社間の保険を再保険と呼んでいて、協栄生命は日本国内十八社及び海外の各有力保険会社と再保険取引を行っている。

傍 系 会 社

協生同和証券会社

株式会社協栄計算センター

協栄生命不動産株式会社

協栄年金ホーム株式会社

協栄興業株式会社

協栄生命のブラジル進出

協栄生命がイグアス―保険会社の営業権を買収して ブラジルに進出したのは一九六九年十二月であり、日本の生命保険会社のブラジル進出第一号ということになる。

同社の資本金は百八十五万コソトス、主として団体保険（会社、工場従業員及び協会などの団体を対象にした保険で、保険料の低額が魅力）、修身保険、特別養老保険（万一の場合の保障と期間終了時に満期金を支払う、又年々保障額が一定額増額していきインフレに対抗出来るものであり、僅かな掛金で高額な保障が得られるのが特長）。

人事機構

ブラジル協栄生命の社長は渡辺正司氏、鹿児島、山口、京都、岡山の各支店長を経て来たキャリアマン、明朗、人をそらさない話術心の底から仕事を愛し環境にとけ込んでいる姿が印象的である。

永年ブラジル日本文化協会の事務局長として才腕をふるった藤井卓二氏が専務席に座っている。藤井氏の愛される人柄、知名度、外交手腕が買われたと想像出来るが、このコンビはブラジル協栄生命の好調なすべり出しを期待するに十分である。

ブラジルの貿易

歴史的な背景

ポルトガル人によつて発見され、天然資源の収奪が始まつた時からブラジルの海外貿易は始まつたともいえる。のち、その貿易品目は、パウ・ブラジル、貴金属類から、砂糖、綿、珈琲などの農産生産物に代り、また植民地だつた此の地は独立により帝政国家、のち一九世紀末には現在の共和制体にと変るが、収奪貿易の性格は、長く何時までも尾をひいてブラジル、或いは広くラテン・アメリカ的貿易を特徴づけることとなる。

これと極めて対照的な例は、「断絶の時代」の著者P・F・ドラツカーによれば日本に求められる。日本は世界でも稀にみる狭い貧しい国土に多数の人間を持つために、ほとんど全ての生活資材を海外に求めねばならぬため、その輸入品の代償を得るため、何としても輸出による外貨獲得が必要となり、しかも天然資源、或いは農作物等の一次生産物で輸出し得る何物をも持たないため、火のどるような苦労を重ねて今日に見るような特殊な輸出構成を達成していったという。

ブラジル、ひろくはラテン・アメリカの大部分の国では生活必需品は簡単に自給でき、しかも容易に輸出用の第一次製品を生産する事ができた。したがつて一国の経済によつて外国貿易の比重は比較的少なく、極端に云えば自国の必要からの輸出でなく、むしろ諸工業先進国の原料獲得の必要からの輸出でさへあつた。

このため諸外国、ブラジルの独立から二〇世紀初頭までは主と

してイギリス、その後にはアメリカなど他のヨーロッパ諸国の輸入商社はリオ、サンパウロ、サントスにブラジル支店を設置し、ほぼ独占的にブラジルの海外貿易面を担当する。従って海外貿易利潤の蓄積による経済発展資金、特に当初に膨大な設備投資を必要とする工業資金への転用などは、ほとんど考える事も出来なかった。

第二次大戦前後、必要工業製品の輸入が戦争の関係で難かしくなると、始めて国内工業の育成が考えられ始めるが、現実には一九四一―一九五〇年の輸出総額八四、三億ドル、同期間の輸出入益一二・六億ドルとの膨大な金額も生産面への転用はあまり行なわれぬままに消散してしまう。

海外貿易が国家経済の重要な一部門という新しい観点から考えられ始めたのは一九六〇年代に入ってからと言える。一方では帝政時代の初頭から放漫に続けられた海外からの融資の総額は、この時点で年々の利子の支払いさえ不可能に近い巨額となっていた。

現在のブラジル貿易

一九六八年現在でブラジルの国民総生産は約二五〇億ドルと推算される。この経済規模のなかで海外輸出は受取船賃、保険料などを含めても二〇億ドルを越えない。この総額を二〇億ドルと見てさえ国民総生産のなかに占める比率は八%にしか過ぎない。もつとも国民総生産のなかで輸出の占める比率自体は、例えば一九六九年の日本の場合でそれぞれの数字は約一五五〇億ドル、一五八・二億ドルを達成すると見られているから、比率としては一〇%強でブラジルの場合と大差ないとも言える。ただ、ブラジル

の場合問題となるのは前記したように一九四〇年代の末から変らない海外貿易規模であり、また貿易内容となってくる。

ブラジルの貿易規模については、一八年前の一九五一年が輸出一七・六億ドル、輸入一九・八億ドル、計三七・五億ドルだったが、昨年度に於ても総額においてこれを越していない。僅かな相違は輸出額において若干の増加、輸入で若干の減少があるのみである。つまり約二〇年間、貿易規模に於ては少しも発展も見られなかった。

むしろこの間、ほぼ定期的な霜による加排の減収、及び政治的事件などによる貿易規模の減少が目につく。たとえば一九五〇年末の三年間は輸出額は年当り一三億ドルにさえ達しなかった。

一九六〇年代になっても事態は少しも変わらず、混乱の多かった一九六二年では輸出総額僅かに一二・一億ドル、輸出入総額で二六・八億ドルにしか過ぎない。

この小さな貿易規模とならぶ他の問題点は貿易の品目構成である。一九六九年一月から四月までの期間、品目別の輸出金額が一〇〇万ドルを越したのは僅かに次の九品目にすぎない。

加排（粒）、綿、鉄鉱石、砂糖、パラナ松材（板）マモノ油、羊毛、冷凍肉、加排（インスタント粉） 尚、参考までにつけ加えると、この四カ月間の総輸出金額六・二四億ドルのうち、前記九品目は約七四%を占めている。

この品目を一九五〇年の主要輸出品目と比較して見て、一九五〇年代に見られなかったものは僅かに最後のインスタント珈琲のみにすぎない。ここで気がつく事は、ブラジルの輸出品目は僅かな例外を除き何れもが一九世紀末のそれと全く変化していない事

である。

何れもが農業或いは鉱業の第一次生産物であり、海外貿易にとっては一面白味の少ない構成を続けている。

相当額の船賃をかけての輸出に際し、トソ当り高単価の品物ほど率の良い事は言うまでもない。たとえば伽排の場合、従来の粒状のものは一トン当り六九二・四ドル（68年）に過ぎないが、イソスタソト粉では同重量につき一九七五ドルに達する。同様な例を求めるなら、一九六〇年代に入り鉄鉱石の輸出は急激な増加を示して来た。だがその輸出価格はトン当り六・九ドル（68年）に過ぎない。これが近年になって始まった（まだ量は少ないが）鋼材、又は鋼板の場合、価格はそれぞれ六八ドル、八七・五ドルとなり、フライ盤及び類似機械製品となると同重量で一・四万ドルと大巾な桁違いの数字となる。日本などの光学機械、電子機械などの輸出は更に大巾な有利性を示す。

国家経済のなかの貿易の重要性を認識した現政府下では、輸出の拡大を計ると同時に輸出品目構成の近代化をも合わせ促進し始めている。折から、一九五〇年中期から設置された諸工業は、ようやくブラジルの風土のなかに定着して一定水準の生産物を産出するようになり、ALALC市場内取引きに活発化を与えられる状態に達して来た。

今後の貿易と日系商社

一九世紀末から二〇世紀初頭にかけて、日本では先進国間には珍しい貿易商社、或いは綜合商社の名で知られる企業群が発生した。まこと資源の無い日本の経済発展はこれら商社の果たした役割を無

視して理解する事はできない。しかもこれら商社は、企業規模の拡大とともに全世界にはりめぐらした営業所網をもつて、単に日本の海外貿易のみでなく、第三国間貿易にも大きな役割を果たしている。

さらに一九六〇年代中期以降、日本経済が一層の先進国水準に達し、日本の企業規模が成長して、製造工業自身で、輸出を行うまでに達して来ると同時に、これら商社群はより大きな世界的規模での目標に取り組み始めた。それは今まで蓄積した広範な知識及び資金をもつての後進地域開発である。或る場合には単独で、時としては諸工業と提携しての後進地域開発の努力は、まだ短期間の事ながら、このブラジルでさへ目覚ましい。

时期的にはS及びA両社共同でのバイア州奥地でのニッケル鉱開発が早かったが、近来ではM商事のセアラ州に於けるタングステソ鉱開発、サンタ・カタリーナ州に於ける大硫酸製造工場設置、またはM・I社のバイアに於けるポリエステル繊維製造、同地に於ての日本ガス化学と共同での天然ガス化学工場設置と、大規模な開発計画がすでに数多く発表された。

製造メーカーの海外進出が相続き始めたころ、日本では貿易商社斜陽論さえ言われた事があるが、近年のより高次原の目標にむかつての活発な商社の姿勢は、全く澁刺の一語につきる。しかも今日のブラジルは、経済発展のなかに於ける貿易の重要さを始めて正しく認識し、かつての日本と同様に貿易立国の種々の計画も進められようとしている。この時点のブラジルに於て、今後の貿易発展のために最も有用な役割を果たす事のできるものは、長年にわたる豊富な経験を持つ、これら日系の貿易商社群に違いない。

伯 国 三 菱 商 事 会 社

本社 キンゼ・デ・ノベンブロ街一八四、六階

電話 三二一―一三六四、三三―九二七〇

リオ支店 アベニード・リオ・ブランコー二三、六階

電話 三二一―三四五九、三二―三七五四

日本最大の企業グループ「三菱」のなかで、商事部門を担当する総合商社三菱商事のブラジルに於ける現地法人機関、戦前からブラジルとは密接な関係を保ってきたが、戦後、動乱と苦難のあとに復興して、三菱商事が正式にブラジルに進出して来たのは一九五五年十二月だった。直ちにブラジルに於ける貿易、国内販売態勢を確立、業務の拡張に努力しつつ今日に至っている。

母体の三菱商事は業界のトップ企業というより、むしろ今日では『世界の三菱』として広く知られ、戦前の規模を遙かに凌駕する實力を示している。現在の資本金三〇〇億円。海外の営業網としては伯国三菱を含め重要地点に八十余の現地法人、支店、駐在員事務所を開設している。その巨大な規模にも拘らず旺盛な活力を見せて、年々に事業分量を發展させ、本年上半期の取扱高は一兆三千三百億円、ドル換算で約三七億ドルの巨額に達した。

この全企業的な發展のなかで、伯国三菱商事もちろん際立った事業の多様化、拡大を示している。一般の貿易業務としては鋼板、それも主として自動車用薄板、機械類、航空機、繊維原料等を輸入しているが、このなかで特に自動車用薄板はブラジル自動車工業の進展に極めて大きく貢献している。

輸出面では珈琲、綿花、鉄鉱石、糖蜜、その他広範な品種のものに及んでいるが、特に加排については、三菱商事はブラジル政府機関である伯国加排院の極東向総代理店として、日本を含むアジア向けブラジル加排の輸出拡大に大いに努力している。

これら一般業務に加えて、近年では大型のプラソト輸出、または大型の企業進出計画などの、従来の単品単位の貿易と次元を異にした業務が増加しつつある。すでに以前、三菱商事は三菱重工業、三菱電機と提携してミナス州ヴァルジューアにC B C（ボイラー、重機械専門メーカー）を買収した、特に伯国三菱商事としては販売面を通じてその経営に協力する経験を持つが、最近では更にサンタ・カタリーナ州のI C C（サ・カタリーナ石炭化学工業会社）に、同地帯で産出される低質石炭を利用しての硫酸製造プラント、またペトロブラス（ブラジル石油公団）がカンピーナス隣接のパウリーニアに建設するブラジル最大の石油精製所に対し火力発電所プラントを受注した。他にも北リオ・グランデ州に於けるタングステン鉱山開発等、多くの開発計画が進行中である。もともと三菱商事には岩崎小弥太以来の三綱領（所期奉公、処事光明、立業貿易）がある。一言でいって、貿易を通して一国の産業、広くは経済開発を盛んにしようというもの。

伯国三菱としては、この綱領の精神を通じて、ブラジルの政府方針でもある立業貿易の尖兵としての役割を果たしつつあるわけだ。次第に拡大、さらには多角化する事態に対応するため、三菱商事としては数年来、サンパウロに南米総監督室を設置した。これはラテン・アメリカ共同市場も次第に形を整えつつある今日、単にブラジルだけでなく南米を一つのブロックとして把握、その内

部に於てより有機的な活動を展開する事を目的としたもの。従つて総監督としては本社より佐藤伸雄取締役が派遣され、そこには他に三菱重工業、三菱電機、三菱鉱業、三菱金属鉱業など、三菱グループ内の主要製造工業よりの技術者陣が配置され、種々の問題を検討、解決している。

企業活動の国際化が強くなった今日、三菱グループのなかの海外業務を担当する商事の役割はますます大きなものがある。このため、三菱商事では異常な発展が予想される今後の時代に備えて、事業は未曾有の好況を示している最中、大企業としては特例ともいえる組織の大変更をやつてのけ、この結果として燃料、金属、機械、食料、繊維、化学品、資材の七部門を持つ商品本部制が生れ、従来にましてより敏速、有機的な取引が可能となつて来た。「あなたの三菱」としての広い親しみを生むと同時に、今後に予想される未来産業に対しても柔軟な姿勢で取組もうとするものである。一方で次々と新しい方式を採用して事業の進展をはかりながら、他方では創立時いらい言われている『人の三菱』の精神を強く尊重して、今日もなお人材の育成には何処にもまして真剣である。未来産業の発展は一重に人材の多少に拘るといわれる現在、豊富な人材を擁する三菱商事の今後の活動は、ブラジルの発展にとつて極めて有為なものとなる事は間違いない。

(写真Ⅱ三菱商事本社とブラジル三菱商事社長八木徹氏)

右上顔写真(社長)

三井 ブラジレイラ 輸出入会社

本社 聖市アベニード・パウリスタ二〇七三、二五階

(コンジュント・ナショナル)

電話 二八七―八七二三、二八七―八二〇六

支店 リオ市アンフィローフィオ・デ・カルヴァーリョ街二

九 電話 三二一〇七二九、二二一―一三九六

日本の最も伝統的な総合商社、三井物産のブラジルに於ける現地法人である。

三井物産は、最も永い歴史を持つ総合商社であるが、三井物産のブラジルにおける歴史も古い。

一九三八年にさかのぼることが出来る。

三井物産には「日本で生れ、世界で育った三井物産」という標語があるが、その機能は世界に類のないもので、複雑多岐である。

三井物産の各海外店は専用線テレックスを持ち、三井ブラジレイラも専用線テレックスを有している。

これは、本店には勿論、世界にむらがる三井物産海外各店に結びつき、世界各国の情報が迅速正確に出入している。

あらゆる形態の国際貿易をこなすことはいうまでもなく、新しい形態の商内を創造している。

三井物産は世界的な規模で、いつ、どこで、なにが、いくらで売買出来るかを知っているのみならず、そこでは将来どうなるかが常に検討されている。金融力も抜群である。三井物産とは「豊富な商品知識を有した国際的金融業者である」と、人をして言わ

しめた程である。

したがって、三井物産には、できないという商内は存在しないという。

三井物産における業務は、必ずしも一般貿易業務に限られていない。

各種生産会社と組んでの発電所、鉄道、港湾設備の供給、大工場の建設、企業進出の先導、技術導入、融資斡旋などなど枚挙にいとまがないほどである。

ブラジルに於ても三井物産マンの楽しみは街を歩いている時、あの女性の着ているアクリル製品は、自分の売り込んだ原料で出来たものであるとか、この自動車のこの部分は自分の売り込んだ鉄鋼である筈であるとか、といった種類のものである。

とにかく視野広く、しかも細心、どこにもチャンスがある、というのが三井マンの根性のようだ。

三井ブラジレイラについて、もう一つの重要な役割は、全三井系の進出会社群のグループ・リーダーとしてのそれであろう。かつて「人の三井」と言われ優秀な人材に富みながら近代的な組織の面でとかく言われた三井グループも、最近はその欠点を除いて一糸乱れぬ統制ぶりを示して来た。特に対ブラジル進出ではそれが殊更に鮮やかである。

現在では物産のほか伯国東芝電気、東芝イルネ商工、伯国東洋エンジニアリング、三井・井関農機、三井・イハラ農薬、三井肥料、それに前記した物産薄荷ベルトメツカ物産、伯国三井農園と三井グループは十社を数えるが、ここで物産の果す役割は極めて大きい。

かつてグループ・リーダーは銀行が果して来たが、最近の迅速、正確な情報が何より要求される時代、伝統的に世界の隅々まで情報網を完備した貿易商社は、単なる商社活動以外に情報の提供、更には情報の分析、検討から企業グループの発展プログラム立案までを果すセミ・リーダーとして再注目されて来ている。そこで、未だ銀行の進出を見ていない三井グループでは物産が完全にそのリーダー役を果しているわけだ。

で、一見無秩序に進出したと見えるこの三井系一〇社も、詳細に見ると三井ブラジレイラの樹てた遠大な対ブラジル作戦が読みとられる。つまり、この一〇社は何れも農業系か重電系（又は重工業）の二系列に属するもの。一方で将来は国際比重の増すブラジル農業に機械類から肥料、農薬まで一手で供給すると共に、他方、今日のブラジルに存在していない重工業基地を設立し、名称は何であれ、今後のブラジル工業分布図に大きな比重を占める三井重工業を築き上げようと言うものである。

伝統を誇る三井の、更にそのグループ・リーダー三井ブラジレイラの動向は極めて注目されている。

社長	石井正巳
リオ支店長	高松信夫

丸紅飯田ブラジル会社

本社 聖市シャビエル・デ・トレード街二六一、十二階

電話 三四一〇〇九七、三二一七六九六

リオ支店 メシコ街二一、十五階一五〇一号室

電話 三二一二二五四、四二一九六一五

日本三大貿易商社―通称三Mで知られる会社の一つ。江戸末期、或いは明治初期、日本の商業、貿易は主として関西グループが担当するが、丸紅飯田は常にその関西貿易グループの主流をなして来た。つまり同社の前身丸紅商店が設立されたのは一八五四年。しかも広く海外との取引を夢見た創立者の意向から、すでに一八八二年には海外、この当時は主として朝鮮、中国との取引を開始し、のち、その範囲は次第と世界中にひろげられる。

同社も勿論、第二次大戦の影響を強く受けた。軍、政府の要請もあり、戦争中には丸紅、大同貿易、岸本商店、伊藤忠、呉羽紡が合同して大建産業株式会社となり、戦後は再び分解し、のち更に丸紅大同貿易、岸本商店（鉄鋼商社として著名だった）が合併して丸紅株式会社として発足するなどの動乱時代を過ごす。

但し、一九五五年の高島屋飯田との合併は前記の合併、分離とは全く異質のものだった。つまり、朝鮮戦争の終了時、すでに世界の貿易動向を予想した両社首脳部は、海外に強い丸紅と国内取引に強い高島屋飯田を積極的に合併させる事で両者の持つ弱点を排除し、強固な異質の企業体を築き上げる事に成功する。つまり、この数年しきりに日本のみでなく世界的に見られる大型企業合併

のはしりとも言えるものだった。

戦前から中・南米と深い関係を持った同社は、本社合併に先だつて一九五四年、すでに現地法人としてブラジルに支店を開設（当時の資本金二千万旧クルゼイロス）、サソパウロ本店、リオ支店の二店をもつて活発な営業を開始した。

当初の業務は、他の進出商社と同じく棉花、羊毛、コーヒー、麻大豆、砂糖など農畜産物の輸出、或いは金属、機械、器具、化学薬品、肥料、繊維製品の輸入に終始する。もちろん、当時もすでに関西商人の強いネバリを見せての商法は、単に同業の日本商社のみならず、ブラジルの各方面から注目と恐れすら抱かれたほどだった。

ところで、時代に先がけて大型企業合併を敢て行なうほどの予見とバイタリテイを持つ同社が、何時までも従来の商業行為だけにとじこもっている道理はなかった。丸紅飯田の場合、三Mの他企業、三菱、三井ほど明確な経済グループが無い。或る意味では弱点とな

右上顔写真（社長）

るこの特徴を、丸紅飯田の場合、より広い範囲に共同企業を見つける事で、強力に発展させた。つまり従来の商品だけの販売から出て、ペルナソブコ、或いはベレン市の場合の如くテレビ設備据付けまで行い、或いは日本のメーカーと提携して、現地メーカーと同様のような農薬販売作戦を南リオ・グランデ州で展開してみせると言った巾のある業務拡張を行なってみせる。

しかもブラジルの経済発展段階を適格に把握し、単なる商品販

売の時代からプラント進出、企業進出の時代に変りつつあると判断すると、いち早く合繊メーカーの帝人と提携して、ブラジル政府が強力な経済開発テコ入れ中のノルデステはバイア州にポリエステル繊維工場、さらには日本ガス化学、パスキン化学との合同工場建設といった、鮮かな手口を見せる。

確かに一九六〇年代に入るとともに、日本の諸企業も経済規模が拡大し、海外輸出の場合もかつてのような貿易商社一任の時代から次第に、メーカーが直接海外に出かけての取引が増加して来た。このため、一部では貿易商社斜陽論さえ出たことがある。だが長年にわたって、特に丸紅飯田の如く、約一世紀にわたっての海外貿易で築きあげた信用、更には情報網の広さは、メーカーのここ数年の、しかも限られた場所で持つ経験、知識とは桁違いに大きい。その膨大な情報を利用しての活動領域は、今後も増加する事はあっても減少することはない。しかも、貿易商社は日本という資源に乏しい国が広く発展するための必要から生れた特殊な形態だったが、今や世界的な情報産業時代、その約一世紀にわたる長年の体験と広範な知識から、丸紅飯田を始め日本の貿易商社は時代の尖端をリードする新企業としての装いを始めている。尚、同社ではミナス州、北伯方面進出の足がかりとして本年十月、ベロ・オリゾンテ出張所を設置した。

サンパウロ本店

社長 沢田 哲男

榎本 智次

堀 公雄

江坂雅雄
藤川一弘

リオ出張所

所長 園田雅敏
山田邦右
中島康博

伊藤 忠・ド・ブラジル有限会社

本社 聖市リベロ・バダロー街二九三、七階

電話 三四―三四一 三六―一七八

リオ支店 アベニード・プレシデンテ・バルガス五四二

電話 二三―〇一二四、二三―二九〇一

伊藤忠商事は、安政五年に初代伊藤忠兵衛が、近江商人の得意とする呉服太物の移動卸商をはじめたのが第一歩である。明治初年には大阪で呉服太物商「紅忠」を開業しているから、かれこれ百年の歴史を持つわけだ。

続いて明治十五年には、雑貨の対米輸出を考え、伊藤外海組を創設、サン・フランシスコに支店を持ち、更に十九年には、大阪瓦町に伊藤西店を開業、ロンドンに店員を派遣して、ロシア毛織物の輸入をてがけた。

このように次々と事業を拡大した初代伊藤忠兵衛は関西財界に重きをなす。

第二次大戦後、伊藤忠商事も、GHQによる財閥解体指令にもとづいて解体の余儀なきに至った。

伊藤忠商事が新発足したのは昭和二十五年のことであるが、二十四、五年は、いわゆるドツゲ旋風による極度のデフレであったが、二十五年に勃発した朝鮮動乱は、日本にとっては、まさに福音の春で、伊藤忠も水を得た魚のように稼ぎまくっている。以来、グループ企業の強化に乗り出した同社は、いまでは三菱、三井、丸紅飯田と並ぶ大総合商社にのしあがった。

伊藤忠の特色は、三井物産は木下産商を、丸紅飯田が東通、近くは日商岩井、兼松江商とそれぞれ合併又は吸収しているが、伊藤忠の場合は、全くそういうケースはなく独力でやって来たことである。それだけに同社は、自分のところで何もかも、仕事をつくり出していかなくては、という・わけか、ガメツク、よく働く、優良社員が多いといわれている。

四大商社とくらべてみて、伊藤忠商事をひととき特徴づけているのは全取引に占める繊維の大きなウェイトだろう。

もともと同社は繊維品に強い、合繊時代に入っただとしても原料が日本国内で調達出来る利得もあつて非常な勢いで伸びているし、加工から製品にいたるまで、日本の繊維工業の水準は先づ世界一といわれるから、同社の伝統は先づ不動と言えそうだ。

斜陽化を云々されている天然繊維でも依然としてメリットのある商売をつづけている。

ブラジル伊藤忠商事の輸入の主なるものをあげると、機械プラ

ント輸入、繊維、金属、合成樹脂、化学品、物資など、日本飛行機株式会社との提携でクルゼイロ航空、バスプ航空会社に日本国産のYS飛行機（サムライ号で目下就航中）八機を売却したことも新しい方向として注目されている。

（右上に写真あり）

輸出品では、棉花、鉄鉱石、カフェー、農産物、海産物、馬肉などが主である。傍系会社に「プリミート有限会社」がある。

その会社は、日本の「プリマハム株式会社」との合併で、馬肉の輸出が主業、ブラジル伊藤忠商事西堀寛社長は、七年前リオ出張所に駐在したことがあり、一昨年再渡伯した。

東京本社輸出鉄鋼部長をつとめたキャリアマンである。

社長 西堀 寛

副社長 瀬古 仁治郎

ジレトール 田中 博

ジレトール 岡 正 熙

リオ・デ・ジャネイロ支店

支店長 稲田 耕一

ジレトール 岩崎 達夫

写真説明Ⅱ伊藤忠商事大阪本社の新社屋が工期二十六カ月を要して完成。敷地八、三〇〇平方メートル、建築面積四、九〇〇平方メートル、延床面積は八七、六〇〇平方メートルである。

地下四階、地上十三階のこの新ビルは従来五カ所に分かれていた事務所を一点に集め、機敏に活動する体制を整えた。

（左　西堀伊藤忠ブラジル社長）

兼 松・江 商 ブ ラ ジ ル 有 限 会 社

サンパウロ市 バロン・デ・イタベチニンガ街一四〇、三階

電話　三三一六五三九、三四―一三四八

各企業にそれぞれの特色があるのが当然だが、その企業が発展して規模が大きくなるに従って、創業の精神は次第と薄くなるのが普遍的ななかに、規模は日本の十大商社の一つ、しかも八〇年の歴史を重ねながら、今なお脈々と創業者の意志を持ち続ける異色の企業がある。

兼松江商ブラジル有限会社の母体である、兼松株式会社がそれである。兼松企業の発生は一八八九年、兼松房治郎氏によって、神戸市に設立された。

関西経済界における先覚者であった兼松氏は、三井銀行支配人の・栄職を退いて大阪商船会社設立に参画し、のち重役となつてここも退き、次には一八八八年、大阪毎日新聞社を設立、その当初の主幹として言論界にも活躍した。だがその明治中期に、日本の今後の発展は策を海外に求めねばならないと痛感した兼松氏は、単に報道機関を通じて所説を発表するだけにあきたらず、身をもつて行動に示す事を決心、一八八九年、当時四五才の氏は関係

していた全ての事業から退いて「濠州貿易兼松房治郎商店」を創業、すべて外国商社に牛耳られていた当時の海外貿易界に進出した。

当初の貿易対象は企業名の示す通りオーストラリアであり、日本に始めて羊毛、牛皮、牛脂等を輸入、日本からは陶器、漆器、竹器等を輸出して当時の経済界を瞠目せしめた。尚、この発足らしいの取扱品羊毛は、この後も兼松の主要取扱品の一つとして永く続くこととなる。

その創業以来の兼松氏の方針はこうだった。つまり事業利益に兼松家は一切関係せず、全てを職員間に分配する。かくて会社の資本金の半分以上が従業員に分与され、職員は自ら企業の株主となる。開拓精神と家族主義が企業の基本色調となり、同社は発展の一路をたどった。

一九一三年、兼松氏は六九才で病没したがその精神は消えなかった。一九一八年、組織は合資会社から株式会社兼松商店と改ったが、その株式の四分の三は職員に配分され、将来とも全株式は職員が保持するという特異な性格を確立した。のち、兼松氏の理想を組んで兼松記念資金が設けられ、公共の福祉、教育等に大きく寄与する、つまり神戸商大には兼松経済研究記念館、東京商大に兼松講堂、シドニー病院には兼松病理学研究所が寄附された。

発展を続ける兼松は一九六七年四月、関西の有力商社江商株式会社を合併、名称も兼松江商株式会社と改め、一段と規模を拡大、陣容強化して海外支店網も五六カ所となったが兼松氏の創業精神は今日もより強く守られている。

右上顔写真(社長)

兼松のブラジル進出は一九三八年。広川郁三氏(現兼松江南ブラジル社長、ブラジル日本商工業会議所会頭)を聖市に駐在せしめCasa Kanematsu de I. Hirokawaを開設、日本商社ブラジル進出の魁となった。戦争中は敵国性資産として凍結されたが、戦後もその凍結解除前の一九四九年にいち早く再進出。一九五一年には羽瀬良作氏と共にアストリア輸出入株式会社を設立、戦後の日伯貿易の促進を計った。一九五八年、羽瀬氏の退任と共に兼松ブラジル有限会社と改組、更に日本での江南合併に従い、一九六八年、兼松江南ブラジル株式会社と改組改名した。

業務は輸出、輸入、内国の三部門に分れ、その主な取扱品は次の通りである。

輸 出

- 金属Ⅱ冷延薄板、熱延厚板、ブリキ、ステンレスの板及び棒、ワイヤー・ロープ、チェーン、銅合板。
- 機械Ⅱ工作機械、製造機械、紡織機、運搬機械、工業用ミシン、手編器、ベアリング、精密切削工具。
- 電子器具Ⅱ各種部品、電話器具、TV放送用器具、絶縁材料。
- 化学製品Ⅱ農畜産用薬品、肥料。
- 繊維Ⅱ化学繊維及びその原料、メタリックヤーン。他に印刷用フィルム セルロイド等の雑貨。

輸 出

- 食糧Ⅱ肉類、コーヒー豆、大豆、ミールヨ、米。
- 繊維Ⅱ羊毛、

ラミィ。

○化学工業原料Ⅱカルナウーバ蠟。

内国取扱商品Ⅱ毛糸、綿糸等の繊維。

社 長	広 川 郁 三
副社長	羽 田 公 司
經理主任	矢 野 泰 蔵

註（本書印刷中羽田公司氏が社長に就任、広川氏は同社顧問となった）

ブ ラ ジ ル 日 商 岩 井 有 限 会 社

サンパウロ支店 聖市セナドール・フェージョー街一二五、

六階

電話 三七―九七三三、三四―一七二一

リ オ 支 店 リオ市アベニード・プレシデんテ・バルガ

ス五四二、七階

電話 二二三―四九一〇、二二三―八六四五

日商岩井の合併が実施されたのは昨年五月、これまでの商社合併の歴史は、成績の悪い会社の救済、又は大手筋商社の吸収がほとんどで、日商、岩井のようなライバル総合商社同志の合併は珍しいケースである。

資本金の巨大化、営業の多角化や、国際競争化に対応するためには、もう一金融系列や産業資本にばかり頼ってられない、というのが両社首脳部の言である。

ことに日商と岩井は事業面にも同種が多い。

例えば日商の主力である鉄鋼にしても、日商は富士製鉄と取引が深いし、岩井は八幡の指定商としての座を得ていて互にしのぎを削っていたが、合併となれば業界に大きな発言力を持つことになる。

一事が万事統合のプラスは大きい。

新資本金は一一億八千六百万円で合併比率は日商二に対し岩井三の割合である。

現在の従業員数が六五八九人、人員整理を行わず、合併時の全従業員を、あくまでも公正平等の原則で引いたのが特色、社長を西川政一氏（前日商社長）に副社長は日商から二名、岩井側から一名を選出している。

日商のブラジル進出

日商がサンパウロ市に「ブラジル日商有限会社」を設立したのは一九五七年のこと、日本から鉄鋼、機械、化学品、農産品などを輸入する一方、ブラジルの鉄鉱石、加排、棉花、繊維原料、大豆及び飼料、タンニン、水産物を日本又は第三国に輸出していた。

大阪に本社を持ち、東京、名古屋、広島に支社のほか、日本の各主要都市に支店網を拡げ、更に世界各地に六十余の支店、出張所を設けて、輸出入貿易、各種商品の販売を行っている一流商社であった。日商の一九六七年度売上は一八億二千四百万ドルで

岩井の同年度売上額が一二億二千四百万ドルとなっているから、結局合併後の全売上は三〇億ドル以上が予想されるので、文字通りマンモス商社にのしあがるわけだ。

日商岩井の今後

合併後の日商岩井は、十年十月、三ヶ年計画を発表、全面積極的態勢を整えた。

右顔写真2枚(支店長)

日商岩井はなんといっても金ヘンに強く、これまでの業種のほかに、化学機械プラント輸出、船舶、車輛の売り込みにも力を注いでいる。

ことに東南アジア、アフリカにおける資源開発には目覚ましいものがあり、中でも塩、木材、ゴム、農水産物関係では抜群、三菱商事、三井物産、丸紅飯田商事、伊藤忠商事、住友商事など、日本における六大商社の中で覇を競う成績をあげつつある。

日商岩井の動きで注目されているのは資源開発の一環として、運賃コストの低減を計るために、海運合併会社をつくったことである。

その本社事務所は西インド、ハバマにあるが、例えばブラジルで開発した鉄鉱石の日本への輸送を行う場合、片道ではコストが高つくため、帰りはペルシャ湾からブラジルまで原油を輸送し、日本―ペルシャ―ブラジルという三角輸送方式を採用した。海外資源開発輸入を積極的に進めている大手商社のこんごの新しい方向を示していると言えよう。

日商岩井の組織網は、日本国内に三五店、海外における現地法

人及び出帳所数は、北米一四、南米五、ヨーロッパ一四、アフリカ中近東一四、印度パキスタン八、東南アジア一六、オーストラリア五、ソ連一など約七〇店、ブラジルではリオ支店（支店長・鈴木良平）サンパウロ支店（支店長・沢田嘉元）両氏がそれぞれ業務を担当している。

右上顔写真（社長）

ニチメン・ド・ブラジル 有限会社

聖市 アベニード・リオ・ブランコ二一

電話 三六一六六六一 三七一五三五二

日綿の前身、日本棉花株式会社が創立されたのは一八九二年、当時発生期にあった日本、とくに関西の紡績工業に原料綿を販売することが目的であった。

その後、明治、大正、昭和と、日本の産業経済成長に従い、海外に多くの支店事務所を設けた。

初めにはインド綿が中心、のちにエジプト綿、支那大陸、南米にと次々根拠地がつくられていく。

そうして、この海外にある数多くの支店網を利して、会社の営業内容は、棉、羊毛を中心としたものから総合商社への転向がはじまる。

第二次大戦、更には戦後の日本経済の変動は、これを決定的なものにした。

日本綿花から日棉実業に社名を変更したのが一九四三年。

なんといっても繊維原料、繊維製品の取扱いとは同社の中心で、戦前では関西五綿商社（日綿実業、東洋綿花、江商、丸紅飯田、伊藤忠）という表現があつたし、とくに綿花の取扱いでは、東洋綿花、江南と共に三綿と呼ばれ、この三社で、日本全国取扱量の八〇%を占めた輝かしい歴史を持っている。

戦後は経済界の趨勢として、そのような集中度はなくなつたが、それにしても、いまだにその取扱量は業界のトップを占めている。前述した通り、日棉の初期事業は、紡績工業の原料輸入を目的としていたため、同社の南米進出は極めて早い。

一九一二年にはすでに社員をして南米諸国を視察させ、一九一七年にはアルゼンチンに羊毛、棉花買つけのため出張所を設置している。そうして、その次に着目するのが新進の棉生産国ブラジルである。

一九三五年の平生ミッションに先立つ一九三三年すでに、サソパウロ市に社員を駐在せしめ棉花を中心とした商取扱いをはじめた。

一九四一年に至り、現地法人「円丸商會」を設立するが、当時の営業内容は棉花のほか、麻袋、工業用ダイヤの買付け、帯鉄、スフ綿、セロファン、トタン板、綿糸、染料など日本品輸入販売となっていた。

第二次大戦後、事業が正常化の方向に向うと同時に、日棉は完全なる総合商社として直ちに海外支店網の再建に乗り出す。

その一環として、一九五一年サンパウロ市には連絡所を設置、一九五五年二月、進出企業初の現地法人「ニチメン・ド・ブラジ

ル」が誕生した。

（右下写真、棉花の山）

以来、その取扱いも、日本ばかりでなく、ヨーロッパ諸国からの化学薬品、モトール、銅版ローラメソト類の輸入と巾広い活躍振りを示す もつとも輸出の面では伝統的な綿花が依然として多く、日本向けの棉花輸出では常に業界一を誇っている。

日棉本社の綿花需要増加に対応して、ブラジル日棉では、いち早く、アラフラクワラ線オンダ・ベルデに精棉工場を設置、優良綿の生産に踏み切った。この地帯は、棉作の中心地で、同社では、今季に約二万トソ（約十万俵）の棉花を予想している。同社の活躍で特筆しなければならないことはイリア・ソルティラ発電所プロジェクト落札に成功したことである。

日棉では、とくに日本有力メーカーと組みブラジル資源開発プロジェクト国際入札に力を入れて来たが、このたび積年の努力が実を結び、イリア・ソルティラ発電所プロジェクト入札に成功、昨年四月調印に漕ぎつけた。努力家、積極屋として知られている久次米社長の当然の勝利と云えよう。

同社にはこんごも各種入札に参加するなどで活動範囲を拡げていく気配が見えるし、種々の企業計画を検討しているようだ。

すでにブラジル経験充分の久次米社長を中心とするコンビは、オール・イン・ワンの日棉伝統精神を今後どのような形で再發揮するか、興味深いものが

社長 久次米 寛 人

支配人 桑 名 栄 一

住友商事株式会社

ブラジル出張所

聖市 キンゼ・デ・ノベンブロ街二四五

電話 三四一五八六四

住友商事はどっちかというと純粹の戦後派商社である。

発足は一九五二年、二十年足らずで日本の六大商社に仲間入りした背景は戦前から引ついた資産内容のよさと、高い収益性にある。

ラーメンからミサイルまで、といわれるほど多い商社の取扱品の中で住友商事はとくに金属、機械部門に強い。昨年度の取扱額の比率を見ると、金属四七、機械二〇、物資燃料一〇、化学品九%でその四部門で全体の八〇%を占めている。

この統計は同商事の関連会社である住友金属や、住友鉱山、住友機械、住友化学などから強い支援を受けていることと、近年機械開発部、プラント輸出推進部を新設しその面に力を集中して来た成果を物語っている。

住友商事の今後の方向は、高度成長をとげつつある住友金属、住友機械、住友化学とのグループ取引を固めながら弱体部門を強化していくことにあるようだが、その一つの現われとして最近海外資源開発に焦点を合せて来た。従来同社は、海外資源開発面では先進商社の後塵をあびている立場にあった。

もつとも、これまでカナダのベスレハム銅鉱石、フランシス・クリーク鉱山開発による長期輸入もあったが、それは単なる資金融資だけで、直接資本投資による資源開発のケースはほとんどな

かった。

企業の国際化に対応するネライもあって、最近の住友商事が株式会社体制で海外資源開発にいどみ、積極的に推進する一環として開発事業部をつくったのは当然のことであつた。

すでにオーストラリアの塩田開発、インドネシア開発、海洋開発などの各プロジェクト・チームが発足し活動をはじめている。

とくに同社が力を入れているのは石油開発で、アメリカのユニオン・カーバイト系の会社であるオーシャン・システムズ社と折半出資で「日本・オーシャン・システムズ」を設立したのもその一つ、とりあえず東南アジア海域で、海底石油、天然ガス、ニッケル、マンガンの開発から出発するという。

右上顔写真(出張所長)

一方、インドネシア石油開発会社、九州石油開発会社にも資本参加し、カリマンタン地域での石油開発計画、更にアメリカのファーマー・オイル会社との合併で北スマトラ半島に石油工場を建設することや、そのほか、日本鉱業丸善石油、大協石油が中心となつて行われているペルシヤ湾の開発事業に協調することなど盛んな資本投下、開発事業が進められている。

こんごの開発の方法として、日本の資本だけで、日本で生産するのではなく、輸出が伸悩みになっている昨今、世界の有力資本とタイアップして共同事業を行うと同時に、自分の手で輸入し、更に第三国へ輸出する、といったようないわゆる三国間貿易の形態が考えられている。

住友商事の最近の動きは国外ばかりではなく日本国内においても目ざましい発展を見せている。

不動産部を設けての高級アパートの建築販売もその一つ。

スーパー・マーケットも国内に十店を数える。

ラーメン製造も馬鹿にならず年間九〇億円の売り上げである。

住友商事がブラジルに出張所を設けたのは一九五六年、清水潤一郎氏が所長で好調な取引を見せている。

ブラジル出張所

所 長 清水潤一郎

リオ連絡事務所

連絡員 西木戸 和 弘

レシーフエ連絡事務所

連絡員 馬 場 勝 利

右上顔写真あり(社長)

ブラジル 野村 貿易 有限 会 社

本 社 聖市アベニード・パウリスター〇〇九、十七階

電話 二八七１七四一九、二八七１二二二六

二八七１八七〇四、二八七１三七二一

日本十大貿易の一つ野村の進出は第二次大戦後の一九五二年一月に始まる。資本金五〇〇コントで一般輸出入業務を主体とした。但し野村貿易の母体、旧野村財閥の創始者野村徳七氏は一九二五年十二月、パラナ州バンデイランテスに野村農場を開設、爾来

コーヒー栽培を続けて来ており野村グループとしてはブラジルに長い関係を持っている。このコーヒー農場は戦争中敵国人資産として接收されたが一九五一年に返還され、現在一三〇〇アルケール、約五〇万本のコーヒー樹を持つ模範農場として知られる。

この農場の関係もあつてコーヒーに特に深い関係にある野村は、一九五六年サントス市に支店を開設しアメリカ、日本、ヨーロッパ諸国へのコーヒー輸出業務を開始した。さらに一九五八年、パラナ州コルネリオ・プロコピオ市にコーヒー精選工場を購入、かくて野村はコーヒー部門で原実買付け、精撰、輸出までの一貫体勢を完備する。そうして世界各地の野村貿易の支店網を利用して活発な輸出を開始した。日本からの進出企業のうちコーヒー分野に進出したのは野村がはじめてで、数多い貿易商社の中で異彩を放った。

ブラジル特産物でコーヒーの次に野村が手がけたのは同じく北パラナのラミー。一九六五年に輸出を始めたが、購入者は野村グループの東洋繊維で、特に量は多くないが年間約一千トンと安定した実績を示している。他に馬肉、冷凍エビの輸出も順調な成績を示している。

輸入は鉄鋼、金属、化学薬品、機械、電機、電子工業品と数多いが、なかでも大きな比率を占めるのは電子工業製品と機械で、ブラジルの工業化にともない、ますますこの類製品の需要が増加している。近年は東芝弱電関係の一手販売権を握り、テープ・レコーダー真空管、トランジスター、卓上電算機などの輸入販売をはじめた。

また、かつてのゴム最大の生産国ブラジルも第二次大戦後は一貫

した生ゴム輸入国となっているが、この生ゴム輸入について野村貿易は野村グループの東南アジアの子会社とタイアップし、ブラジルでも最有力な取引を行なつて来ている。

ところでブラジルの輸出入業者は、一九五〇年代いらい、ブラジル工業化の進展にともなつて事業量もふえ、いずれも順調な成績を示して来たが、一九六四年の革命のあと、特に一九六六年から政府の経済政策の急激な変化があり、何れも事業量の減少という結果となつて現われて来ている。いわば貿易業者にとって暗い谷間のような時期に当面しているわけ。そのうえ、世界的な傾向として、最近では生産会社が直接輸出版売面にまで手を出し始めており、更には企業進出として各生産会社が有望市場の国々に工場を創つて進出するというケースも増えて来た。

このような時代、野村貿易は一般輸出入業務の他にコーヒーの一貫体勢、という特殊部門を持っているため、他の貿易企業に比較して有利な条件下にあるが、単にこれだけでは今後の状況に対応できないとして、今後の事業方針の検討が行なわれている。

だいたい野村では貿易商社の中では珍らしく職員を一カ所に長く定着させる。貿易商社の職員は広い世界的な規模の視野を持つ事が必要だが、このため一カ所に停着する期間が短かく、結局はそれぞれの国の社会、経済構造を充分理解できず、従つて落着いた仕事が出来ない傾向が強い。野村では完全に地元の社会に溶け込んでの仕事強く目指すわけだ。このような基本方針、及び前述したようなブラジルの社会状況から、現在野村で検討されている将来への構図は、日本からの技術を導入しての、当ブラジルの企業との業務提携による発展である。

方向としてはブラジルに原料の多い食品工業及び繊維工業、特に食品工業の中では野村とつながりの深いコーヒー分野でのインスタント・コーヒーが中心となる。充分な原料の確保、及び優れた加工技術さえあれば、その輸出はお手のものであり、しかも輸出市場の中心には、また比較競争の少ない共產圏が予想されている。中国を除いても数億の人口を持つソ連、及び東欧諸国は、最近著しい生活水準の向上が見られ、嗜好品であるコーヒーも今後急速な消費増加が見込まれる状態になって来た。ここに数量の輸出が成功すれば、何れもがコーヒーの国際協定に加入していない国々であるため、野村には勿論のこと、何よりもブラジルにとって大きな利益となって来る。

現地の立場からの思考、行動を目標とする野村貿易の行動は極めて興味深い。

代表ソ！シオ 古 谷 綱 俊

〃 高 津 金 吾

右上写真2枚(社長と副)

南 米 綿 花 会 社 (東洋綿花現地法人)

伯 困 精 機 有 限 会 社

伯 国 紙 管 商 工 会 社

本 社 聖市 リベロ・バダロー街二九三 七階

電話 三七・二〇八〇、三五・八九三六、三七・七七九二

日本における十大貿易商社の一つに東洋棉花がある。

第二次大戦以前、日本の工業が繊維工業を中心とし、とくに綿紡の占める位置の大きかった時代、三井物産の中から、棉花、及び繊維製品取扱部門を独立させて創設されたのが東洋棉花だった。

第二次大戦後、東洋棉花では、本来の棉花、繊維の輸出だけといった業務から大きく脱皮する。

いち早く日本の工業形態の変化を予見し、重工業、化学工業の進展を予想した東洋棉花の経営陣は、元の本家三井物産をしのぐほどの勢いで金属、化学薬品、機械、食糧、物資その他あらゆる工業生産物及びその原料の貿易に進出していく。そして今日では年間の取扱高が三〇億ドルを越す一大企業商社に発展した。

ところで東洋棉花のブラジル進出は比較的古く、一九三五年平生鈇三郎氏を団長とする経済ミッションが采伯、そこで日本とブラジルの貿易拡大について種々検討されたが、その結果、それまでの対日輸出はブラジルの総輸出額の〇・五％程度だったのが、一九三七年以降は上昇を辿り、五％程度と大巾に拡大される。

その日本貿易進展の立役者が東洋棉花のブラジル現地法人南米棉花だった。

つまり、当時ブラジルはすでに著名な棉生産国となりつつあり、日本の綿紡工業は東洋棉花の仲介で大量の原料棉を買いつける。

だが、一九三七年からはじまる南米綿花の華々しい業績も、第二次大戦中にブラジルが枢軸国側に対して宣戦布告をするに及び中絶を余儀なくされる。敵性国資産としての凍結、交換船による幹部職員たちの帰国など迂余曲折があった。

（上部ポ語で社名その他、下ポ語で会社紹介。）

戦後は日本本社の業務が一変しているように、ブラジルの南米棉花も大巾な変化が見られた。

輸出面を見ると、棉の輸出は依然として続いている。最近では生糸の輸出も行われ、その他主なるものは鉄鉱石、水産物、馬肉、大豆粕、穀肥料などである。

輸入では特殊金属（ステンレース）建設機械並部品、繊維機械及び部品、フィルム、ガラス、光学機械、化学製品、農薬品、獣薬品、飼料などで、変ったところでは、農具は、アメリカのシブロン化学のブラジル代理店として、その輸入品販売をも行っている。

一九六四年三月、革命政府は、ブラジル経済の立直しを目して種々経済統制を行った。このため貿易商社はいずれも行動に制約を受け、一時は営業不振で憂慮されていた。

しかし、一九六七年下半期以来、次第に経済正常政策が打ち出されて来て、最近ではほぼ旧の路線に回復しつつある。

もともと南米棉花では、日本本社の方針もあり、単なる貿易だけでなく、他の加工分野への進出を意図し、すでに伯国精機有限公司（自動車部品製造）伯国紙管商工会社（紡績紙管）伯国精油会社（食油会社）を設立した。

伯国精油会社の方は、ノロエステ線グワララーペスに大工場があり、棉実油、落花生油の盛んな生産を行っている。

社長 酒井 捨蔵

副社長 河崎 信攻

次席 津村信二、 蔭山 勉、水木 光一、 上山 由訓

伯国精油会社 代表 小西 信一

左上に写真2枚(社長と専務)

ブラスメン商工株式会社

本社 聖市サン・ベント街二七九、十階

電話 三七一一八一三、三七・七四八一

発生と第一次発展

最もコロニア的な企業の発生と発展の典型的な例である。

サンパウロ州内ノロエステ線の、それもグワララッペスを中心とした一四名の棉花仲買人たちが、二七〇〇コントの金を集めて表記名の会社を設立したのは、一九五四年の三月だった。自分達の工場を持ちたい目的で、同年操業中の一工場を購入。但し機械設備が古いため同年九月には資本金を二〇、七〇〇コント増して新機械を購入する。

同地方に日系人の棉作者の多い事。自分達の根拠工場を持った事、経営に人を得ていた事が幸いして業績は急上昇した。例えば一九五七年、当工場はノロエステ全線で一工場として最大の取扱高二四万アローバを示す。その前年九月、事業の好成績と数名の同調者の増加から資本を二万コント増し(株主計二一名)、アラサツーバにも操棉工場を購入した。この工場は五七年の初操業に一

六万アローバを扱う。同年の奥ノロエステ全線の約一一%を取扱うまでに生長した。もつとも商人の集りであり、業務は綿の購入、精綿だけでなく、一般雑穀の仲買、又、棉生産者に対する農薬品の販売なども全体の業務のなかで相当な比重を占めている。

第二次発展

綿の取扱いがふえ、その他の雑穀取扱量も軌道に乗り、基礎が固ったところで同社は新事業分解を拓き始める。それは精綿の輸出だった。一九五七年、専務理事を日本に派遣、かねて関係のあつた東洋棉花と交渉、同年から直接輸出に乗り出した。同年は試験的に二五〇トンを東綿を通じて輸出したのみだが、以後、毎年、八四〇トン、一七五六トン、一八三〇トンとふえ、一九六一年には三五九七トソにまで達した。

この輸出の増加は次の二点から開発される。一つは精綿量の増加で、これは資本金の増資により（一九六〇年一月には更に二万コントを追加）操綿工場を買増し新設していったためで、現在では前記二工場に加えてコロアード、ドウラードス、カ・グランデとサンパウロ、マ・グロッソの二州にかけて五つの操綿工場を持つ。他方は海外市場の開拓であつた。日本から始まって今では香港、マニラ、東南アジア、タイ国、更にはイギリス、西ドイツ、フランス、スイス、スペイン等のヨーロッパ諸国にも精綿を輸出している。これらの努力の結果は一九六二年、輸出量九三六九トンという数字になって現われ、以来ア・クレイトン、サンブラ、マックファードン、ボルカート等在来の一流棉花会社と並ぶ輸出商として認められる事になった。創業以来僅か九年目の事である。

第三次発展

輸出の次に検討された問題は工業化であつた。

ブラジルの地方都市に発生した企業が安定した発展のためには、当該地方産出の原料加工業以外に一寸考えられない。この線に従つて検討されたのが棉実からの製油工業だつた。製油工業なら棉作の後退と共に増えつつあるアメンドイン作とも密接な関係にある。

しかし製油工業となると必要資本額が桁違いに多い。ここで再び東綿との協力体勢が敷かれる。

そして一九六三年末四〇万コソトだつた資本金が六五年二月には一七〇万コントに超飛躍し、当初からの根拠地グワラッペスに年間油生産能力一万トンに近い、単一施設で全伯四位といわれる工場が誕生した。この大巾増資の際に特徴的だつたのは、同社が東綿資本の他に広く棉作、落花生作の農業者の資太参加を呼びかけた事だつた。社会の発展にともない『かねて目的としていた農業資本の工業資本への転化を少しなりとも具体化する事が出来た』。このあと、更にこの方針を強く打出したいというのが首脳部の強い意向のようである。ここで出資者数も四八五名に急増する。

一繰綿工場の経営から始まつて十三年目、製油工業と精綿輸出を二大支柱として、しかも国内では十一の支店網を通じて総合商社的な活動まで行なうに至つたプラス綿は、今や第四次の発展をひかえて内容の充実に留意しているようだ。一般的に急激な発展をとげた企業は大福帳式の経営面が最大の弱点となる。この点の調整を計るため、製油工場の方は、東綿に引継がれた。理由は、外

国系資本との競争に対抗するためには龐大な資本を必要とするこ
と、精油技術の未熟、食料油の値下りなどからである。しかし、ブ
ラス棉は、工場から手を引いたとはいえ、原料買付けの面で東棉
と密接な関係を保ちつつ前向きで進みつつある。つまり、本来の
綿花商に専念しつつ、側面から新会社に協力することになる。

社長 中上 益生

専務 大塚 実

取締役 松尾 一見

取締役 堀口 登

右上写真あり（専務）

蜂谷輸出入商会

聖市フロレンシオ・デ・アブレウ街三六、十五階

電話 三五一七八二八

ブラジルに於ける日本人の歴史と共に古い企業に蜂谷商会があ
る六〇年にわたる長年月、しかも極めて動乱に満ちたこの期間を
生き抜き、発展させて来た企業は他にほとんど類を見ない。

蜂谷商会の創業者蜂谷吾輔氏は一九〇九年に渡伯、リオの大平
善太郎氏経営の日伯商会に勤務、翌年には早くも独立して蜂谷商
会を創立した。主な業務は名古屋市にある長兄一男氏、弟専一氏
と提携して日本からの陶器及び日用雜貨物の輸入、販売であつた。
一九一七年には弟の健九郎氏、更に一九一九年には同専一氏が来

伯、ここで同商会は充分な人材を備え、発展の準備を固めて一九二五年五月には、専一氏を社長として、サンパウロに蜂谷兄弟合資会社が発足した。

当時、ブラジルに在住する日系人は約三万と記録されるが、これら日系人を対象として食料品、雑貨を取扱う日本人商社は、すでに数社を数えていた。この間にあつて蜂谷商会は日本の出身地名古屋の特産物陶器を中心とし玩具類その他ブラジル人を対象とした商品の輸入、販売に重点を置き、業績大いに発展するところがあつた。

ところで戦前の日伯貿易に一時代を画するのは一九三五年來伯の平生経済ミッションである。この時以來、日本のブラジル棉花大量買付けが始まり、一九四〇年までの僅か五年間に対日貿易は輸入面で一〇倍、輸出面では実に七〇倍という増加率を示すことになる。

この貿易の伸長期、蜂谷商会も前記の取扱品の他に小間物、自動車、毛糸、セロハン、セルロイド等と商品を多様化し、更に日本の岩井商店（戦後は岩井産業と改称）、ブリジストン・タイヤなどの企業と提携、そのブラジル総代理店業務を開始してからは化学薬品、鉄材、繊維、ゴム加工品などの工業製品にまで業務を拡張、従業員は一五〇名近くに達するまでになった。

当時の蜂谷商会は、単に日本製品だけではなく、最初からの取扱品である陶器、ガラス類、玩具類はドイツ、イギリス等ヨーロッパ諸国からの輸入も多く、この分野では全伯一の坂扱い量を誇っていた。

（上ポ語で社名その他、下ポ語会社紹介）

ところで間もなく第二次大戦が勃発、やがてブラジルも枢軸国側に対して宣戦を布告するに及び、蜂谷商会もやがて敵性国人企業としての圧迫を受ける事になる。蜂谷商会の場合、法的に、また実質的資本からみて、決して日本からの進出商社でなかったが、当時あまりにもその業務が大きく有力であつた事から、より各方面の着目するところとなつたものである。

かくて数年に及ぶ清算期間のち一九四五年八月、蜂谷商会は無一物の姿となり、しかも一時ではあるが、その伝統を誇る名前もサンパウロ商業界から姿を消してしまふ。第二次大戦終了後、蜂谷専一氏は、当時のブラジル東山企業総師山本喜誉司氏ら同志と共に枢軸国人の凍結資産解除運動をすすめ一九五一年、その実現をみると直ぐ同年四月一日、蜂谷輸出入商会の名の下に再出発の道に踏み出した。商業行為主体の企業にとって清算期以来約一〇年の空白は大打撃であるうえに、再出発の時期はすでに戦後ブラジルのインフレ高騰期に入っていて、輸入は許可制、また国内軽工業の発達で、同商会の輸入取扱いの中心の一つであつた陶器、玩具類は国産品が大量に市場に出廻る等の変化に直面するなど苦難は山積みしていたが、一方で小売部を開設して時代に適応させ、他方、戦前から関係のあつた海外の各社と再提携、戦前にもまして多様化した商品を取扱い、漸やく軌道に乗り始めたブラジル、特にサンパウロを中心とした工業伸展の要望にこたえた。

これら時宜を得た経営方針の実施に従い、更には長い間商会の積み重ねた信用の強みもあつて、次第に体勢を整えた蜂谷商会は、目下女婿蜂谷栄専務の元に新しい進展を目指して鋭意努力を続けている。社長蜂谷専一氏は、今や単に蜂谷商会のみでなく、その

信望と経営手腕を買われ、広い視野から要望されて東京銀行の進出企業サンパウロ東京銀行頭取の重職をも果している。

社長 蜂谷 専一
専務 蜂谷 栄

ブラストレーラ 貿易 株式会社

創立者和井武一氏（兵庫県出身）は東京外語ポルトガル語科の出身。旭硝子株式会社勤務を経て一九五二年来伯経済勃興期の当時のブラジル経済事情を視察、今後の工業発展を予測して、そのためには機械、工具類の需要増加は必然なことから、一九五四年、現在の場所に個人企業伯星商事を設立した日本、その他アメリカ、ヨーロッパ諸国よりの各種工作機械、械具類の輸入販売を目的としたものである。予見通り、一九五五年、クビチェック大統領就任の後は、外資導入による工業立国政策が樹てられ、これに従って一度に商業都市サンパウロは工業都市サンパウロと変貌、また他の諸都市にも急速に各種工業が発生しはじめた。この好期に直面した伯星商事は、まだ創設間もなく、小資本の企業ながら、猛烈な販売作戦を展開、次々に顧客を獲得して行つた。しかも一流の、安定した顧客ばかりを撰たくしなからである。また、ブラジルに進出後間もない諸企業、とくに自動車工業などは親切丁寧な伯星商事の商法を貴重なものとして感謝した。かくて、拡張につぐ拡張の伯星商事は、一九六二年、株式会社として組織変更、資本金五〇〇〇コントのブラストレーラ（ブラジルの星）貿易株

式会社となる。

事業が拡張し、リオ・デ・ジャネイロ市に支店、またポルト・アレグレに連絡所を持つまでに到ったところで、和井氏は事業の専門化、安定発展化の方向に企業の運営方針を定める。このため、それまで取引した多くの輸出会社のうちから選考して、まず独特な技術を持って知られる日本の自動車用ベアリングの専門メーカーたる前川ベアリング製作所と交渉、そのブラジル総代理権を獲得。

次にはシンカー、シトロエーン、ルノー等の自動車工業と関係の深いことでもよく知られてるフランスのパリス・ローヌ工業財団に着目、これとも交渉の末にブラジル総代理社としての権利を獲得した。かくて、ベアリングの世界企業SKFの相手に立って、ベアリングのブラストレーラは自動車工業、電動モーター工業その他に広く知られることになる。勿論、ベアリングだけでも大小、特殊用途と種類は限りなく、前記二社製品だけでは不十分な事もある事からアメリカン・ベアリングの輸入元ともなった。

ベアリング専門の基礎が固まったところで更に新しい分野に着手する。その結果に交渉がまとまったのが、日本の機械類専門の貿易会社として著名な五味尾貿易株式会社。そうして、そのブラジル総代理社として、スチール・ボールド、その他の工作機械工具類の取扱いにも業務を拡張する。

特に深い経験のあった分野でなかったにも拘らず、ブラストレーラ貿易が急激に発展したのは、何にもまして和井氏を始めとする首脳部がブラジル経済の動向を、常にしかも深く調査。研究して、将来の需要品を適格に把握し、その品物を顧客からの注文

に先んじて

（上部ポ語で社名その他、下部左ポ語で会社紹介。上右顔写真（社長）左中イラスト）

大量輸入し顧客の注文には品不足させる事なく適確な納品を続けて来たことにある。このためフォルクス・ワーゲン、ウイリースといった大手自動車メーカー、またゼネラル・エレクトリック、アルノ等の電動機大手メーカーは、ブラストレーラ貿易の長年の顧客として続いているし、また日系でも豊和工業等の機械工作メーカーとは関係が深い。

この二年間、ブラジル経済の未曾有の不況時も、これら安定した大手需要者達、また、今ではすでに伝統とさえなっている豊富なストックのため、不況の影響はほとんど受けることなく、むしろ逆に事業拡張さえなしとげた。かくて今日では顧客は従来のサンパウロ、グアナバラ、南リオ・グランデの諸州のほかに、ミナス、パラナ、更に最近工業化を促進しているペルナンブコ州にまで拡大してきた。

顧客の数がふえ、その業種が多岐にわたって来ると、それだけに経済調査、需要の種類、数量の正確な予知はますます難かしくなってくる。しかしブラストレーラ貿易の首脳部は、若い世代層も加えて意気は更に騰っている。そうして、近い将来、単に従来からの輸入だけでなく、幾らかの種類取扱品を製造する工場計画も検討されている。独自の立場で発足するか、供給メーカーとの共同進出とするかはまだ検討中だが、遠くない将来に、ブラストレーラ貿易と並んでブラストレーラ製作所が発足する事は間違いない。

(右上写真(社長)、左中ポータブル・テーブルコーダー)

ジャブラス商事有限会社

本社 聖市アベニード・イピランガー〇三、地階

電話 二五六一―一五〇〇、二五六一―一五一五

地方都市から発生した企業体でサンパウロ、リオ等の大都市に進出して来るものの数はあまり多くないが、その一つの典型的なものにジャブラス商事がある。一九六三年四月、パラ州ベレン市に僅か一〇〇〇コントの資金で開設、今日では同州内トメアスー及びサンパウロ市に支店を開設し、資本金は一七万新クルゼイロス、回転資金に九〇万新クルゼイロの中堅企業に発展した。しかも業務は国内海外両面に於て著しい進展を示し、すでに海外有力メーカーからブラジルの総代理権を獲得したのも二、三にとまらない。

そもその発足はパラ州特産の「胡椒」の輸出からだった。ブラジルの他の多くの輸出作物と同様、胡椒も海外の大きな貿易商社におさえられ、長年のあいだ日本移民の支配者達が汗と血を流して栽培に成功した胡椒も、取引価格はこれら強力な外商の意のまま生産者達は不当な安値に苦しむ事態が続き始める。たとえ僅かながらでも、この事態を打解して、生産者達に少しでも有利な価格を提供するための自主貿易機関としてジャブラス商事が誕生したわけだ。

もちろん、長年にわたり巨大な資本を駆使して外商がつくり上げていた輸出・販売網は固かったが、若い力を結集しているジャブラス商事では次第に彼等の市場に侵入し、今日ではその取引先はアルゼンチン、チリー、コロンビアなどのALALC（ラテン・アメリカ共同市場）内の諸国から、更にはニューヨーク、ロンドン、ハンブルグ等の国際取引市場の檣舞台にまで進出するに到っている。

一方で輸出の増加をはかりながら、同時に企業体の強化を計るためには適当な商品の輸入販売があわせて考えられねばならない。この分野で、始めに着手したのは胡椒生産地帯で極端に不足している生産資材、特にブラジルで生産コストの高い化学肥料、その他の輸入だった。ただ、輸出額が増加するにともない、単に農業資材のみでは輸出入のバランスがとれず、ここで着目したのがブラジルに不足している精密機械類の輸入である。ただ、この場合にはベレンを中心とした北伯市場では極めて狭小なため、本社をサンパウロに移転することとなる。

そこで手がけているものは早川電機（株）のシャープテープレコーダー、シャープ卓上電子計算機、サソキヨウ撮影機及び映写機、ラツキー印引伸機、理研光学社製の写真機、ジャポー乾燥機と次第に広範囲なものにわたっていった。この他にも伯国総代理権を交渉中の新製品も幾つかある。ただ、品種は多くなっても、分野があまり多岐にわたることは、ジャブラス商事の現在の規模から有利でないとの観点から、最近は電気、電子計算機、及び写真関係の二分野に止められているようだ。

これら海外部門の拡大とともに、国内工業製品の販売業務も併

行して進められた。これは北伯での農業必要資材を中心とするものでバルメット印・トラートル、トバタ耕転機、トバタ・モートル、トバタ船舶用エンジン、ハッタ噴霧機など優秀品を選考して販売している。スダン（SUDAN・アマゾン開発庁）の活発な活動も幸いして、いまやジャブラスの取扱い商品はトメアス―地区から広く全アマゾン流域に及ぼうとしている。

ブラジル政府の国内未開地域の開発計画は着々とその実をあげつつあるが、アマゾンに誕生したこの新進のジャブラス商事は、その広大な地域開拓の一助としての勤めを果すと同時に、年々に拡大する事業分量はすでに各方面の注目を集めるまでに達してきた。

『経営者』 安部井俊輔、安倍丈夫、徳永エルネスト

ブラ ス 東 京 貿 易 商 会

聖市 コンセレイロ・フルタード街一〇九五

電話 二七八一二一九二

数多くの貿易商社のなかで僅かな品目の取扱のみに専念し、異色ある発展をとげつつあるものにブラス東京がある。

社長上坂憲市氏（兵庫県城崎出身） は一九三三年渡伯。一般の農業経験を重ねつつも京都立命館大学法律専攻による広い視野でブラジルの現状を観察、ブラジルに生産されない多くの資材のうち、大商社が取扱わない物資でしかも広く、堅実な需要を持つも

のを探し一九五七年、現在のブラス東京を設立する。

小規模企業の場合に最も困難なのは資金及び人間関係であるが、上坂氏の場合も何度か共同経営を行うものの、その人間関係で失敗を重ね最後に家族中心の経営に踏み切る。企業規模の発展には家族中心の経営は不適当な事は確実であるが、一定の規模に達するまでは現在の方式で続けながら人材を養成するとして、現在の十八名の従業員に期待をかけている。

ブラス東京の取扱品目は大別して食品工業原料、及び医療品関係となる。食品工業原料のうち中心を占めるのは食用色素、これに若干の食用香料が加わる。この取扱い食用色素は日本の専門メーカーとして有名なサンエイ化学工業会社製品で、品質の優秀さに加えてブラス東京の販売方法の適切さも加わり、短期間のうちでブラジル市場の相当な部分を獲得してしまった。

なお日本は世界で有数の合成色素、香料の生産国であり、ブラジルに於ても日本製品サンエイの名は極めて高く、現在ではアンダーソン・クレイトン社、レフィナソン・デ・ミリーヨ・ブラジル社、キボン社、アダムス・チューインガム社、ゾンクセン社、クルーシェ飲料社など一流企業などは全てブラス東京の取引先に加わってしまった。色素とならんで食品工業に必需品の香料も需要が多く、バニラ、クマリン等も前記の食品工場に収めている。この食品工業原料はブラス東京の全取引きの五〇%強を占める。

食用色素、香料の次に始まったのはブラジルに不足していた医療器具、薬品の取扱いだった。始めに実母散、トクホンなどの家庭薬品の需要が特に日系コロニア内に相当に強いことから、これに加えて仁丹などの輸入を始めたが、この分野の取引きで飛躍的

に伸びたのは森下仁丹社製の体温計の導入にはじまった。

体温計は家庭用医療用具として最も普及されているものだが、ブラジルの場合、いままで適当な国内工業も無いことから高価な品物とされていたもの。この状態のなかに日本製の優秀、安価な品物は急激に浸透していった。もちろん国民の予防医学知識が低い市場で、先進国なみな普及は無理だが、始めに病院、産院などから始まって、一般家庭にも、特にサンパウロ、リオ等の大都市においては需要が開発されてきた。

（上。ポ語で社名、左下。ポ語で会社紹介。写真・右上社長、左中注射器。）

今後もブラス東京はあくまで品種の小さい専門輸入商社としての方針を続けていくだろうが、殊性の強い商社としてのブラス東京の進み方は各方面から極めて注目をあびている。

社長 上坂 憲市

上坂 英俊

今村 操代

上坂 高年

（上に日本語横書きで社名その他、写真・支配人と社の誌）

ブラジル豊田通商

ブラジル豊田通商の親会社である豊田通商株式会社（本社名古屋市中村区笹島町一丁目二二一番地の二）の沿革を辿ると、その前身を一九三六年設立の「トヨタ金融株式会社」に求めることが出来る。同社は、戦前、豊田系譜会社の持株保有会社としての役

割を果たしていたが、第二次大戦終結を契機として、従来の証券保有業務より、商業分野に一転、トヨタグループと世界を結ぶ中部日本地方における唯一の総合商社とし新発足を見た。昭和二十三年七月一日のことである。

資本金は二十億円

以来二十余年余、国内販売、並びに輸出入業務の伸展につとめ、とくに発展の著しい日本のモータリゼーション時代を反映し、ついに売上高で業界首位となったトヨタ自動車株式会社（ブラジルに子会社があり、ジープ型全輪駆動式バンデイレンテスを製造販売）を筆頭とする豊田関係各社の窓口商社として活躍している。

豊田通商の事業内容は、関連会社への資材、設備の納入、その製品の売買は勿論のこと、国内一流メーカーの製品を積極的に取扱い豊田系に一貫して流れる堅実経営の社風の下に、内外の信頼を博している。

同社は日本国内の主要都市及び海外に多くの店舗を有し、その取引先は、東南アジアをはじめとして、北米、中南米、ヨーロッパと世界各地に広く分布しており、取引高も逐年増加を辿っている。

ブラジル豊田通商

ブラジル豊田通商有限会社は「世界に伸びる豊田通商」の多くの海外店の一つとして、姉妹会社であるブラジル・トヨタ自動車株式会社への資材納入と更に機械一般、金属関係、物資化成品関係、繊維関係、雑貨の輸出入業並に販売を目的として一九六四年にサンパウロ市に進出した。

（上部が語で社名、その下「豊田ビル」（名古屋）。下部が語で会社紹介。）

本社の社風である「堅実」「積極」を引ついで、事業規模も次第に拡大、ブラジル市場の信頼を得つつある。

発明王といわれた豊田佐吉翁の創立した会社から派生した「豊田開拓十二社」は左記の通りである（創立年月順）

株式会社豊田自動織機製作所

トヨタ自動車工業株式会社

愛知製鋼株式会社

豊国工機株式会社

トヨタ車体株式会社

豊田通商株式会社

アイシン精機株式会社

日本電装株式会社

トヨタ自動車販売株式会社

豊田紡織株式会社

東和不動産株式会社

株式会社豊田中央研究所

ブラジル豊田通商有限会社

出資支配人 丸林 眸

酒巻 和男

田 中 商 会

本社 聖市 マルチンス・フランシスコ街四三八

電話 五一―一六九六、五二―二二三三、五一―一九六〇

支店 リオ市アベニード・フランクリン・ルーズ・ベルト三九
六階、六〇五号室

第二次大戦後の日本工業の復興は写真機と造船からと言っても過言ではない。何れも第二次大戦中、軍の要請もあつて極めて高度な技術が達成されたものだった。かくて、特に写真機の場合、かつての先進国ドイツが東西二国に分割され、名門ツアイス社が東ドイツ区域内に主力があつた事などから、立上りがおくれた数年の期間内に、いち早く世界市場征覇をめざして拡大していった。今日、このブラジルに於ても、販売されるカメラ類の約八〇％は日本製品が占めると言われるが、それを導き、また、写真機類の市場はほとんど皆無と言われたブラジルに、今日の写真ブームをもたらした最大の功労者の一つとして田中商会がある。

田中商会代表の田中槌彦氏（北海道出身）は、一〇才の年少期に波伯。一般の日系人が農業に専念していた時期、すでにブラジルにも都市発達の時代の来る事を予想してサソパウロに勉強、一九四七年、名門アルバレス・ペンテアード商科大学を卒業した。

一九五〇年前後の数年間が日本カメラ工業の勃興期に当るが、この時期、自分個人の写真の趣味もあつて写真機のメカニズムに精しい田中氏にとっては、まさに興味深々となるようなカメラの名作が次々と日本で発表されていた。この間の事情から「：では

自分が日本カメラのブラジルに於ける紹介者となろう……」との決意が、やがて事業にまで結びつき、一九五二年八月発足の有限会社田中商会となって現われた。

現在に於てもブラジルに於けるフィルム需要の最大なものはレントゲン写真用といわれるくらい。つまり一般の写真に対する関心は、一寸したブームと言いながら欧米諸国に比べれば桁はずれに低い。田中商会の創立時では高級カメラは新聞、雑誌のカメラマン、その他、極く限られた僅かな人達のみ愛用されていた。しかも当時の高級カメラはほぼドイツ物のみに限定されていた。このような事情のなかで、田中商会は悪戦苦闘を続けながら、あらゆるチャンスを利用しては日本製カメラの優秀さをP・Rし続ける。

日本の高級カメラに正当な商価を始めて与えるのは、ベトナム戦争で倒れたキャパを始めとするアメリカの報道カメラマン、特に写真週刊誌ライフのカメラマン達だった。その影響は次第にブラジルにも現われはじめてくる。

一方、田中商会では、日本の最高級品として知られる日本光学製品（ニコン）、小西六製品（サクラ・フィルム、印画紙その他）、カコー・フラッシュ等、日本の一流メーカーのものの輸入・販売であり、一九五〇年代後半から、事業は次第に伸展のきざしを見せはじめる。

また、田中商会に於てはブラジル市場の特殊性に対応するため、業務拡張に際しては一般ブラジル人の間に受入れられ易い製品、たとえば理研工学社製カメラ、更にはソニーのテー・プ・レコーダーと多角的な経営手法を導入した。

（上部。ボ語で社名その他。その下、社長と専務の写真、それに商品陳列所。）

このため、事業量は一九六〇年代に入ると飛躍を辿り、資本金でも一九五八年に一七〇〇コントだったものは、一〇年後の一九六八年には二四万新クルゼイロそうして現在では四八万新クルゼイロまで拡大した。

これにともなつて、事業区域も始めにはサンパウロ市内の業者のみを対象としていたものが、やがては全州的な規模となり、今日ではアマゾンを除く全伯的な地域にまで達している。広範な地域を対象とする卸販売だけに、商品在庫も次第に大きなものになり、現在では常時約百万新クルゼイロの在庫量となっている。

写真材料に関し、今まではコダック社の印画紙生産のみで完全に後進国だったブラジルも、今やコダック社のフィルム分野の進出、また最近では日本の小西六社のナウハウによる、リオ近郊でのフィルム製造と、大きく事情は変わりつつある。だが、田中商会のみについて見るとき、若干の商品の変動はあるかもしれないが、長年にわたつて開拓して来た市場開拓はますます拡大の一方で、若干のむらはあるものの、既に平均月商四〇万新クルゼイロの線を越してしまった。

日本製高級写真機市場の先駆者田中商会の今後の見通しは極めて明るいものがある。

右上写真2枚（社長と専務）

遠藤貿易株式会社

本社 聖市ガルボン・ブエノ街二二二 八階

電話 二七八・三六三七、二七八・二七一一

卸部 ガルボン・ブエノ街二二二、七階

電話 二七八・二七一一

書籍雑誌部 コンデ・ド・ピニャール街九八

電話三七・五八七三

遠藤常八郎氏（島根県・故人）がコンデ・ド・サルゼーダスに日系初の書籍、雑貨店を開業したのは一九二三年九月、四十七年前のことである。

同店は、遠藤氏が病を得たことから『イルモン・遠藤』に改組され、印刷業に手を伸ばすなど、かなりの発展を見たが、太平洋戦争勃発と共に当局の指令で閉鎖され、商品を没収される憂目となった。

やがて終戦、遠藤四郎（四男）マリオ（五男）兄弟は、不法とも言える被害にくじけることなく、間もなく、テイチク、ポリドルキング各種レコードの輸入を開始、再出発する。それが遠藤貿易株式会社の前身である。

遠藤兄弟のカカレコの勇猛心と商才発揮は一九五二年頃からはじまる。

パイロット万年筆株式会社との提携がその一つで、四郎氏は一九五一年の訪日を機に、第一弾として、パイロット社をブラジルに誘致。サソ・ミゲールに工場を建て、インキと万年筆の現地生

産に成功した。

第二次発展期

遠藤兄弟商会在日系集団地・ガルボン・ブユノ街に十階建のビルを建築したのは一九六二年。

いまでこそ日系人の建てた高層ビルは多いが、当時としては一つの驚きであった。

建坪延三千六百米というから、その建築費は、かりにメートル七〇〇コントスに見積っても二百五十万コントスの勘定になる。

遠藤ビルは、八、九、十階を自家使用、残余をパイロット、三洋電機、東山信託など十商社に貸与されている。

ビル完成の時点で、遠藤兄弟商会は、遠藤貿易株式会社に改組された。(資本金九十万コントス) 同社の取扱品は、前記パイロット製品、ほか陶磁器、テープ・レコーダ、カー・レオ、電算機、金属玩具、事務用品、食糧品(キッコーマン醤油)日本雑誌など多彩にわたっている。

(上。ボ語で社名その他。中、遠藤ビル全景。)

三洋電機との合併

躍進する遠藤貿易の最近のホームランは、三洋電機株式会社との提携であろう。ブラジル三洋電機への資本参加は、昨年井植薫副社長来伯の際に決定されたもので、本年四月、遠藤ビル内に事務所を設置(社長針金勝)明年度において工場を建設、操業開始の予定という。

三洋電機株式会社は、資本金二五一億六千万円、(伯貨三億一千四百万新クルゼイロス)従業員一万五千百名を数える大会社で、

姉妹会社に東京三洋電機（資本金七二億円従業員七千七百人）をはじめ、鳥取三洋電機、三洋電気貿易など日本国内に数十社、そのほか海外に九製造会社、十出張所を有する大企業会社で、その年間取扱総額は二千二百億円、海外輸出額五百三十億円に達する。ブラジル新会社は、ラジオ、半導体の製作を主業とするもので日本から八名の技術専門家が派遣される。

半導体というのは、普通、ラジオ、テレビ、テープ・レコーダー、ステレオなどの石と呼ばれるものでブラジルではまだ、その大部分を輸入に待っているところから、その新分野への進出は、関係方面に注目されている。

（上部にポ語で社名その他。中にベアリングの写真に工業用、自動車用そして各国製のベアリング専門店とある。
尚 社名社長その他の事は横書きになっていたものを縦書きにしたものである。）

南 星 貿 易 商 会

聖市 コンデ・サルゼーダス街 三五

電話 三六・四四一〇

社長 坂根 茂

鹿野 碩 男

川端 三 夫

（上部、ポ語で社名その他）

△ サントリー・ウイスキー

△ 調味料 旭 味

△ オリオン 印 工 具

△ その他 一般雑貨 輸入

東京貿易株式会社

社長 今井 繁義

サンパウロ市 パレシス街 一三五

電話 二七八・七八八二

輸 入

光学機械、映写機、録音器、測量機、

輸 出

皮製品、缶詰類、南米特産品

城 島 商 会

社長 城 島 慶 次 郎

聖市 アベニード・セナドール・ケイロス五二〇

電話 二二七1一五二五、二二七1二六一七

二二七1六四〇三、二二七1七〇一四

（上部、社名、その下社のマークと社長の写真）

ロストン自動車球会社

事務所 望市アベニード・プレステス・マイア二四一

二〇階二〇一一号室

電話 三三一二八四五、三三一二六一七、三三一六九一五、三五
一四六九六、三六一三一二五、三七一六六〇七 内線 二二一

倉庫 聖市 ブリガデイロ・ガルボン街五七六番

設立 一九六六年二月

資本金 十万新クルゼイロス

営業品目 自動車球

社長 玉城 清

ブラジル安宅産業有限会社

聖市キンゼ・デ・ノベンブロ街一九七 七階七〇四号室

電話 三三一〇一三九、三六一二五六五

前世紀末から今世紀初頭にかけての日本の経済開発が、当時

次々と設立された貿易商社の力に因ることが大きい事は、最近の主としてアメリカ、その他外国経済学者の研究で明らかにされて来た。安宅産業もその一つ。同社は一九〇四年、安宅弥吉氏によって設立された。

以来、安宅産業は驚異的な発展をとげて、今日では国内支店二五ヶ所、海外営業所四八カ所、総従業員二九〇〇名を数える日本一〇大貿易商社の一つとなる。その年間取扱高は一五億ドル強に達した。

始め個人企業として発足した安宅商会は、極めて先見の明あつた創立者により、一九一九年には株式会社と組織を変更、しかもこの際に株式は幹部従業員間にひろく配分された。労資一致の方針は今日では兎も角、半世紀前には実に革命的な考え方であつた。だが、この創立者の方針は全従業員の志気をたかめ、事業の拡大を導くと同時に、今日まで安宅産業の根本方針として強く受けつがれている。

このような時流に先がけた指導者のもとで安宅産業の海外営業方針が強力に推進されたのは当然である。一九二〇年代の終りにはアジア地区だけで二十数支店、ほかには遠くロンドンに支店を設立することになる。この間、一九二五年には八幡製鉄所の指定五商社（のち鈴木商店の倒産により四商社）になる、か、これが後に鋼材、機械類の分野で有名な安宅産業の基礎をつくる元となった。

安宅産業がアメリカ大陸に進出したのは比較のおそく、その第一歩は一九三八年設立のニューヨーク支店だった。このあと米州各国との取引増加が見込まれていたやさき、第二次大戦の勃発と

なる。戦争中は何れの貿易商社もはば同様な運命で、戦争終結に近づくに従い、その伝統的な海外活動はほとんど無くなり、あとは悲劇的な終戦となる。

海外資産の大きかった貿易商社にとって、その全てを失った敗戦の影響ははかり知れないものがある。だが、安宅産業はその痛手のなかでいち早く立ちあがり、再び海外貿易事業を開始した。しかも今までのアジア重点主義から、今度はより広く全世界を対象にその事業区域としてとらえた。

ブラジルⅡ日本間の貿易は一九五二年の清算勘定双務協定によって始まる。しかもブラジルは従来から日本人移住者が多く、戦争中は連合軍側に参加したとはいえ伝統的に親日感情も強く、このため一九五四年には両国間の貿易量は急激に伸長した。この年、安宅産業ではこの始めての市場ブラジル向けに大量の有刺鉄線、針金、薄板ブリキ、軌条、丸鋼を輸出する。

この新市場の有望性から、翌一九五五年には早くもサソパウロ市に駐在員を送って駐在員事務所を開設。現地との密接な交渉から取引は順調に伸長して、前記の諸商品のほか、酸化チタン、電極機、工業用ミシン、発動機類と取扱品目を著しく拡大させ、他方、対ブラジル輸入のみでなくブラジルから日本向けには珈琲、カカオ、大豆、雑穀類等の輸出業務も増加した。

（上ポ語で社名その他、下ポ語で会社紹介。）

このあとの安宅産業のブラジルに於ける活動は、ブラジル政府の折々の貿易政策に左右されながら、しかし次第と強固な地盤を育成して来ている。つまり一九五七年、ブラジルの為替許容枠制廃止にともなっては国際競争が激化し、一時は安宅産業の取扱品

は工業用、ミシン、有刺鉄線、酸化チタン、電極機のみに限定された事もある。またブラジルの国際収支悪化により貿易商社全体として営業量が激減した事もある。

だが、全世界的な安宅産業の営業網、また精密な市場調査により、常にブラジルの必要資材を供給し、他方、ブラジルの余剰物資を広く海外に販売する積極政策から、安宅産業の事業量は恒常的に拡大して来た。

特に一九六四年のブラジル政治体質の変革ののちの五月、安宅産業はサンパウロ出張所を有限会社安宅産業と組織変更して、よりブラジルに密着した活動体勢を整えた。つまり単なる一般貿易業務から、ブラジル地下資源開発といった、より広範な分野への進出である。この数年来の努力によって、現在では各種分野に於ける開発計画が着々進行中であり、安宅産業はこの数年間に、単に貿易だけでなく鉱業、工業その他多角的な活動をこのブラジルで予想している。

社長 長谷川 昌夫

副社長 伽場 洋二

西口 貞次郎

高橋 力雄

高橋貿易有限公司

聖市アベニード・セナドル・ケイロース・六〇五 十五階

一五一〇号室 電話 二二七一六〇六二

（右上顔写真（社長）、左六枚のバタタの写真。）

高橋誠敏氏が、サンパウロ市のメルカ7ド附近に「カーザ・アリアンサ」を開業、バタタ（文庫注・ジャガイモ）の委託販売をはじめたのは二十余年前のこと。

某産組の専務に懇望されたこともあったが、バタタ栽培者の支持もあつたことから、牛尾となるより鶏頭となれで、バタタの卸売りを業とした。

いつまでもバタタ売りでもあるまいというわけで店をたたんだのが三年前。

セラアイス・ビルに購入してあつた三室の事務所に移転したかと思うと、間もなく、種イモと花卉種子（グラジオラス、チュールリップなど）の輸入販売をはじめた。

「いろいろと計画していることもあるんだが、先ず経験を生かして小さなところから…」と高橋さんはいうが、それにしても年に約三万箱のオランダ種イモと相当量の花卉種子を輸入している。

「タネ半作」という言葉がある。

農作物の生産に占める種子の重要性を言ったものだが、ことにバタタの場合は他にもましてそれが言える。

バタタ栽培者が優良品種を手に入れる必要は今更いうまでもないが、高橋氏の場合は、二十年間もバタタ取引きをしていた経験から自信のある分野でもあり、うってつけということになる。

周知の通り、バクタは一般蔬菜とは違って、イモをそのまま種子として植える。

よくとれた時には十五倍、及至二十倍の割で繁殖する。

（写真にあるバタタの種類。

上より順に、ラドーザ、アロリート、プラト、オスタラ、ばるた、ビンジ種）

（上、ポ語で社名。左下、ポ語で会社紹介。）

ところが、バタタ栽培者にとって仕末の悪いことは、そのとれたイモを種イモにしたのでは生産が低下するということである。

これを種イモの退化現象という。

だからバタタ栽培業者は、生産費の中に占めるタネ代が大きいにしても毎年のように輸入された種イモを使用することになる。

早くいうと、その泣きどころに着目、いやバタタの生産向上に寄与すべくはじめられたのが高橋貿易である。

ブラジルで栽培されているバタタの品種はオランダ系、ドイツ系に大別することが出来る。

オランダ種は全体の八〇%、そのうちピンジ種（バタタ・リーザと呼ばれツルツルしていてデコボコがない）は日系栽培者の作付面積の八〇%を占め、バタタの代表的優良品種である。

高橋貿易で取扱っているのは、ほとんどがその品種に属する。

種イモを決定するのに最も大事なことは、熟性が早いこと、収穫が多いこと、土壌、肥料に対して余り鋭敏でないこと、セツカに強いことなどがあげられるが、高橋貿易では、それに、その他

の、例えば気候、風土、雨量等の諸条件を考慮して選定を行なっているので先づ安心ということになる。

近年になって、ブラジルにも改良育成された種イモはあるが、収穫量は矢張り輸入イモに遠く及ばないようだ。

種イモの先進国であるオランダの採種栽培は、何よりも気候が良いこと、しかも良種、病気が伝染しないように隔離した畑を選び、よく検査した病因のないイモを植えて種をとるなど、採種技術が著しく進歩しているので勢い優良種が生まれる。

高橋貿易は、そうした一流採種業者と信用ある輸出商社を取引先としていて、それに高橋氏の誠実が加わり加速度的に供給が伸びている。

高橋貿易の扱う花卉種子で比較的多いものに、オランダ種のグラジオラス・チューリップがある。

この二種は、ブラジルの気候風土に適合しないことから、これまで余り栽培を見なかったが、優良種の輸入と花卉愛好家たちの苦心研究が相俟って、見事に開花、かなり市場に出廻っている。外国産花卉種子の需要が高まっている時点での同社の発足は、タイミング一〇〇パーセントといえよう。

社長 高橋 誠 敏

右上、写真（社長）

山 里 輸 出 入 商 会

本店 サントス市ジョソ・ペッソーア街六〇 六階 六一、六二

六三号室

電話 二一六三二七、二一四二〇三、二一五九〇三

支店 モンテビデオ市カーレ・オウルシューアス、二九六四

電話 五一六六三〇、五一六四五九

支店 ブエノス・アイレス市アベニード・コリンテス、三一六九

四階 四二号室

電話 八八一二四八四

山里輸出入商会长山里ジョルヂ清義氏（沖縄系二世）は広く知られていないが、サントスにおける日系屈指の事業家である。

バナナの対亜出がはじまり

山里氏はジュキア線アンナチーアに約二十万本のバナナ園を所有することから、バナナの対亜輸出に着目、山里輸出入商會を創立した。

一九五四年のことだから若冠二十五才の頃である。バナナ輸出が軌道に乗った時点で、サントス市場前に山里農産物果物販売店を開業する。

そのあたりから山里氏の飛躍時代がはじまったが、今ではモンテビデオ、ブエノス・アイレスに支店、その他に三出張所を持つ大輸出入業者にのしあがった。

取扱業務はバナナ、パインアップル、トマト、バタタ、蔬菜の輸出とマッサン、ペーラ、アメイシア、アーユ、食油の輸入を主とし、その販売額は年間一千二百万コントに達するという。

陸路輸送に先鞭

これまでの対アルゼンチン輸出入は、その大部分が船舶に依存していた。不定期航路の悪条件と船倉の熱気による腐敗、価格の変動などで永年苦汁をなめた山里氏が、陸路輸送を思い立ったのは極めて当然のことであつた。

陸路の場合、モンテビデオ行コースは、サントスを起点として、レジストロークリチャー・バルト・アレグレー・ペロッタス・ジャグワロンを経由することになり、往復十日間、一方ブエノス・アイレス線は矢張りサントスから出発して、クリチャー・バルト・アレグレー・ウルグアイ・アーデーパツ・デ・リーブレ・サンタ・フェー・ロザリオを通過、往復十二日を要する。

距離にして約八千キロの道程である。

その壮大とも言える計画をした時、大方は無暴を笑つたという。視野広く、時代的感覚の鋭さに加えて、自分の考え通りにテキパキ実践する山里氏は、先づ超大型冷蔵設備付カミニヨソを購入、自家輸出品を満載して出発させた。

おそらく陸路対亜対ウルグアイ輸送第一号であろうと思う。

案ずるより生むは易いというが山里氏の計画は見事に成功。今では大型カミニヨン二十七台がフルに動いている。

（上、ポ語で社名その他。その下、対亜用のカミニヨン。下、ポ語で会社紹介）

人事機構

山里輸出入商会の従業員数は一四三人、内訳はサントス本部に十六人、バナナ園五〇、農産物、果物販売所六、運送部四八、モ

ンテビデオ支店二、ブエノス・アイレス支店三、ウルグアイ・アナ出張所三、ジャグワロン出張所二、レジストロ四、その他二人で、その配置から推しても事業量が推察出来る。

交通

運輸

ブラジルの交通運輸

一、生 いた ち

一九世紀の半ば、レオポルジーナ鉄道の開通をもつてブラジルの交通・運輸は新時代をむかえた。世界でも早いこの鉄道開設は、もちろん当時すでに黄金期をむかえていた珈琲の搬出のためであり、以後は順調に鉄道敷設距離がのび、第二次世界大戦前の一九三七年当時、ほぼ現在の鉄道延長距離三・五万キロメートルに達する。

鉄道と並び、一九世紀後半はブラジル海運の勃興期であつた。もともと海運国であつたポルトガル系の国であり、しかも輸送商品としては豊富な珈琲を始めとする農作物を持ち、サルバドール、リオ等の主要港を根拠地とする商船勢力は当然の事ながら南米一を誇つた。一八六〇年代後半のパラグアイ戦争は世界海運史にお

いて最初の鋼鉄艦の使用により有名であるが、そのブラジル海軍の使用艦はブラジルの造船所により建造されたものだった。マウアー男爵らにひきいられたブラジルの工業は、当時すでに軍艦、商船などの優秀船舶を生産している。

帝政時代後期の経済発展期、ブラジルはほぼ国際水準に達した運輸機関を備え、折しも流入しつつあったイギリス資本も加えて著しい経済発展をとげた。

鉄道、海運に次ぐ交通路としては、国の面積の厖大さもあつて、道路よりはむしろ航空路が先に発展した。とはいえ、一九三〇年代の後期に始まった商業航空は、一九四〇年代の初めまでは微々たるもので、当時の飛行距離は僅かに一〇〇〇キロ程度であつた。これが第二次大戦後になり急激な発達をとげ、一九六〇年には約一億二千キロの水準に達する。道路は、国土の広大さも影響してか発展は極めておくれ、近代的な自動車用道路の出現は第二次大戦後に始まる。それ以前の道路事情の悪さは種々の記録により明らかであるが、特に前世紀末、すでに珈琲の最大生産地帯となっていた中央線沿線でさえ道路状況の悪かった事は、多くの外国人旅行者により記録されている。ただ、運搬費としての自動車の使用増加とともに道路整備は最重要の問題として取り上げられ、特に一九五〇年後半に多くの国内自動車工業が設立され生産が増加して来るにともない、国道、州道の開鑿、舗装が行なわれ、現在ではブラジルの南北、東西を結ぶ小主幹線、更に多くの補助幹線を開通し、大アマゾン溪谷流域を除けば、ほぼ自動車道路網が完備してしまった。

特徴的なことは、道路事情の好転とともに近、中距離では旅行

者が飛行機利用からバス利用にと、変える傾向が強く現われた事である。このため飛行会社では近、中距離の路線を廃止したところも多い。なお、ブラジルではその広大な面積のなかにアマゾン、パラグアイ・パラナ、サンフランシスコの三大河を始め相当の水量を持つ河川があるが、アマゾン、パラグアイを除けばあまり輸送のための河川利用は行なわれなかった。

二、現 状

かつては国際的水準を誇ったブラジルの交通・運輸機関も、一九六〇年代の現在では極めて効率の低いものとなってしまっている。現在のブラジルの貨物、人間の輸送量を部門別で見ると鉄道五〇%強、道路一七%、海上三〇%強、その他二%強となっており、以然として鉄道が最大のシェアを誇るが、実際には鉄道は次第にその比重を失い、陸上運輸では新鋭の自動車輸送で急激にその鉄道を追い上げている。

鉄道の斜陽化は何もブラジルだけの現象ではないが、しかし、ブラジルの場合はその傾向のうえに、何よりも鉄道の総キャパシティの低さが問題となっている。ブラジルの如く豊富な未開発の鉱物資源を多く持つところでは、それが内陸深くにあるだけに、運賃コストの点で自動車は問題にならず、鉄道に依存せねばならぬものが多い。

鉄道と同様に海運界も極めて欠陥が目立って来ている。だが、この面で特に問題になるのは港湾の荷物処理能力の著しい低水準さであろう。ヨーロッパ、北米等の諸国の港湾の荷役能率は、今日、一時間の荷物量約一〇〇トンが水準といわれる。ところでブ

ラジルの場合、その最大のサントス港において、種々の調査、推算からして三〇トン強と見られる。しかもこれは荷役中の能率であり、繫留した全時間についての荷扱量は一時間当り九トン前後にしかならない。このサントス港の数字は、数少ない例外的な港湾、ビトリア港、パラナグア港等を除けば最上位にあり、他のブラジルの諸港の事情は推測にあまりある。海上運送の場合、純粋な運賃のうえに港内停泊費、厖大な港内運搬費が貨物の原価として計算されるが、ブラジルの現状では、船そのものの問題以外に、高コストの原因として、この港湾設備の問題が大きな比重を占めている。このため、沿岸航路の場合、自動車運送の延びと共に、鉄道よりもむしろ海運界が大きな積荷を失なうという奇妙な現象さえ現われた。

この作業効率の悪さから来るコスト高に航空輸送の面でも明確に現われて来ている。第二次大戦後、国内経済の好況とともに増加した商業航空も、ほぼ皆無の航空管制、更には世界先進国のそれに比しての低効率から来るコスト高のため、一九五〇年代の末から、発達する自動車道路網に次第と市場を荒され、現在では企業数も、たびたびの合併、合同で減少して五社になってしまった。

現在、最も延びの著しいものは自動車による陸上運送で、企業数も急激な増加傾向にある。ここで交通、運輸面に於ける日系企業の寄与は、時代的にまた経済規模からして、もちろん鉄道、航空面では皆無である。海運では日本の船会社が戦前からブラジル―東洋航路に従事していたが、それ以外は全て、この自動車による陸上交通面である。ただ、他の外国人コロニアに比べて規模も小さく歴史も新しい日系社会ではあるが、一応の大企業として

は、大阪商船三井船舶のほか、ビゾン誌の・ブラジル大企業二七〇〇社のなかに名をたらねるまでのものが二社（エスプレッソ・マリंगा、プロゾットーレス倉庫）輩出するまでに致っている。

三、将 来

この交通・運輸面のおくれに注目した政府は、近年、とくに一九六八年～七〇年の三カ年計画に於ては優先的な取扱いにより、全面的な向上を目的とした野心的な計画を推進中である。

鉄道面に於ては、現在までの欠陥の主なもの、つまり設備の老朽化、職員の質の低い水準、全国的にみられる鉄道網の不統一性（ブラジル鉄道の軌間は巾〇・六メートルから一・六メートルまで十種類もある事は世界的にも著名だった）の画一化、電化を目標とし、すでに着実な成果をあげつつある。南米一の近代鉄道を誇るアマパーのマンガン積み出し鉄道は別としても、鉄鉱石積み出しで有名なミナス・エスピリット・サント両州を結ぶ鉄道は、重量列車の運航で世界に知られるまでに到っている。また最幹線のリオ・サソパウロ鉄道は、日本の新幹線技術を導入しての更新化を目的として調査、研究が進められている。

特別に関心が払われたのは海運界であつた。輸出による経済発展を目標とする国家で、しかも先進国だけの原料輸出の多いブラジルの場合、これを外国船に頼る事は、国家経済上で莫大な損失を意味する。このため造船工業を督促してブラジル史上始めての大量な新造船をつぎつぎと進水させ、強引なまでの「バイ・ブラジリアソ・シップ」政策を推進した。急増する船舶に比べ優秀な

乗組員の育成が不足する気味もあつたが、これについては各地に養成機関をもうけ、今や地球上の七つの海にブラジル船が活動するまでに到っている。

もちろん港湾設備はブラジル海運の一大ウィーク・ポイントであつたが、これについても重点主義をもつて改善に着手した。かつての帝政時代後期のブラジル海運の黄金時代を再現するのも今や時間の問題となっている。ただ、現在の世界の海運界は極めて技術進歩のテソポが早くなっている。一方で大型船傾向と並んで、輸送合理化にはコソテナー船の採用、更には潜水貨物船の実現化と次々に技術革新が進んでおり、ブラジルの場合、一応の内容の充実をはかった後には、この世界の技術革新に追いつくための激しい努力も必要となってくる。

航空機では世界屈指の飛行距離を持ちながら、更に商業航空に適した地理条件を持ちながら、全般的な低い技術水準のため、操業コストは世界的にみて極めて割高になり、これが業務拡張をさまたげていた。このため政府は一方で航空産業の基礎部門、つまり全国的な航空管制網の設置、及び国内航空機製造工業を設置するほか、他方では乗組員及び企業管理の専門家の養成など地道な努力を続けている。商業航空の国際路線は全くきびしい国際競争の場であるが、ブラジルのヴァリグ社は近年著しい名声を獲得して来ている。

広い国土に不能率な鉄道のため、自動車による陸上交通はこの一〇年著しく進歩した。特にスカニア、メルセーデスその他優秀長距離用車輛の生産増加で、この分野の延びは今後も最も期待される。

この事態に応じて政府は国内道路の整備、更にはパン・アメリカソ・ハイウェイなど国際道路の建設にまで着手しはじめた。中南米諸国との自動車による交流も今や時間の問題となってきた。

運輸、交通の未発達なところに経済の発展はあり得ない。この点に於て、今や運搬用具に於ては僅かに飛行機の国内製造のみを除けば、他は全て国内での自給自足体勢をととのえ、その飛行機についてもドイツ、オラソダの技術を導入しての国内生産を間近かにひかえるに到ったブラジルは、今や発展の基礎条件は、ほぼ確立したともいえる。それかあらぬか、一九六九年は貿易も順調にのび、史上始めての輸出二〇億ドルの大台を越えようとしている。今後の南のリーダーとしてのブラジルの発展は極めて興味深いものがある。

世界の主要航空会社のうちで、発展の早いことで注目をあびているものが二社ある。

一つは西ドイツのルフトハンザ社で、他の一つが日本航空、両社共第二次大戦の時の敗惨国の会社であることも興味深い。

大戦後の数年間というものは、日本人にとって「わが空はわが空ならず」の時代であった。

一九五一年に、日本にはじめて航空会社が発足したが、実は名のみのものであった。日本の航空管制はすべて米国の手中にあり、飛行機使用も軍用優先、会社所属の飛行機は北米のノースウエスト社からマーチン202型二様、ダグラスDC「4型一機をチャーターしたもので、いづれもパイロットのままであった。

資本金二〇億円、半官半民の日本航空が生れ、自立に大きく踏み出したのは一九五三年八月のことである。

そして日航は翌五四年には早くも、ホノルル、サン・フランシスコ線を開通、一九六一年頃には、その充実した力は一度に外部に向って開花し、現在では世界を一周するルートを持つに至った。現在世界一周の航空路を持つのは、パソ・アメリカン、日航をはじめ僅か数社に過ぎない。

この数多い路線を運航するため、所有機も、ダグラスDC型、ボーイング727型、コンベア880型、などと数多く機種を保有している。

内容の充実に伴って現在では資本金も一九八億円、従業員が地上、機上職員を合せて一万人弱に膨張している。

しかし、科学の最先端の技術と結びついた業種だけに、航空会社には停滞は許されない。

「より早く、より大きく、より早く」をモットーにしているだけに止まるところを知らない。航空機メーカーは新機種をつくりあげると共に、もう次のよりよい飛行機をつくることを研究している。

日航でも超音速民間航空時代に備えて、すでに、英仏共同開発のコンコード型三機、ボーイング社のもの五機を発注、その他にも新鋭ダグラス機一六機を購入した。

これらはいずれも一機一千万ドルを越すという。

(左上、3機の旅客機(上、ボーイング。中、コンベア880 M型。下、ダグラス8-55型)。左下、ポ語会社紹介。)

日航が本格的活躍に入ったのは、ダグラス機を太平洋線に就航させた時代である。

サン・フランシスコ線は、競争相手であるパン・アメリカンと肩を並べ、一九六五年に就航した沖縄線でもノースト・ウエストを完全に引離し、次の目標香港線をつくる基盤と自信をつけた。

香港線は、同じ東洋人としての気易さもあって、現在でも顧客が多い。

以来の日航の発展を眺めると

△一九六五年Ⅱ東京―パリ―線、東京―ロンドン線を開発、同年八月国内線にボーイング727型を就航。

△一九六六年Ⅱアムステルダム線、南廻り欧州線運航。

△一九六七年Ⅱモスクワ線(週一回)、太平洋線に貨物専用機就航
東京―大阪―台北―マニラ線開始。

△一九六八年Ⅱ大阪―東京―ホノルル―サン・フランシスコ―
ニューヨーク線就航などと飛躍的伸展をとげている。

まだ、オーストラリア、カナダ、南ア聯邦、南米などは未開発であるが、その路線も近く就航するようだ。

この日本航空が南米に目をつけ駐在員を派遣したのは一九五四年当時サンパウロ市四百年祭の関係もあり、日本―ブラジル間の旅行者も比較的多かったことから、暫定的に空路を開設、十四の臨時便を実施したが、南米線よりもヨーロッパ線、更には世界一周線の方に需要が多く、このため、南米線の正式航空は後に廻されている。

しかし、一九六九年のバリグ機による日本乗り入れに続き、日本航空の南米就航も遠くない将来に予想される。

支店長	米倉 茂
リオ出張所長	出羽 孝次
販売主任	浅田 和弘

大阪商船三井船舶株式会社

本社 大阪市北区宗是町一番地

本部 東京都港区赤坂五丁目二番二号

サンパウロ船客案内所 プラッサ・レプブリカ二七〇（ソブレロージャ）

電話 三五―四一八八、三七二二一七〇、三六―二二〇六

サンパウロ貨物取扱事務所 プラッサ・レプブリカ二七〇、五階

電話 三五・四一四一（PBX）

リオ・デ・ジャネイロ事務所 アベニード・リオ・ブランコ二五・四階 電

話 二二三・五九八八サトス事務所 トユイチー街五八 電話

二・三一〇一、二・三〇一七

（上、4隻の所属船。右上、写真（サンパウロ主席在勤員。）

ブラジルの日系コロニアに最もなじみの深い会社到大阪商船三井船舶がある。もつともこの少し長すぎる名前は、日本海運企業の再建と、その国際競争力強化を目的として、いわゆる海運再建整備法により、それぞれが古い伝統を持ち資本系列も全く異なっていた三井船舶と大阪商船が合併し、一九六四年四月一日に誕生

したため、それ以前には移住者の輸送により、特に大阪商船がブラジルと関係が深かった。

一九〇八年の笠戸丸に始まって日本からブラジルへの移住者輸送のなかで、どれだけ多くの人々が大阪商船の船を利用したかは正確にわからないが、何れにしろ一九一六年末の第一船から、第二次大戦直前最後のアルゼンチナ丸の航海まで、巨大な煙突に大の字の大阪商船はサントス港では最も顔なじみの一つだった。そうして、第二次大戦中にはほぼ一〇年の空白期間があるが、その戦後は、一九五〇年七月、まず長崎丸が日の丸の旗と共にサントス入港、その一〇年振りの大阪商船の姿はどれだけ在伯日系人を力づけたかわからなかった。

長崎丸は貨物船だったが、移住者の方は、その直後に入港のさんとす丸から開始された。

（上、社名その他。左下ポ語で会社紹介）

一九五二年には、大阪商船は早くもブラジルに代理店を置き、在勤員を送って業務を正常化している。だいたい海運業務はその国力に比例する。第二次大戦前、七つの海に雄飛したユニオン・ジャックの商船隊に続き、アメリカ、日本の商船隊と世界を狭しと走り廻り、とくに日本の商船隊は、マル・シップの名で世界の港に親しまれた。

そのなかで大阪商船、三井船舶が大きな比重を占めたのは当然である。

しかし時代の進歩と共に商船隊の性格も規模も変らざるを得ない。

近年では、タンカーをはじめ、鉱石積込船その他工業原料の専門積込船、或いはコンテナ用船と船種が専門化の傾向をたどり、しかも大型化をたどる。そのような時代、小資本の船会社では、もはや国際競争にうち勝つどころか、取り残される危険すらある。そのような事情を背景に、日本ではじめての海運界大手二社の合併が一九六四年に行われた。

その時点の資本金は二二一億円、所有船舶八六隻一二七万重量トン。

新会社は、新発足以来、船隊の整備増強につとめると共に、全世界にわたる航路網において旧両社の地盤と特色を活し積極的な営業活動を続けている。現在の同社所有船舶は一〇六隻、二〇二万重量トンで、それに用船及び扱船を加えると総船舶は二六七隻、二七〇万重量トンになり、国際的にもトップ・レベルの規模に達した。

大阪商船と三井船舶の歴史

大阪商船は明治一七年、大阪以西瀬戸内海民間船主の総力を結集して設立された。以来、関西財界の支援のもとに沿岸航路を整備し近海航路を充実、明治四十二年ホンコン、タコマ線開航以後、インド、豪州、北米、南米、欧州、アフリカなどと世界の大陸を結ぶ定期航路に進出、日本郵船と並んで日本を代表する船会社に発展した。

第二次大戦後は残された僅少の船舶を以て会社再建に乗り出し、昭和三十九年には八七隻、九三万重量トンの運航船腹を数えるに至っていた。他方、三井物産は、明治、大正以来日本を代表する

貿易会社として、世界にその商権を伸長したが、その船舶部が、昭和十七年に独立、三井船舶となり日本海運の発展につとめて来た。戦後は、三井系諸会社を背景として、定期船、不定期船、油送船など、それぞれの分野で活躍していたものである。

前記した通り、一九六四年に両社の合併を見たが、現在同社は、コンテナ船、高速定期船、鉾炭船、鉾石船、雑穀専用船、自動車兼撤積専用船、油送船、LPG船、重量物船とあらゆる分野に進出している。

日 本 航 空 機 製 造 株 式 会 社

ブラジル出張所 リオ市アベニード・プ・バルガス五四二

電話四三・八七七八

サンパウロ連絡所 リベロ・バダロー街二九三番 七階

電話 三四・三四一一 三七・七〇七四

日本航空機製造株式会社の出張所がリオ市にあり、YS111機の対伯売り込み、部品輸入、アフター・サービスの面で活躍していることは余り知られていない。

同社は日本政府、民間共同出資で本社社長が森長英氏、ブラジルでは伊藤三郎氏が駐在所代表として業務を取り扱っている。

日本の航空株工業は、最近ではジェット機の国産化が実施され、高い水準にあるにも拘らず飛行機製産には機械設備など莫大な投資を要し、しかもその反面、需要は極めて限られているため航空

機工業の経営には幾多の困難が存在していた。ただ、日本に於ける将来の航空機需要から考えると、その飛躍的増大は必至であり、また諸外国についても同様の傾向がみられると共に、特に各国の国内線に今尚広く使用されている旧型ピストン・エンジン機の代替時期に到達している事などから、輸送機の国産化が強く要請されるに至った。この要請に応えるため、一九五七年、日本政府及び関係者は諸団体の協力により、双発プロップ・ジェット中型輸送機YS111型の国産化基本構想が固められ、更にこのような開発事業は一民間会社の成し得る事でないため、一九五九年「航空機工業振興法」の一部が改正され、「輸送用航空機の設計、試作、製造その他、輸送用航空機の国産化を促進するために必要な事業を行う事を目的：」とする日本航空機製造株式会社が官民共同融資により設立された。

日本航空機製造株式会社の第一号製造機YS111号機が、その種々の優れた性能から単に日本国内だけでなく世界各国で需要のある事は既に周知の通り、ブラジルでも、先づクルゼイロ・ド・スール航空会社がその特性に着目して十二機を発注。すでに第一次、第二次と計六機が引渡しを終了した。目下サムライの愛称で国内線に就航好評を得ている。このクルゼイロ社のYS11H型機はアマゾン流域から南部パンパ平原につながる全域を飛び、この飛行機がブラジルの自然、または社会環境に最適の航空機であることを実証している。

（上、社名その他。写真は本文中に説明あり。）

このため日本航空機製造では、このYS11型11機の生産性をたかめ、今や月産3・5機の線にまで引あげた。日本の航空機工

業は、特に各種装備品、部品等の生産においていまや先進諸国に比して遜色ないまでとなり、海外諸国での需要が極めて増加して来ている。

現在の予想ではYSI11型機は、一九七二年までに二〇〇機が生産される見込みである。

現在のYSI11型機の日本国内、及び世界での活躍ぶりは、先づ日本国内では運航中の約三〇機、その他になお受注機は五五機に達している。世界では、YSI11型は、フィリッピン、ハワイ、北アメリカ、カナダ、ペルー、アルゼンチン、ブラジルで計四八機が運航中。更に約六〇機の追加注文が見込まれている現状で、このため日本航空機製造では、その各外国（アメリカ、カナダ、ペルー、アルゼンチン、フィリッピン、ブラジル）には駐在員を置いて専らアフター・サービスにあたらせ、更に今後の市場としての獲得もねらっているという。

写真説明 YSI11機商談中の森長英社長（右）と、クルゼイロ・ド・スール社重役ジョゼー・ベント・リベイロ・ダントス氏（中央）

左端がブラジル駐在員代表伊藤三郎氏

エスプレッソ・マリンガー運輸株式会社

本社 アベニード・ダス・インドーストリア一三三三

電話一二八九、一五九一、二九五六、二九五七

支店 カンポ・モロン、ウムアラマ、グアイラ、イグアスー、カスカベル、ウビラタン、パラナバイ、ノーバ・エスペランサ、シア・ノルテ、パライズ・ド・ノルテ

ロンドリーナを根拠地とするガルシア・バス会社と並ぶ北パラナの二大自動車会社の一つ。名前の通りマリンガーを本拠とし、これから奥イグアスー国立公園まで三〇路線に近いコースに配車。全路線延長は一千キロを遥かに越す。所有バス台数二一〇台。

当社の発足は一九五四年一〇月、それまでノロエステ線アラサツーバ管内アグア・リンパ植民地に居住した岡本氏グループ一部の三名が北パラナに移動。当時、ロソドリーナ市に次いで北パ第二の都市に成長すると目されていたマリンガー市に着目、伯入経営の小規模バス会社（所有台数九台）を購入、合資会社として事業を開始した。当時の資本金一、四〇〇コント。ところで、岡本氏（広島出身）らのこのバス会社の発足で、それまでアラサツーバ方面に在住した岡本グループ全体が一時にマリンガーに移動、全員でこのバス会社経営を支える事となる。

一九五三年、五五年の大降霜で相当な被害を生じたものの、一九五〇年代の北パラナの珈琲ブームは少しもその勢を減じず、マリンガーを拠点として東、西、南、北に、次々と新開の部落が開設され、それは忽ちの裡に町に市に成長して行つた。これに併行

してエスプレッソ・マリンガー社の路線も急速に伸長し、短期間のうちに西はパラナ河畔、南はイグアスー河畔まで到着してしまう。これにつれて所有車数は増加し、創業一〇年目には、すでに一〇〇台の大型バスを備えていた。

ところで、末だ道路状態も悪い新開地帯の長距離バス会社経営には、サンパウロの如き先進地帯では考えられない苦労がともなう。

何よりも悪路面の為の車体の破損が著しい。このため本拠地マリンガーには総建坪一二、〇〇〇平方メートルの修理工場を備えると同時に、各路線の主要地点には営業所の他に次々と修理工場を設直、現在ではその数は六カ所に達している。また修理工場設置の不可能な場所には車庫（現在一五カ所）を設け、予備車を常置して突発時の際に備えた。このほか、運転手を訓練して人家の少ない路線での故障対策とするなど、バスの常時運航に最大の努力を払って来た。

もともと、これはグループの結束が固かった事、しかもまた大部分の経営者が会社の創設時には二〇代といった若さで、遠距離、悪路といった諸条件にも拘らず、常に活発な陣頭指揮をとり、地方住民の足の確保に努力した事が大きく影響している。またエスプレッソ・マリンガー社は、単に地方住民に交通機関を提供するのみならず、路線通過地方の小学校、教会などの建立にも積極的に援助し、地方社会開発に協力的な事が、地元住民からの厚い支持をも得させる事となっている。

上、ポ語で社名その他。その下、写真（バスと社長。）

何れにしろ、バス会社にとって経営内容を向上させるのは、常

に新車を多くし全体の車輛の就航率を高める事、事故率を最少限に引下げる以外にあり得ない。エスプレッソ・マリンガー社にとって幸運な事には、同社創業後数年にして国内自動車工業が發展し、この車輛更新が容易となった事だった。経営陣のこの面に対する努力が実り、創立一〇年の時期ですでに一〇〇台の車両中約九〇台がメルセーデス・ベンツ社の新車となっていた。現在はこの比率は一〇〇%に達している。かくて今日のエスプレッソ・マリンガー社は、資本金二五〇万新クルゼイロ、四五〇名の従業員を擁し、堅実な経営内容、及び高い収益性を誇っている。

このエスプレッソ・マリンガー社の好調から、岡本グループでは数年前より他の工業分野への進出を計画して来た。ところでこの一〇年間、ブラジルに於て自動車工業と並んで急激に發展して来ているものに弱電関係産業がある。しかもこの分野の将来は、今後ますます有望な事から、岡本グループではサソパウロのチェリー無線に資本参加し、グループの一員をチェリー社に重役として参加させ、将来の活動のための準備を行なって来た。ところでチェリー社創立以来の首脳部達は、今回ノルデステへの進出企業としてチェルナー社を創立、そこに重点を置いて来た事から、一九六八年七月、岡本グループはこのチェリー社の株の大部分を購入、その経営権を取得した。旅客輸送業務と弱電産業、次第に多角化する岡本グループの活動は多方面から注目されている。

社長	吉村 基
取締役	安田 俊雄
専務	沖本 昇

〃 岡 本 友 視

営業取締役 岡 本 宰 郎

〃 丸 市 周 平

ビアソン・マリンガー株式会社

本社 マリンガー市プラッサ・アビロン・デ・ソーザ・ナーベ
ス二八五

電話 四二六〇、四二六一、四二六三

支店 プラッサ・ブラジル（パラナバイ）

エスプレッソ・マリンガー社の創立者の一人岡本パウロ氏は、一九六四年エ・マリンガー社から脱退、クルゼイロス・ド・オエステ在の三一〇アルケールの牧場を経営、肉牛の改良、生産に努力していたが、マリンガー市長、その他の強引な要請があつて、一九六六年三月市内運行のためのバス会社、ビアソン・マリンガー社を創設する。

一九五四年、まだ開拓期の匂いの濃い時代に岡本氏が予想したごとく、マリンガー市は奥北パラナ開発の要都として短期間に、誠に目覚ましい発展をとげ、しかも現在なお市街地は急テンポで拡張されつつあり、市内の一般乗用バスの合理的な運営は市役所としても極めて要事とあつて、バス会社運営に経験の深い岡本氏が懇請されたもの。このバス会社の将来を充分に検討した岡本氏は、確信を持つと直ちに前からの会社を購入、その経営に乗り出す。しかも単にマリンガー市内のみでなく、隣接パラナバイー市

内にも市内バスを就航させる。発足時の資本金は一五四、〇二七コントだった。

人員輸送を目的とするだけに、安全性は勿論だが、更に市内バスという性格から一般にルーズになり勝ちな時間厳守の点を特に注意した運営が始められる。このためには自動車の完全整備が必要で、先づ自社内に大規模な車輛整備工場を設置する。また、他方、乗客のために、各停車場には日射、降雨を除ける待合設備を設置した。

もともとその必要性があるところに、市内バスとしては珍しく時間通りに運航するバスが、しかも乗客サービスを良好にして発足したため、会社の営業成績は向上するのが当然、現在ではマリンガー市内の十一路線、パ・ラナバイー市内の三路線にビアソソ・マリンガー社は車輛を就航させている。このため所有車輛も僅か二年間に急速に増加。現在では大部分が新車の二八台となっている。

といって、勿論問題がないわけではない。エスプレッソ・マリンガー時代のように、人家の無い遠距離コース、または雨期になれば休航を余儀なくされるような悪路の問題はないが、如何に急発展とはいえ、マリンガーはまだ地方の小都市、全体の人口が一・二万強とあつては、利用人口の少ないのも当然である。バス会社の経営は、購入した大型バスの代金を毎日の収入から長期プレス・タソソで支払ってゆくのが普通だが、利用絶対数が少なくてはこの支払いが不可能となる。このため、マリンガー市内バスの運営はその発足いらい現在まで経営者が一〇回ほど変更している。

これを岡本氏は、先づサービスを良好にする事、時間厳守等で

次第に利用者数をふやし、現在では一日の延利用者数一万名にまで達させた。さらに之を二倍くらいまでの数に引あげるのがビアソン・マリンガー社の当面の問題となっている。勿論、岡本氏はこれを引受ける際にそれは充分に予想して、成算は既に立ててあるわけだ。

上、ポ語で社名その他。その下、写真（バスと社長）左下、ポ語で会社紹介

マリンガー市はまだ比較的工業が少ない。従って通勤者のバス利用数が少ないわけだが、これは、市役所とはかり、出来る限り各種の工場誘致に努力している。また、現在すでに着手段階にあるのは学生達の通学にもっと積極的なバス利用をとらせる方法、ブラジルでも乗車賃の学生割引はあるが、方法が旧態で実にくんだような手数が要る。これをもっと簡単な方法で学生を優待しようと言うもの。

何れにしろ根本はマリンガー市が発達して人口が増加しなければ解決にならない。このため岡本氏は単にバス会社経営者としてだけでなく、その多岐にわたる公役職を利し、マリンガーの「町づくり」に努力している。

社長 岡本パウロ

副社長 関久美

上、写真（バスと社長）

アメリカノーポリス・バス株式会社

サンパウロ市ジョゼー・ボニファシオ四〇（アメリカノーポリス）

電話 六一・七一九一

世界的な大都市サンパウロで、特に問題が残されているのは公共交通機関面。つまり人間の輸送問題である。全世界の人口一〇〇万以上の都市で、公共交通機関がほとんどバスのみに依存している所は一寸珍らしい。しかも他方、サンパウロ市内は今や大サンパウロ都市圏にと発展しつつあり、その圏内の人口増加は以然として著しい。流石にこの問題を重要視して来た当局は、一九六八年から地下鉄工事を開始する事とまでにはなつて来た。

現在、そうして今後もまだ当分の間の交通機関はバスのみとなり、しかもそのバス交通網の大部分を占める私営バスの役割は極めて大きいものがあるが、その市内私営バス大手の一社にアメリカノーポリス・バスがある。路線はジアデーマ郡との境界線から市の中心リベルダーデ大通りまで。その距離の長さから、また通過する地帯の人口から考えて、会社の規模にしても市内私営バス会社中の最重要の一つに違いない。

サンパウロ市内に私営バス路線が増加したのは一九六〇年前後。市役所交通局では、増加する人口に比率して少しも能率を向上する事の出来ない公営交通機関の低能力から、それまでの法令を変更して私営バス会社の設立、新路線の開設を認めた。ところでバス会社の経営も決して容易なものでない。従つて会社によつては

創立後間もなく他に譲渡を余儀なくされるものも多く出た。

一九六〇年六月、A B Cバス株式会社を創立、ビラ・オリンピア、アニヤンガバウ經由エスタソン・ロドビアリオ線を開設して運営して来たコメンダドル河本忠志氏を代表とする河本グループは、この市内バス会社運営は全く未経験だったものの、グループ内の協力と独自の事業方針で短期間のうちにA B C社の車輛数を増加させ、事業内容も極めて順調な発展をみせ、現在では所有車輛はメルセーデス・ベンツの新式大型車二五台に達している。一九六六年、河本グループは、そのA B C社の好成績から、更に当時不調をきわめていたアメリカノーポリス・バス会社を購入、同年六月一日よりこの運営に着手した。A B C社の経験からG A T U S A社（アメリカノーポリス・バス会社）にも新型車三五台を導入乗客に対する乗車員のサービス態度を改善するとともに、他方、一般的に時間にルーズなサンパウロ市内バスには珍らしく、時間を厳守した運航を行う事に主眼を置いた経営を行った。この路線の大部分は一〇社以上のバスが競合して歩るところ。だが、常に清潔に清掃された車内、新しい車体、正確な運航から、G A T U S Aは最も多量の乗客を獲得する事となる。

（上、ポ語で社名その他。左下、ポ語で会社紹介。）

また会社内容も、多数の乗客、それに常に整備された新車両から各車の就航率は極めて高く、当然の事として各車の稼動額は全サンパウロの市内バス会社中でも最も高い水準の一つである。

この会社路線の郊外側はまだ住人密度の比較的薄いところ。最近ではこの地帯の住宅建築は急速に増加しており、G A T U S Aの利用人日数は増加の一方をたどっている。

河本グループの代表河本忠志氏（岡山県出身）は岡山工業学校土木科の出身、一九二七年家族とともに来伯、モジアナ線に入植農業に従事。のちノロエステ線グワララップスに移動して同じく農業を続けたが、子弟が生育してグループの力を充実したのを見た一九五〇年、今後のブラジルの発展は都市部が急進するとの見通しから、サンパウロ市郊外のリベロン・ピーレスに移転し、先づ河本兄弟バス会社を創立、リベイロン・ピーレスとサンパウロ間、リベロン・ピーレスとオーロ・フィーノの二路線を開通、将来のサンパウロ市内バス会社進出への準備を始める。同時にA B C私設メルカード、ジャルジン・アブラジーベルの宅地分譲事業と多岐なグループ活動を開始した。河本氏の予想通り、サンパウロを中心とする工業は一九五〇年代の後半から急激に発展を始め、これに歩調を合わせ、河本グループも発展のスピードを速め、特に市民交通機関ではすでに著名二社をグループの支配下に収めている。

コメンダドル河本忠志氏はすでに二回に亘り日本の運輸事情を視察しており、その結果として、サンパウロ市に日本式バス経営会社創立を計画しているので遠からずその方も実現の運びになることが予想される。

アウト・バス・サンパウロ・サンカエターノ株式会社

サン・カエターノ市ビソチ・オイト・デ・ジューリオ街一四七

電話 四二・一七三二

サント・エステバン・バス 会社

聖市フランシスコ・マレンゴ街一三三〇

電話 二九五・二二〇三、二九五・〇七〇八

日系コロニア資本でサンパウロ市に乗り入れのバス会社のうち最も長い歴史を誇るものの一つ。しかも単なる市内バスでなく、約二〇年前、すでにABC地区の将来の発展を了見し、サント・アンドレー、サン・カエターノ・ド・スールと二重要都市をサンパウロ市に結びつける路線を開発した。

サン・カエターノ・バス会社は田辺幸一氏（山・口県出身）及びその一族の経営になるもの。田辺氏は一九二九年末、十七歳の時に家族とともに来伯、ノロエステ線の第一アリアンサ植民地に入植する。ところで、農業よりも機械類に関心の強かった田辺氏らは、数年後に近くのラビンニャ市に移り、まだ開拓地の空気の淡い新しい町で自動車修理工場を経営、のちにはガソリン・ポストをも併せて経営する。

珈琲、棉、雑作類の農業は、第二次大戦前後に極めて繁栄し、特にノロエステ線はサンパウロ州農業の一大中心地帯をなし、農耕地帯には次々と新しい車輛が導入されたが、これにともなって田辺氏の事業も好調な発展を示した。

ところで、その好況最中の一九五〇年、田辺氏は既に次の発展の方策を検討し始め、特に今後のサンパウロ州の工業化の傾向を予想、好況の農村地帯からサン・カエターノ・ド・スール市に移る。

そうして移転と同時にサント・アンドレー市に根拠地を置く標記

バス会社並びに自動車修理工事を開設する。自動車修理工場は今までの一四年間で充分に経験のあったところ、だが、新しい土地に移り、しかも今まで全然経験のないバス会社は極めての冒険だった。もつとも、一九五〇年のサン・カエターノ市は、今日と違って、まだほとんど工業類にも見るべきものの無かった時代。したがって、この会社も想像されるよりは暢気な運営が可能だった。

田辺氏の予見通り、サンパウロ市、及びABC地区に猛烈な勢いで工業化が始められるには僅か数年を待つだけだった。クビチェック大統領治政下、特にサン・ベルナルド・ド・カソポ市に集中的に建設された自動車工業の群は、大げさに言えばブラジル経済の様相を変えた。そうして、勿論、サント・アンドレー、サン・カエターノ等の隣接地には関連工業が陸続と設立されて来る。また、同時にサンパウロ市も急速に膨張を始め、やがてはABC地区に接続してしまい、ABC区はサンパウロ市のベッド・タウン的性格さえ帯びて来る。

写真右上 田辺幸一（社長） 田辺進（副社長） 田辺純一（理事）
上、社名その他。その下、写真（大型バスの列）

こうなつて来た時代、アウトバス・サン・カエターノ社が急激に発展したのは当然だった。それどころか近代都市生活には電力、水、交通の三つが最も必要な三条件の事は周知の通り。従つてサン・カエターノの都市発展の基本条件の役割の一つを担当したとさえいえる。事実、このことは広く人の認めるところで、一九六

四年、サン・カエターノ市商工業連盟は、このバス会社が同市発展に貢献した大ききから田辺氏を表彰して感謝の意を表明した。

アウトバス・サン・カエターノ社の所有バスは現在すでに七六台を越え、従業員三〇〇人を数える。新型大型バスを備えての車輛運搬率の高さ、営業内容の良好なことは定評がある。

ところで一九六七年、田辺氏はサンパウロ市内にタツアペー・線、ビーラ・ホルモーズ回線バス会社を購入急速にその路線の拡張に乗り出した。バス会社の運営は、一つには車輛の就搬率の高さ、一つには従業員の就労度の高さ、合せてサービスの良さ等が重なって営業成績を作り上げる。だが経験不足、または経営能力のない経営者の会社では、現状維持さえ不可能となるわけ。

田辺グループでは、この二バス会社とも、購入のち全車輛の精しい検査を行ない、老朽車を全て処理すると共に新式大型車をもつて全て代替えしてしまった。

田辺グループは大サンパウロ圏内で、最も理想的な市内バス会社運営を目的としている。

写真、バスの列

富士観光バス会社

車庫 聖市ベルゲイロ街五二六四 電話 六三・三七六六

セントロ事務所 聖市セナドール・フエジョー街一八三 五階

電話 三二・九〇三九

最近、日系人で 交通運輸面への進出が目立って来た。サンパウロ市内だけでも日系のオニバス会社は数社を数える。その一つしかも特殊運輸面のものとして富士観光バスがある。

現在の合資会社の組織による会社設立は一九六六年七月と新しいが、オニバスによる人員運送業の歴史は既に二年となる。

もと、パウリスタ延長線マリリア市で自動車修理工場を営んでいた須崎氏兄弟（現在の会社の共営者）のうち、末弟の恭博氏が来聖、一九五六年、三〇〇コソトの資本でシボレー四八年型オニバスを購入、アルモニア学生寮の学生運搬を始めたのが始まりである。尚、このアルモニア学生寮の学生輸送は今日も以然として続けられている。このアルモニア学生寮を相手に始められた一台所有の小バス会社が、次第に拡張して今日の所有車台数三十台の富士バスに発展した。

ブラジルに自動車工業が設立され始めてから国内のバス路線は著しく拡張されると同時に、使用されるオニバスは質的に極めて向上している。そのオニバス製造のトップ企業はドイツ系のメルセデス・ベツツだが、富士バスの所有車も全てメルセデスの優秀車しかも最近では遠距離用の手洗付き、冷房装置付き、モノブロックといった最新型のものに入れかわり始めている。

富士観光バスの業務は大きく三区分されている。現在、一番大きな部分は、毎日の人員輸送。これはアルモニア学生寮の学生達のほか、メルセーデス・ベツツ社、フォルクス・ワーゲソ社、DKV社等の職員輸送で、一日の運転回数は延八〇回、輸送人員は約三〇〇〇名に達する。最近は同業者がふえており、自動車の整

備状態、サービス状態によつては直ちに他社に取つて代られる。だが、誠実な仕事の同社は、アルモニア寮の場合に端的に示される如く、何れも現在の顧客の各会社とは既に永年の取引きとなっている。

写真上 富士が誇る新車の列

上、ポ語で社名その他。左下、ポ語で会社紹介。

第二の部門が観光バス業務。当社が最も力を入れ、また最も将来性のある事業と希望を持っているもの。現在の段階では、週末のピクニック、海水浴と言つた種類のものが多いが、その外に、富士観光バス独自の路線として月に一回、サソパウロ発、カンポス・ド・ジヨルドン経由のリオ市内観光コースを就航させている。ここには前述したような最優秀車が充分に利用されている。旅行ブームは世界的な傾向、それに加えて最近のブラジルは道路が急速に整備されつつあり、この事が、こういった観光コースを可能にして来た。

また富士観光バスの観光コース利用者は伝統的に学生が多いが、この一、二年は、大学生、高等学生達が学期末休暇を利用して遠距離修学旅行を行なうケースが増えて来た。この場合に利用されるのは勿論バスでこのため同社でも、すでにバイーア、レシツフェ等の東北伯、更に遠方としてはパラグアイ、ウルグアイ等にも学生を運んでいる。これら諸隣接国も近年は道路の整備、宿泊設備の改善に努力しており、また観光産業開発を狙つてサービス

も良くなりつつあり、近い将来には単にリオだけでなく、このような遠距離の定期観光コース開設も研究されている。従って、同社内に於てこの観光部門が最大の比重を占めるのはさほど遠い先の事ではない。

第三の事業部門は自動車修理業務。もともと須崎氏兄弟はマリリアでの修理工場経営の経験のうえに、現共営者の一人澄入氏は、サンパウロに移転後も自動車修理オフィシーナを経営していた。一九六六年の組織変更のおり、この自動車修理業務も富士観光の一部門として編入したわけ。だいたいバス会社では常時の車輛修理、整備が必要である。特に定期のコースを持たない観光部門では、車輛のメカニクに少しでも疑問のある車は危険で使用できない。優秀車として定評のある富士観光の運航は、実はこの修理部門の技術に支えられているものともいえる。更に、不定期コースを走るため、最悪の場合どんな場所で故障しても困らぬよう運転手に修理技術の訓練も行なっている。

この修理工場の優秀な技術のため、修理部門は単に自社の車輛の整備以外に、外部からの顧客が増加の一方。この三部門を支柱として富士観光は好調な発展を示している。

共 営 者

須 崎 勲

須 崎 澄 人

須 崎 恭 博

右上、写真（社長）

久場 観光バス 会社

聖市サンタ・クルース街一五七七（ビーラ・マリアーナ）

車庫 サン・ベルナルド市エストラダ・ド・ベルゲイロ四六〇五

電話 七一・七六三九、四二・七七九二、四二・七三三三

久場オーニブス会社の特徴は、特定の線を持たず、観光と超大企業商社の従業員輸送を主としていることである。

沖縄系二世である久場良夫（長兄）を頭に、四人兄弟良一（次男）良徳（三男）良樽（四男）氏の合資経営。

一糸乱れぬ協力態勢で社運は年と共に隆盛を辿りつつある。会社創立は一九六二年、たった二台のオーニブスで発足したというが、現在では台数四〇を超える。先づ観光であるが、近年ブラジル政府の眼が観光誘引に注がれはじめたことや、それに伴うPRの拡大、道路事情の好転、レジャーブームの波に乗って観光事業も次第に繁栄を加えつつある。

久場オーニブスでは、所有車四〇のうち一〇台の新型バスを常置して観光客のサービスに向け、サンパウロ市内及び近郊は勿論のこと、サントス、リオ、ブラジリア、遠くは他州、ウルグアイ、パラグアイ、アルゼンチンなどの国外に及ぶこともある。

ことに日曜日、休日などは観光、催し物、ピクニックの貸し切り申込み等が集り、うれしい悲鳴をあげてはいるものの、全体的比率からすると、いまのところ観光よりも、人間輸送の収益が大きいという。

人間輸送事業というと一寸聞き馴れない言葉だが、例えばウリス社やメルセーデス・ベンツその他数多い巨大企業の労務者を毎日職場まで適確に送り届ける仕事で、用意周到、綿密な配車スケジュールを必要とするようだ。

車の故障や何かの手違いで出勤時間に遅滞しようものなら、相手会社に莫大な損害を与えることになるので、責任重大というわけである。したがって契約に当っては所有台数、オーニブスの新古状態、経営者の信用如何と責任觀念の度合いが強く要求される。久場社長の人柄、誠実がものを言い、現在では五、六社との契約が成立、日に数千人の人員を送り迎えている。

創立以来ダイヤに狂いを生じたことがないというのが久場社長の自慢。

上、ポ語で社名その他。その下、写真バスの列。左下、ポ語で会社紹介。

同社では昨年五月、エストラーダ・ド・ベルゲイロ（ルツジ・ラーモス）に三七〇〇平方メートルの車庫を購入、同時に、オーニブス再生工場を開設した。この部門は使用不能になった老朽車を新車同様に改造する作業で、日系唯一といわれる。

共 営 者

久 場 良 夫

久 場 良 一

久 場 良 蒲

久 場 良 徳

久 場 良 盛

久 場 良 樽
久 場 良 喜

戸井田兄弟運送合資会社

聖市 ドーゼ・デ・セッテンブロ七一五（ビーラ・ギレルミ）

電話 九三・四二六一

一九五〇年代の半ば、クビチェック政権時代の経済インフラエ
スツルツラの確立政策により、特に南部ブラジルに於ては道路、
電力などに意欲的投資が行なわれ、結果として農業、工業、商業
全ての面に急激な生産増加を生じて来る。この時代、一番の遅れ
を見せたのは交通・運輸部門だった。しかも広大な国土だけに、そ
の運輸部門のおくれは国内経済全般にてマナスの働きを及ぼすこ
ととなって来る。従って当時は次々と新しい運輸・交通企業が
創立されるが、戸井田運送もその一つであり、しかも、かつて同
企業的首脳部がアウト・パウリスタ地方で長年にわたり農業に従
事しており、当地方に十分な経済地理知識を持つことから、現在
なお当地方を専門に手がけて堅実な発展を示している。

運輸企業の最大の問題は、如何に効率よく運搬車輛を回転させ
るにかかってくる。従って貨物の集荷が当面の最重要事となる
が、戸井田運送社はその創立時（一九五八年）から、この問題を
巧に処理して来た。つまり・サンパウロ市及びアウト・パウリス
タの各主要都市に支店を開設し、各地方で多量の貨物を集荷し、

運搬車輛はほとんど、荷物待ちに時間をつぶす事なく、二十四時中運航する事ができた。

この各支店の充分な貨物集荷には現社長の個人的な影響も多い。現社長は剣道七段の範士、従つて奥地在任中から常に剣道場をもうけ、自宅の子弟のみならず、広い青年層に剣道を通じての心身鍛錬を行なつて来た。その名声、及び人柄は新しい事業の開設に当つても有形、無形の信頼となつて現われてきており、直接、間接に事業の発展につながっている。

この剣道はもちろん現在にまでつながり、最近サンパウロに建設した大倉庫は、三階を全て剣道場に当て、社長直接の指導のもとに剣道にはげんでいる。

写真 建築中の戸井田兄弟運送本店 右ワク社長 戸

井田富寿氏

上、ポ語で社名その他。左下、ポ語で会社紹介。

この剣道を通じての青年指導は、ほかにも企業にさまざまな貢献をもたらした。同社は現在五〇余名の従業員を数えるが、企業規模が小さいほど各従業員の質の高さが求められる。ところで同社従業員は何れも戸井田師範の剣道の弟子であり、練え抜かれた優秀な素質が、一人よく数人分の業務を担当して事業拡張に導いている。

運輸企業の最大の問題である貨物集荷がうまく片づけば、他は比較的スムーズに運営される。ここで運搬車輛としては、自社所有のものは最低限の必要数である十台余にとどめ、他は第三者車

輻を最も有効に使用する事に努力した。

運転手問題、車輛保全、その他の問題を考えると有利なのは第三者車輛の利用となる。ただ、その場合は、貨物が往復運航ともに保証されていないと有利性がなくなる。その点において貨物集荷に強味を持った戸井田運送は極めて巧妙に第三者車輛を使用し、業務の拡張を計っている。

戸井田運送の専門とする奥パウリスタ地方は地力の肥沃さもあつて、一九四〇年から後に農業は著しい発展を示した。珈琲の量は特に多くないが、棉、アメンドイン、その他の雑作物では、今日サンパウロ州内有数の農業地帯となっている。近年では、それら農作物の加工業も次第に増加して来た。また、奥パウリスタ鉄道がパラナ河河畔、対岸にマット・グロッソを望むパノラマまで延長し、バルサ、渡舟利用によるマット・グロッソ産の農畜産物も流入しはじめ、運送貨物の量は増加の一方をたどっている。

地方産業の発展は直接運輸業務の発展につながるものであり、このため戸井田運送は地方経済発展には常に細心の注意をはらっている。社長子息らは何れも各地方の支店長として現地に出ており、サンパウロ本社と地方との連絡を密に保つ。

鉄道、道路舗装も完備した奥パウリスタ地方は今後は橋梁架設による南マット・グロッソとの連結も計画されている。地方経済発展の原動力としての戸井田運送の将来は極めて明るいものがある。

社長 戸井田 富 寿
専務 戸井田 富 貴

戸井田 祐 寿

戸井田 浩 寿

戸井田 九二寿

重工業

軽工業

電気工業

プラスチック工業

ブラジルの諸工業

一、農業から工業へ

一九五〇年代の一〇年間は、長いブラジルの経済の歴史のうえで記念される時代になるに違いない。それは、今日でもブラジルといえは「農業国」と一口に呼ばれているものの、厳密な意味か

らすれば、一九五〇年代の末にブラジルは「農業国」から「工業国」にと史上始めての転換をなしとけたからである。

つまり産業別所得構成から眺めてみると、農業部門は一九三九年に三三・三%を占めたものが、一九五〇年には二九・五%、一九五九年には二七・八%にと減少しており、これにひきかえ工業部門は一九三九年の一七・九%から一九五〇年には二三・八%、そうして一九五九年には二五・三%にと増大し、一九六〇年には工業部門は僅か一%はどの数字ながら農業部門を上廻っている。なお、この数字をサンパウロ州だけについて見れば、全ブラジルに先立つ二年前の一九五八年、すでに工業部門が農業部門を上廻ってしまった。

開国の始めから農業国として運命づけられていたブラジルには、一八五〇年当時まで砂糖工業以外に工業らしいものは無かった。珈琲の黄金時代となり、ドン・ペードロ二世の治下には、マウアー男に代表されるような工業家達も現われるが、工業の急激な発展が始まったのは共和制治下となつてであるっしかし、その時代、工業の中心は、なおもバイアを中心とする東北伯地方であり、工業の種類も砂糖を主とする食品工業、これに綿織物工業、その他僅かな消費財生産工業のみだった。

ただ、一八六七年に開通するサンパウロ―サントス鉄道によりサンパウロ州内の珈琲生産は飛躍的に増加し、その豊富な資金を利用しての工業もサンパウロ市に発達し、しかもそのスピードは東北伯のものを遥かにしのいで、一九二〇年当時となるとサンパウロは全国一の工業都市として名を知られるようになる。もつとも、この時代の工業の構成は前記したバイアのそれと全く異なら

ない。つまり食品加工Ⅱ四〇%、織物Ⅱ二%、その他の消費財Ⅱ三三%といった有様で、この工業の規模は、工場数が一・三万、労働者数二七・五万、年の生産額は約三〇億ドルだったといわれる。

一九三〇年代以後、特に第二次大戦を契機としてブラジルの工業は急激な発展期に入りこむ。但し、その際に特徴的なことは、もはや工業発展は東北伯には行なわれずサンパウロ、リオ・デ・ジャネイロの二大都市に極端なまでに集中した事で、とくにサンパウロ州について見ると、一九四〇年にはブラジルの工業総生産額中の四二%を占めるに到り、この後も占有率は高まる一方で、一九六〇年には五三・六%、現在に於ては約六〇%にまで達している。

ただ一国内に於て、経済発展段階に極端な差異をもった地帯を生じる事は、全ての点について不都合を生じ、この問題に深く留意した政府は、一九五〇年代末から先づ東北伯経済開発庁を設置して人為的な後進地帯の開発を試みる。政府の方針を可とした南伯産業資本家は、現在、これに積極的な援助を行なっており、一九七〇年代には伝統的農業と貧困の地だった東北伯にも、レシーフェ市、サルバドル市周辺に数百の工場が操業に入る事が見込まれるまでに到った。

二、工業投資と外国資本

工業発展の段階は、僅かな例外のほかは先づ消費財、次に耐久消費財、さらには生産財工業への順を追って進む。ブラジルも勿論この発展過程を経て進んだが、ここで生産財工業段階まで入って始めて一国の工業が成立したとするならば、ブラジルにとって、

この意味で記念されるべき年は一九四五年だった。この年、ブラジルは国営のヴォルタ・レドンダ製鉄所の操業を開始する。

それまでの世界の鋼鉄業界の常識では、ラテン・アメリカ人には製鉄所の運営は出来ない事となっていた。この常識を打破り、ラテン・アメリカに本格的な工業成立の可能性を示した事からも、ヴォルタ・レドンダ製鉄所の持つ意味は大きい。このあと、ブラジルではウジミーマナス製鉄所の設置、既存の製鉄所の更新拡大もあつて、たとえば鋼塊の生産は年々増加し、一九五〇年代の半ばに年間百万トンを越えた生産は一九六〇年に一八〇万トン、現在では三百万トンを突破し、ラテン・アメリカ最大の生産国を誇っている。

この鉄を始めとし全面的な工業を推し進めるため、一九五〇年代からブラジルでは年々相当な設備投資を行なつて来た。設備投資額が国民総生産に対して一〇%を割った事は全然ない。多い時には国民総生産比率一五%にも達している。もともと、中南米諸国の場合この設備投資額の国民総生産に対する比率の高さだけでは判断できぬ事も多い。投資効率の極めて悪い事もしばしばある。だが、ブラジルの場合、急激なインフレ進行のさなかに、これだけの投資を続けて来た事は、いまや工業面の発達に明確に反映されている。

ところでブラジルの工業面の投資で見逃す事の出来ないものに外国資本の援助がある。すでに帝政時代から、ブラジルは海外、それもほとんどはイギリスのロスチャイルド商会に資金援助を求めた。だが、これらの援助はあくまで融資であつたものが、前世紀末からは企業進出の形態での投資が始まる。前世紀末の企業進出

として最も著名なものは一八九九年のライト電力があり、これはサンパウロ、リオ地方の工業発展に伴って著しく事業拡大し、一九六八年末では資本金、諸積立金合計で五億ドルを越すブラジルの民間最大の企業にまで成長したのは既に周知の通り。

ライト社に続き、今世紀になると数多くの諸工業がブラジルに進出して来る。たとえば八月二九日号（一九六九年）のヴィゾン誌のブラジル大企業調査を見て、政府関係分野の企業、及び自動車関係企業を除けば、大企業の位置を占めるのは、何れも、既に半世紀近いブラジルでの歴史を持つ外国系の企業が多い。例えば電気機械最大のGE社、同じくジーマンス社、化学工業最大のロージャ社、W・マルチン社、エッソ社と数えるにいとまがない。

これら先駆者の企業に続き海外かちの進出企業は年を追って増加し、特に一九五〇年代に入って政府の工業化促進政策が推進されると共に、この数は著しく急増した。第二次大戦後の復興をとげた後の日本の工業も、この時代から対ブラジル企業進出を始める。これら海外からの進出企業の直接投資額は、ブラジルの年間の設備投資金額の約一〇%平均、多い時には二〇%にも達した。これに国内に既存の外国資本系企業の再投資を加えると、これら外国資本企業が設備投資、ひいてはブラジル工業発展に果している役割の大きさは容易に想像される。

ところで、その外国企業のブラジル選出について、以前には一〇〇%外資の企業の多い事が特徴的だった。これが近年においてはブラジルとの合併資本の比率が次第に増加して来ており、更には合併の方式も、既存ブラジル企業の株式の過半数を取得しての合併が増加して来ている。企業進出の方式は、その進出先の国の

政治経済状態に一番適応したものが求められるものであり、今後当分の間は、この既存のブラジル企業の株式取得方式が多いことが予想される。

三、工業の将来

ブラジル経済の将来に関し、先に一九五七年、ハドソン研究所から出されたハーマン・カーンの著書『西暦二〇〇〇年』は、一九六八年以来ブラジルの経済学者間、その他広く政治・経済界に大きな反響をよび起した。これは西歴二〇〇〇年時に於て、ブラジルは二・一億の人口に達しながらパキスタン、ニジェリア等の諸国と同じく『一部分が工業化した国家群』のなかに含められ、一人当りの平均所得において、現在の僅か二倍という低い水準にしか達しないとの予想によるものである。

だが、この一般に深い衝撃を与えたハーマン・カーンの著書は、そのショッキングな内容の故に、今や特に経済官僚をして、深く真剣なブラジル経済についての反省を惹起し始めている。

特にカーン等が注目したのは、二〇世紀前半までの、資本によつて大部分の問題が解決された工業と異なり、今後の工業には世界的な規模でますます急速に進む技術革新についてゆけるだけの知識を持った技術者群の存在であり、現在の後進国について一般に悲観的なのは、その技術者群の訓練機関の欠除、さらには高級技術者はおろか、中級熟練工輩出の基盤となる中級教育（中学、高校水準）の設備も欠除している事だった。

単なる資金だけでは工業振興の不可能な事を体得したブラジル

では、今や青年教育が最重要問題の一つとしてとりあげられ、中等教育、或いはそれ以前の初等教育からしての拡充がはかられる事となり、一方では旧い教育方法の改革、教育内容の再検討から、更には広く児童の摂取栄養のカロリー、体格の問題までが研究され始めている。

帝政時代の始めから外国資金の導入を行って深い経験を持つブラジルであり、ここで先づ第一段階には高い比率の文盲を減滅し、次に現在なお皆無に近い中等教育知識水準の熟練グループを育成すれば、ラテン・アメリカ内での地位からしてもブラジルの工業、特に外国資本企業の進出は急激にすすむに違いない。何はともあれ、すでに自動重工業の最小適正規模といわゆる年産一〇万台を上廻る工場を持つ南半球で唯一の国であり、国民の強いバイタリティからして、適正な計画、方針さえあれば、ハーマン・カーンの予想を上廻る高度の工業発展は極めて容易な事となるであろう。最後に工業育成の、資金問題も、今までに伝統的だった、常に海外融資のみに求める方式から、国民貯蓄をもつての資金創造の面に大きく転回し始めた。まだ僅か実際には二年の経験しか持たないものの、特にリオ、サンパウロ二大都市の証券取引所においては、未層有の多額な民間資本が、まだ僅かな数ながら公開資本の企業の株式取得に投入されている。適切な技術と、安定的な資本と、高水準の労働力を得れば、ブラジル工業の発展は全く疑いをはさむ余地もないものとなろう。

ブラジル石川島造船所（KK）

本社 リオ市アベニード・プレシデンテ・アントニオ・カール
ロス街六〇七

電話 三一・一九七五 三一・〇〇九〇（PBX）

サンパウロ事務所 アベニード・ブリガデイロ・ルイス・アン
トニオ 二三四四 一階

電話 七〇・六四四〇、七一・六九七九

第二次大戦直後から、ブラジル海軍と深い関係にあった石川島、播磨造船会社が、ブラジル政府の重工業建設政策からブラジル進出を要請され、また当時の土光社長（現東芝社長）も日本重工の海外発展についての深い卓見から、この進出要請を可として、数次にわたる調査、会合ののち、一九五九年一月、ブラジル石川島造船所が発足した。

造船工業は四〇〇種以上の各種工業技術を集めての複合産業であるためにブラジルで造船工業が成立するか、更にブラジル内でも工業発展の面ではサンパウロにくらべ極めておくれているリオ地域では、より問題が大きいのではないか等の心配があったものを、石川島は独自の方式で開発、一方で必要産業の発達を助成し、時としては市場に求められないものは自家製造を行なって、この八年間に、石川島はイニャウマ造船所を各実ともに南米最大の新式設備を誇るものに育てあげた。そうして、六八年七月中旬には、イニャウマ造船所は南米最初の二、三万トン船を進水させている。一九五九年以来一九六七年末まで、ブラジル石川島が完成した船

は一七隻、総トソ数にして一四九、九〇〇トンに達したが、これは造船所の能力拡大と、更にはブラジル海運界の発展にともない、始めは六千トン級船続いたあと、一九六四年からは一、三万トン級船を手がけ、今回はついに二、三万トソ級にまで達したものの。尚この地に特殊小型船舶としては二八隻のタグ・ボート、フェリー・ボート等も建造している。

ところで日本の石川島・播磨造船は、単に船舶だけでなく（注、船舶の部でも年間の建造量は世界最大を記録しつつづけているが…）陸上の重機械類、更には大型内燃機関分野でも極めて広い市場を有している。ブラジル石川島も、その日本本社形式を追って、陸上機械分野まで進出したのは当然の事だった。しかもこの業界も、ブラジルではまだ競合する企業数は極めて少ない。従って、この分野の成績も短期間に上昇した。例えば大型内燃機関の場合、現在までに完成、引渡しをすませたもの三八基で、総馬力数七・三万馬力。最大のものは一基で一万馬力のものを含んでいる。しかも、ほかに受注しているものだけで一五基、六・五万馬力といった有様。

その作のものはペトロブラス向けの液体ガス用タンク、中央鉄道向け鉄橋、その他ダム用水門、大型クレーンと実に多種多様な製品だが、特に陸上機械分野でも市場拡張を目指す石川島では、建坪六八〇〇平方メートルの大型内燃機関部、五、二〇〇平方メートルの機械部をもうけて、鋭意その充実に努力して来ている。今では製鉄、化学工場装置、セメント、肥料工場装置、ダム、発電所用の水門「配水管などの設計、製造も可能な段階に到達した。

（上、ポ語で社名その他。その下、写真（造船所の一部）

現在の石川島の規模は総利用面積一三万平方米、これに総計三万平方米の建造物がある。うち造船ドックは二六〇×二五七メートルの規模だが、近い将来、第一期の拡張計画の終った際には、この総利用面積は二〇万平方米、建築物面積六万平方米。この際には長さ二三〇メートル、巾五二メートルの第二ドックも完成させ、八万トン級船舶までの建造を可能にしようというもの。その後にある第二期拡張計画の終了段階には総面積四〇万平方米、第二ドックは絃張されて長さ三二〇メートルとなり、二〇万トン級船舶までの建造を行う。南米はもちろん、世界でも有数の大造船所となる事が見込まれている。

ブラジル石川島造船所は、すでに南米各国からその存在を注目せられ、現在までもすでに、メキシコに対し二隻の一二、〇〇〇トン船舶、またトリンダーデには、能力一一、三八〇トンの浮ドックを建造、それぞれ輸出した。中南米諸国は、メキシコまで含めて何れも重工業、特に大型船造船分野では全くの後進国。さらにこれらの諸国は今まで誠に貧弱な商船隊しか持たず、今後、これらの諸国が海外貿易を強化するためには、何としてもその商船隊の強化が必要となつて来る。一方、ラテソアメリカ共同市場の成立を始めとして、この外国貿易の要請は強まるばかりである。グアナバラ湾、ポンタ・デ・カジューに位置するイニャウーマ造船所は、単にブラジルだけでなく、広く中南米諸国間に大きな重要性を占めつつある。

ミナス・ジェライス製鉄所（KK）（ウジ・ミナス製鉄所）

本社 ベロ・オリゾンテ市チンビラス街二三四九

電話 四・九九〇〇

サンパウロ事務所 ボア・ビスタ街八四 一階

電話 三五・〇七三二、三六・四八〇一、三五・二八五二

リオ事務所 アラウジョ・ポルト・アレグレ街三六、五階

電話 二二・三三六六、三二・一〇八七

ウジミナス製鉄所ほど日伯経済協力を如実に示しているものは少ない。

ヴィトリア、ベロ・オリゾンテ、リオを結ぶ所謂「鉄の三角形」の地区内に大製鉄所を建設したい要望は、ミナス州内に於て既に前世紀始めより強かった。世界有数の高品質鉄山の経済的利用のため先駆者達は小規模、原始的な炉を築いて銑鉄を生産し、ミナスの鉄の名は全国に高くなる。

近代的製鉄所の夢は先づベルゴ・ミネイロ製鉄所の進出によって満たされた。ドーセ河畔の適地モンレバーデに建設された同製鉄所は鉄道網も不備な時代、燃料として世界の大製鉄所には類のない木炭利用の技術を開発して、ウジミナス進出以前ではボルタ・レドンドと並ぶ二大製鉄所としてブラジル全国に製品を供給した。

一九五〇年代、ブラジル工業の急激な発展期、種々の原料のなかで特に鋼鉄不足が著しくなると、政府はミナス、サンパウロの二州に新規に大型製鉄所の建設を計画する。そして先づ一九五五年末、当時の安東大使を通じ、パウリスタ製鉄所の建設について日本の技術資金両面での協力依頼が行なわれる。日本側は先の

パウリスタ製鉄所の場合是不参加を決定したものの後のウジミナス製鉄所については、日本の製鉄の最高権威といわれた八幡製鉄所常務湯川正夫博士を派遣して現地事情を検討、同時にウジミナス計画の原案ラッシェ・プランを日本に持ち帰って具体的な検討を行なったり 伯国側は日本に於てのラッシェ案検討を加えて、日本の当時の製鉄機械工業観察のため、視察団が一九五六年八月末から約二〇日間滞日し、最後にラッシェ案を改定した湯川案に原則的一致をみるに到る。このあと、日本からは数次にわたる現地調査団が来伯し、最終的な本計画書が両国側で承認されたあと、一九五七年六月三日、安東大使公邸に於て日伯合弁製鉄会社設立に関する協定書の調印式が行なわれた。

なおウジミナス製鉄所はすでに一九五六年資本金五八五〇コントをもって設立されていたが、日本側との協定がなり、実際に諸建設活動を開始したのは一九五八年一月二五日となる。日本としては第二次大戦後初めての海外に対する大規模投資であり、既に一九五七年末、八幡、富士、日本鋼管、住友金属、中山製鋼、その他日本一流のメーカーを集めて日本ウジミナス株式会社を設立して、この大事業完遂の体勢を整えた。

（上、ポ語で社名その他。その下写真（溶鉱炉）

最初の計画によればウジミナスの第一溶鉱炉（日産七〇〇トン）の火入れは一九六二年三月一日が予定されていた。また一九六〇年時の資本金三二〇万コントスは、一九六四年時で四〇〇万コントにまで増資と計画されていたが、これらは一九六〇年代初めの種々の政治、経済両面にわたる、激変期にあたり大巾な変更を余

儀なくされたのは周知の通り。だが、これらの事情にも拘らず建設は進行して計画におくれる事二年目の一九六四年、待望の熔鉱炉に煙りがのぼった。初年度の鋼総生産量二七、六万トン。なお一九六四、六五年は革命後の経済引緊期に当り、急激な生産増加はなかったが、安定期をむかえての一九六六年以後は生産量の増加が著しく、昨一九六八年には鋼総生産量で六五万トンに達している。かくて先輩ベルゴ・ミネイロの生産量を抜き、名実ともにミナス州第一の製鉄所の位置を占める。

一九四〇年代、世界の業界の常識としてラテン・アメリカ人には製鉄所の経営は不可能といわれたほど製鉄所は複雑な活動分野を持つ事業体であり、不馴れな職員の多い事から事業能率は極めて低かった。だが、従業員の技術水準の向上にともない生産性も著しく高まり、一九六四年の従業員一人当り年間生産量は四〇トンを切っていたものが、昨六九年には「一三六、三トンにまで達してきた。また生産コストも次第と国際水準への近接を見せている。

ウジミナスの発足で、ブラジルは南米最大の製鉄国の位置を占めた。そうして鉄材は国内消費生産物であると同時に、近年では極めて国際商品の性格も強くなって来ており、特に一九六八年末からの世界的鉄不足は、ブラジルの鉄材の輸出にとって幸先よい出始めとなった。つまり生産活動に入って僅か数年目のウジミナスの鉄材はすでに海を越えての海外市場にまで及んでいる。

第一次操業期を過ぎ、今やウジミナスは第二次の年産一〇〇万トン、第三次目置の年産二〇〇万トンを目ざし、確実な発展をつづけている。

(写真説明 ウジミナス熔鋳炉)

右上、写真(社長)

伯国三菱重工業有限公司

伯国汽罐重機製造株式会社

本社 聖市プラッサ・ジョン・メンデス四二・一九階、

電話 三七・八五九一

支社 リオ市アベニード・プレシデンテ・バルガス五八三、十八階

工場 ミナス州バルジンニャ、アルト・ダ・ボア・ビスタ

名目及び 組織上は二社に分れているが、実質的には日本の三菱グルノープの一つの進出企業である。

伯国汽罐重機製造株式会社(通称C・B・C)は、一九五五年に資本金二三万コントスでミナス州南部ヴァルジソニャ市に誕生したC・B・C社の当初の製造品目は、各種小型ボイラー、熱交換器類に過ぎなかった。其の後次々と所有者が変わったが、最後には西ドイツの鉄鋼財閥ティッセン社に経営権が移った。

一九六〇年に、三菱商事、三菱電機及び三菱造船の三社が、リオカソポスに設置される一五、〇〇〇KW火力発電設備二基の受注に成功したが、その商談に当り、将来ブラジル市場への進出を図るには、現地に有力な、メーカーを確保する必要性を痛感した。折しも、西独ティッセン社からC・B・C社売却の呈示があり、

三菱商事、三菱電機、三菱造船の三社は一九六一年十一月に調査団を派遣し、更に新三菱重工及び三菱日本重工を加えた五社によつてC・B・C社買収方針が決定し、一九六三年六月C・B・C社は三菱グループの南米に於ける一拠点として再出発した。

三菱グループの管理となつて以来のC・B・C社の主な製作機械を見ると、一九六六年ロドーザ・デ・ライオン社から蒸発量八〇トンのボイラーを受注、引続き一九六八年には、ロージャ・キミカ社からブラジル国産では最大と云われる蒸発量一五〇トンのボイラーを受注製作した。これ等は何れも米国最大のボイラーメーカーたるG・E社 (Combustion Engineering INC.) との技術 (technical) 提携により製作されたものである。

又、ペトロbras社のベロ・オリゾンテ及びポルト・アレグレ精油所に夫々国産品としては最初の加熱炉を納入し、又クリチーバの精油所には之又国産品初の石油抽出装置を受注している。

日本の三菱重工とタイアップしてCEMIGの水力発電設備、ペトロbras社の火力発電設備、及びI・C・C (サンタ・カタリーナ州) の硫酸プラントを受注したことは、まだ耳目に新らしい。このように、C・B・C社は製品の品質管理、原価管理で質の向上、コスト・ダウソを計りながら、他方次第に新しい製品への活動分野を広げている。

上、社名その他。その下、写真 (上、工場。下、高压容器)

現在の主な製造分野は

☆ボイラー

大型、小型の各種。この分野ではボリビア等に輸出の実績も

有しておる。

☆化学工業用及び石油化学工業用機器

熱交換器、タンク、高压容器、塔槽類。この分野では、アメリカ及びオランダのルーマス社と技術提携しており、ペトロプラス社には多大の貢献をしている。

☆建築用機械

三菱重工の技術でアスファルト・ブラントを製造、最近に至り同じく三菱重工の技術でアス・ファルト・フィニッシャーの国産化を計っており、主として連邦並に州の道路局に納入している。

船用機械

船用ボイラー、船用熱交換器、海水浄化装置等。海水浄化装置については、陸界的に著名なデンマークのアトラス社と技術提携している。

その他、機器製作のみでなく、各種工場設備建設にも乗り出している。例えば三井肥料がミナス州ポッソス・デ・カルダス市に建設した肥料工場の国産設備及び据付業務一切を請負った如きである。

（左上CBC工場全景。下ペトロプラスに納入した高压容器）

ブラジル特殊陶業株式会社

工場 プロフェソール・フラビアーノ・デ・メーロ街 四三五
(モジ・ダス・クルーゼス) 電話 三二六一、三一六二一
事務所 聖市グロリア街二四二

電話 三四八一・三一一四

リオ市 エスコバル街七五―A

日本特殊陶業株式会社は、日本で自動車用点火プラグ製造では独占的地位にある特殊企業。一九五〇年代後半のブラジルにおける自動車工業の発展ぶりを精しく調査、その将来について研究した同社では、一九五九年、この新市場への進出を決定する。

一九五九年八月一日、日本特殊陶業株式会社はモジ製陶株式会社と提携の形式でブラジル特殊陶業株式会社を設立、モジ製陶社の事業地であったモジ・ダス・クルーゼス市において、従来からのモザイクタイルの製造販売とあわせて、日本特殊陶業の本命である自動車エンジン用スパークプラグの製造販売に着手した。

ブラジル特殊陶業のスパークプラグは「NGK」印で、操業以来満十年を経過した。自動車工業はブラジルではほぼ予想通り順調な発展を示し、これに伴なってNGKプラグも驚異的な成績を収めている。つまりブラジル特殊陶業のスパークプラグ生産能力は月間六五万個だが、工場は常に能力一〇〇%操業を続けている。

従来、ブラジルに於ける自動車エンジン用スパークプラグは、米系のチャンピオン印、独系のボッシュが占有していたところ、ここにNGKの登場で、市場は品質、価格、販売条件等について激しい競争となったが、現在では品質において優れたNGKがブ

ラジル市場の過半数を占有してしまった（チャンピオソは昨年七月撤退した）。これは新車配付用としてのみでなく、市販品においても同様といった成績である。

国内市場・に於いてほぼ満足すべき点にまで達したブラジル特殊陶業では、目下ALALC市場内の諸国、アルゼンチン、ウルグアイ、パラグアイ、ボリビア等に販路を拡張しつつある。何れも近年自動車生産、または保有台数の増加しつつあるところ、ここでもNGKにその高品質に於いて次第に高い市場占有率を得て来ている。また海外市場では更にスペイン向け販売を増加しつつある。

モザイクタイル部門は、以前のモジ製陶時代から操業して来た長い歴史を持つところ、ところでこの分野では、スール・アメリカ、ジャトバー、セラミカ・ラーナ等といった有力な競争相手がある。

ブラジル特殊陶業となつてからは特に品質の改善、新製品の開発に努力し、同時に生産能力をたかめて、現在では月産五万平方メートル近くにまで達した。そのほとんどは釉薬付タイルで、これに関する限り、ブラジル特殊陶業は、品質、販売量においてブラジル第一位を占めている。

上、社名その他。その下、写真（工場と社長）

色の多様さ、型の多種、これに高品質性が加わって、この秘薬付タイルは最近のブラジル建築資材としては不可欠のものとなりつつある。従つて、工場としてはプラグと同じくこの部門も能力の一〇％操業を続けており、それでも尚常時品不足を来すことから、引き続き設備の増強と合理化を進めている。以上二つの製品

は、今日周知の事となったが、そのほかにブラジル特殊陶業の生産分野で専門家にのみしか知られず、しかも専門家筋から高い評価を受けているものに工業用特殊磁器がある。これはスパークプラグの絶縁体製造の技術を応用して、高アルミナ質耐摩耗磁器（粉碎用球石、ボール・ミル用内張石）、及び高アルミナ質電気絶縁物を製造しているもので、実は、これらの製品は近代工業には不可欠の重要なもの。ただ、ブラジルでは今日まで国産にみるべきものがなく、ほとんど輸入に依存していた。

ブラジル工業の発展期にあたり、この種製品に対する需要の高まっている時期に、ブラジル特殊陶業では製品を市場に紹介、一時に広く注目を受けた。当然の結果として需要は年々増加の傾向にある。もちろん、前二部門の製品に比べて生産額はまだ僅かだが、そのすぐれた耐摩耗性、電気絶縁性、耐熱性によってブラジル工業の発展に著しく寄与している。

重 役 陣

取締役会長 星 野 茂 雄（日本特殊陶業社長）

取締役社長 青 山 俊 克（日本特殊陶業取締役）

常務取締役 小 林 裕 太

常務取締役 高 橋 博 雄

取 締 役 小 林 朗（日本特殊陶業常務取締役）

取 締 役 成 富 武 典

左上、写真2枚（社長と副社長）

ブラジル・ヤンマー株式会社

本社 聖市アベニード・リオ・ブランコ四四六一四五八

電話 二二〇・五一二二(PBX)

工場 インディアツーパー市 アベニード・プレジデンテ・バル
ガス 二一七八

進 出 以 前

初代社長山岡孫吉氏によつて日本にヤンマー・ディーゼル株式会社が創立されたのが一九一二年。始めはガス・エンジン、次にガソリン・エンジンを製作したが、一九三〇年以來はディーゼル・エンジン一本にしぼり、現在では二・五馬力から一、五〇〇馬力まで約一二〇種のを、年間二〇万台以上生産する世界でもユニークな企業に發展した。

ユニークといえば、単にその製品だけでなく経営面でもそれがよく知られている。五五〇〇の従業員、日本に七カ所、海外に台湾とブラジルの二カ所、計九カ所の工場。しかも全国各都市の中心地に直接の支店を経営し、他に三〇以上の傍系会社を持ちながら公称資本金一二億円。だが、この半世紀間に優れた経営陣によつて蓄えられて来た実質資本は二百億円を越すとも言われる。つまり完全に閉鎖的経営を行つて来ているわけだ。

ヤンマー製品の優秀さは、ディーゼルの先進国ドイツの発明者協会が、一九五五年山岡孫吉氏にディーゼル金賞を授与した事でもよく判るが、このため海外輸出も増加の一方で、ブラジルも戦前から輸入が行なわれ、戦後の経済發展期を迎えて数的に急増し、一九五〇年代の半ばには既に四千台を突破した。このブラジル、

更には南米市場の将来に注目したヤンマーでは、数度の現地調査のあと、一九五七年二月、まづ二〇〇〇コソトの資本をもってサンパウロ市に「ヤンマー・ディーゼル・リミターダ」を設立するに至る。

ブラジルに於ける発展

この最初の会社は日本よりのエンジン輸入、販路拡張、アフター・サービスを主業務としたが、当時近代化の最中にあるブラジルの需要はます一方であり、直ちに現地製作工場の建設を計画、種々の候補地を検討のうえジュンジャイーに近隣するインダイアツーバを選定、一方で組織を改めて資本金一九万コントのブラジル・ヤンマー・ディーゼル株式会社にすると共に、他方、一九六〇年末には建坪一一、〇〇〇平方メートルの工場を発足させる。当時の生産は五・五〜六・五馬力の型機種のみで、生産量は月産五〇台程度であった。

上、ポ語で社名その他。其の下、写真（工場）

その当時、ブラジルには主としてヨーロッパ系のMWM、BUKH等の輸入が多かったが、現地生産が始まってからのヤンマー製品の市場浸透は目覚ましかった。何よりもその高品質のため需要が急上昇し、工場は数度の設備拡張を行って、現在では生産機種も三馬力から一〇馬力までの四種。他に小型船舶用。数量は月産一千台を越すに至った。これがアマゾン流域から南リオグランデまで約二五〇の特約店、販売店を通じてブラジル全土に供給されている。かくて今日、ヤンマーの小型ディーゼル・エンジンは

ブラジル市場の八〇%の占拠率を示す。しかもそのうえボリビア、チリー、ウルグアイなど南米市場への輸出量も暫次増加して来ている。

『ヤンマー』の由来と将来

ところで、かくも有名になった「ヤンマー」の名前については一般にあまり知られない。これは創始者山岡孫吉氏の命名によるものだが、だいたい山岡氏は滋賀県北部の貧農の出身で、小型エンジンの研究も実は農家の人的労働軽減の目的から始まったものだった。そして農村の少年の常として秋空のトンボに愛着を抱き、その中でも王者格のヤンマ・トンボのヤンマを自らの発明になるエンジンに与えたものだった。

だからこの小型エンジンは農業者の用途に供するものが多い。ブラジルの製品だけを見ても、灌漑用、噴霧器用、麻脱皮用、飼料カッター用、穀物精撰用、砕粉器用、ピメンタ精粉用、小型発電機用などがあり、この他に特殊なものとして小型船舶用、電信中継発電機用、テレビ中継小型発電機用などである。

そうして更に、現在のブラジル農業の多様化、また産業一般の多角化に従って、常にこの時代の要請にともなった製品生産のための研究が続けられている。また事業発展のためには何よりも人材の養成が必要との見地から、日本研修の制度を設けて、技術者、将来の幹部職員は日本本社に留学させている。

これらのたゆまない努力の結果がこの二、三年のブラジル経済の不況期で、一般企業の不振にも抱らず、ブラジル・ヤンマーの順調な発展の基となっている。

社長 佐藤 仁
副社長 後藤 隆
工場長 若林 雅之助
営業取締役 前田 保重

写真説明（インダイアツバ工場全景）

ライン・マテリアル・ド・ブラジル株式会社

本社 リオ市アベニード・リオ・ブランコ 八五 電話 二四
三・八八四〇

支社 聖市フロレンシオ・デ・アブレウ街七七 電話 三
六・三六四二

（写真、リオ工場全景）

売上高で世界第一、二位（註Ⅱ一九六八年、アメリカを除く製造工業）の日立製作所は南米市場への橋頭堡として一九六三年、ブラジル有数の企業ライン・マテリアルの過半数株式を所得して進出した。それ以前も日立はパウロ・アフォンソ発電所等に大型発電機等を相当額納入しておりさらにブラジル市場の潜在規模を充分に調査、認識したのちに進出を決定したものである。

ライン・マテリアル社は一九三六年、米国ライン・マテリアル

社がブラジル支社として創立したもの。（資本金二〇〇コント）で、四三年にブラジル企業として独立した。電力用変圧機、各種開閉器、配電用金具、油入遮断器、フューズリンク等、広範な電気器具専門メーカーとして広く国内市場で知られていた。ただ、一九六〇年代初期、海外諸国の苦しい技術革新により伝統的な技術陣ではその隔差を処理できなくなり、加えて資金量不足から海外強力企業のテコ入れを求め、一九六三年一月、当時の資本金三〇万コントに日立は三〇万コントの現金出資、新資本金五〇万コントとして新出発した。

以後、折から急進した悪性インフレのさなかも資金投入により設備更新ならびに拡張をつづけて製品ラインの拡大、および製品品質の向上をはかり、一九六八年五月の現金出資による投資によつて資本金は五四二・八万新・クルゼイロに達した。これにともない売上高も急増しており、日立が参加した翌年の総売上高二七〇万コントは一九六七年時において一二二・六万新クルゼイロに達している。

リオ工場は敷地約一・四万平方メートルに一、六五万平方メートルの建坪。ここに約六五〇名の従業員が就労しているが、生産規模の拡大にともない数年前より工場拡張が計画され、このため約四万平方メートル、及び約九万平方メートルの二カ所の敷地手当も終り、また、工場拡張の際に必要な高水準の技術労働者については、すでに一九六六年より大巾な養成を開始した。

一九五〇年代後期に始まるブラジルの電力開発は、爾後多くの政権の交替にもかかわらず一貫して推し進められ、特に現在進行中の三カ年計画（一九六八年～一九七〇年）では、電力に関する

限りブラジルは後進国段階を脱するほどの野心的目的を織り込んでいる。このため電力機器工業は何れも急激な生産増加を見込んでいるが、なかでも世界の大企業日立の企業イメージを持つライオン・マテリアルはブラジル電力開発公社、カエブ電力、ライト電力、サソフランシスコ水力電気、サンパウロ中央電力、ミナス中央電力など国内屈指の大企業を取引先として持ち、同業他社のなかに伍して目覚しい活躍を示している。

日立がブラジル進出に際して最も留意したのはその進出方式だった。多くの日本の他企業の進出方式、更には諸外国の進出方式を研究の結果、そこに独自の日立方式を生み出す。つまり現在のライン・マテリアル社総株式のうち日立の取得しているもの六四％、議決決株については六九％との絶対的比率を持つが、そこで従業員については、日本から派遣されている技術者も含めて日系人は全数六五〇名のうち僅かに七名。重役は全七名のうち五名は日立が占めるものの、社長、製造担当重役などの要職は従前からのブラジル人経営者に占められている。

一般に進出企業が大部分を本社派遣、或いは同国系人を集める傾向があるのに対し、あくまで進出先の人間を主体として深く静かにその国内市場を獲得し、企業内に於ては経営管理、技術面などを暫次指導によって向上させ、製品ラインでは従業員の技術水準が向上したところから新しい電力遮断器、開閉器、送・配電器具、さらには本命の各種変圧器を生産始めるというものである。この長期方針は今や次第に成果をあげ始め、昨年六月の国内電気、電子工業機械展では、同社の各種新製品が関係者の注目を集めた。ブラジル市場、更にはラテン・アメリカ市場の潜在需要力は世

界の注目を集めており、従つて国内企業としてもG E、ウェスチングハウス、シーメンス、A E G、ブラウン・リボリー、東芝など世界のトップ級企業の子会社があり、更に二流三流の海外企業の関連会社は数知れない。この全くの国際競争の場に於て、堅実な発展を示しているライン・マテリアル社は、一九六八年の実績のうち資本規模に於て同業種内で早くもベスト・テン圏内に入り、しかも現在の発展度からすればベスト・スリーに入ることとも時間の問題と思われる。

独白の進出方式により、既に堅い基盤を創り上げたライン・マテリアルは、発展期に達すると共に単にブラジル市場のみでなく、広くL A F T A市場全体への進出を目指しての準備を早くも進めつつある。

社 長	アルベルト・デ・ラッセルダ・ギマランエス
専務取締役	水 上 亥 三
経理担当	田 中 俊 雄
技術担当	松 原 壮 之
営業担当	原 口 雄太郎
製造担当	モアシール・ランデイー
日立駐在員	佐 藤 寿

伯 国 日 本 電 氣 有 限 会 社

本社 聖市バロン・デ・イタペチニンガ街二七五 十二階

電話 三四・五八六〇

支社 リオ市テオーフィロ・オットニイ街八二 一階（グアナバラ）

工場 ロドビア・プレジデンテ・ツトラ一八KM （グワルーリョス）

ブラジル日本電気有限会社の親会社である日本電気株式会社の歴史と現況を紹介すると、日本電気は七〇年前即ち一八九八年八月アメリカ、ウエスタン・エレクトリック社との合併により設立され、資本金約五五〇ドル、従業員僅か九〇名をもって電話機、交換機等の製造販売を開始した。

その後日本政府の電話拡張計画が進むにつれて業績は著しく伸展し、増資につぐ増資で設備を拡張すると共に技術革新時代に着々と技術の向上を図った。

第二次世界大戦中は殆んど一〇〇%近く軍用通信機器の製作を強要された。終戦後日本電気も国家と運命を共にしたが、戦時中に研究した成果は残り、マイクロ通信テレビなど平和通信機器にいち早くトップを切る。

現在日本電気は資本金三〇〇億円従業員数約三万六千人、東京周辺に四大工場を有し、クロス、バー交換機、マイクロウェーブ及び衛星通信装置、電子計算機、放送装置、半導体集積回路部品等あらゆる電子通信機器の日本に於ける唯一の総合メーカーとしてその偉容を誇っている。

マイクロウェーブについては、日本電信電公社施設の九八%が日本電気の機器に依り、北は北海道北端より、南は沖縄まで総延長五万KM以上に達し、アメリカについて世界第二位である。一方輸出は東南アジア諸国の大部分、中近東諸国、アフリカ、北欧、東欧、オーストラリア近くは米国、メキシコ、コロンビア、アルゼンチン、ヴェネズエラ、チリー等に対しマイクロウェーブ通信、衛星通信装置などを納入している。又ブラジルに対しては、ブラジル政府通信拡充計画の一端であるEMBRATEL幹線マイクロウェーブ即ちサンパウロ〜ポルト・アレグレ、リオ〜サンパウロ、リオ〜サンパウロ、リオ・ブラジリア、クリチーバ〜フロリアノーポリス、サンパウロ〜ウベラーバなどの各回線並びに九局に設置されるテレビスイッチングセンター用機器を契約し、目下鋭意作業推進中である。その他主要電話会社に対しても二四CHPCM搬送電話装置ローディソグコイル短波通信装置などを契約納入しつつある。

日本電気は、ブラジル政府の諸方策並びに通信拡充計画に対応し貢献しようというわけで、一九六八年十一月伯国日本電気有限公司を創立し、ツットラ街道十八キロの地点に工場を完成した。

当初は簡単な交換機、マイクロ製作に着手するようであるが、それにしても、ブラジルだけでも百億の受注トータルといわれ、工場の規模もここ数年には四―五倍のものにしたいという。

西尾社長談「通信施設を通じてブラジルの発展に貢献出来れば幸いである。

技術革新の現代において通信技術の進歩は日進月歩であり、われわれは、ブラジルで必要とされる通信機器を、このブラジルで、

最高かつ最新の技術をもつて生産供給する計画である。

ブラシルの経済文化を発展させるためには、その基礎となるべき通信施設が最も重要である。

ブラジルと日本が通信分野においても緊密な交友関係が増進されるよう大いに努力する覚悟である。

社 長 西 尾 秀 彦

副社長 古 川 陸紀夫

取締役 エルベ・ベルランデス・ペドロザ

〃 水 上 丞 治

〃 篠 原 亨

モ ト ラ ジ オ 商 工 株 式 会 社

本社 聖市ゼネラル・ジャルジン二六九

電話 三七・六三四四 三七・〇七五二

工場 聖市リオ・ツルボ街五一五（ビーラ・ジャグワウラ）

聖市ジョン・チビリツサ街九五八（ラッパ区）

上、写真（カラーラジオと顔写真）

急速な成長にかけて同社に比敵するものは、日系コロニア間はもとより、全ブラジルでも一寸類がない。

一九五一年一月、僅かな資金でラジオ類の修理を中心として始めた事業が、一九六九年には経済誌ヴィゾン誌上の「ブラジルの大

企業」約二七〇〇社のなかに数えられるまでに到った。

この企業の急速な発展の原因は、何よりも時代が同社専門の電波関係機械に幸じたというより、創業者社長の強い個性が極めて大きく影響している。

当社の主要生産物のラジオ類は漆間社長の子供の時代からの趣味だった。そのラジオに対する関心はブラジル移住、生長して青年期に達しても変ららずに続き、始めには日系で最初というラジオ修理業となつて現われる。中古品の修理を重ねるうちに新型のラジオを製造したいと考えるのは当然であるが、一九四〇年代のなかば、自動車用ラジオとしてはビュイック級以上の高級車にしか備えられていなかった時代に、すでにその自動車用のコンパクトなラジオ製造を着想したのは非凡だった。

ラジオ類の修理のみでも或る程度の事業拡張は可能である。だが何としても生産分野に入りこまなくてはの念願から、着々と独想的なコンパクト・ラジオの設計、試作を重ね、周囲からは心配と反対に会いながら、一九五一年に自動車ラジオ・メーカーとしての発足を行なう。

当初には勿論、種々の困難に直面する。何よりも当時は第二次大戦直後の好景気で自動車台数は増加したとはいえ、あくまでも輸入車で、その少数の車を目標にの生産であり、また部分品はトランジスター出現前の真空管時代であり、故障の発生率も現在とはかけ離れて多かった。

モトラジオにとって最も大きな二つの出来事は一九五〇年代末期から始まる国内自動車生産と、もう一つは電波工学のなかえのトランジスターの導入だった。自動車生産については兎も角、ト

ランジスター利用以前のラジオは極めてデリケートな機械であり、これを振動の激しい自動車に装置するのだから、全く大変だった。従って自分自身が子供の時から電波マニアである社長は、外電でランジスター実用化の報導を知ると同時に、直ちに自社製品にこの新部品の着想をはかる。

トランジスターによる製品のコンパクト化及び耐震動性を高めたモトラジオ製品が、急激な売上高を示したのも無理はない。以後、一九六五年時には従業員数で二〇〇名の中規模企業となり、これが現在では一〇〇〇名に急増している。

企業の規模拡大にともない製品の種類も次第に多様化していった。現在の営業内容は、中心の自動車用ラジオが全体の六〇〜七〇%を占めるほか家庭用ラジオ、蓄音器等が三〇〜四〇%だが、すでにこの他自動車用アンテナ、各種精密電気器具も製造しており、更に近い将来にはテレビジョンの発売も予定されている。当社の各型テレビは既に一九六九年度のUD（家庭用品展示会）に出品され、多くの人々の注目を集めた。

もつともモトラジオが目標としているのはこれだけではない。企業の将来は総合電機メーカーとするとの考えから現在すでに日本の一流企業、松下電機、ソニーと提携、一方で超短波通信機、他方は事務用卓上電子計算器の取扱いを始め、同時に技術の吸収に務めている。

生産ラインが現在の技術の尖端を行くものだけに、高度の技術水準の保持には今までも常に努力を払って来た。このため日本からも青年技術者を多数呼寄せ、他方、伯人の熟練工の育成をはかっている。この事が当社の製品の高品質を保証し市場拡大に役

立った。販売面でみても、現在までは自動車部品店におろしていたものが、四、五年前からはヴォルクスワーゲン、フォード、ゼネラル・モーター等大手の工場で、スタンダード車付属品として取付けられる事も決定している。

工場は現在一万平方メートルの規模、但しすでに二・六平方メートルの工場を新設中であり、その完成時には生産ラインの拡大、膨張が予想されている現在の資本金は三、五百万クルゼイロだが、これも近く五百万クルゼイロに増資される。

全体的にみて、この二、三年のブラジルの電気関係工業の発達は極めて目覚ましい。このため、既存の外資者大手GE、フィリップ、ジーメンズ、フィルコ等の各社に加え、今回は日本からも松下、三洋等大手メーカーの進出も予定されている。モトラジオも、現任は建築中の新工場完成時、激しい内外の大手企業との競争の渦中に入らねばならない事は当然である。そのなかで技術水準と特異な経営を誇る同社が如何に進展してゆくか極はめて興味深いものがある。

社 長	漆 間 宏
常務取締役	山 中 光 雄
〃	南 達 男
技術担当	筒 井 義 数
〃	河 野 アルベルト

右上、写真有り（社長）

サドキン電球工業株式会社

本社 聖市アベニード・リベルダーデ四七、二階 電
話 三二・一一八五、三七・一七四七 工場 ビーア・ゾートラ
KM二五（グワルーリョス）

戦前（一九三八年）から馬鈴薯の取引を主な業務としていた山本商会（株）は、戦後日本との貿易をはじめたが、その取扱商品の一つであるクリスマス用電球、装飾用色電球両者共同で工業化するため、一九五八年「サドキン電球工業株式会社」を設立した。それは時のクビチェック大統領のいわゆる「五十年を五年で」というスローガンで展開された工業化運動の波に便乗したことであつた。

その後、より安定した市場性を求めて、工業用電球製造に向つて意欲的に伸び、現在では、電話交換用、汽車汽船、冷蔵庫、ミシン用、機械サイン球など広汎な品種の電球を製造している。月産三十万個といわれる。

色ガラス電球は、ガラスの着色に特殊な技術を要する。

またクリスマス装飾用のものは自動点滅装置に特殊方式を必要とする。これらの問題点のため、これまで国内工業がなかった。佐渡島金属より多くの技術者が派遣され操業開始したブラジル・サドキン電球工業は、好調な発展を示した。

とくに工業用電球の需要は、予想を上廻る増加で、クリスマス装飾用をはるかにしのぐ市場性を見せている。

又、ラテン・アメリカ諸国にも類似の工業はないため、近年ではアルゼンチン、その他の隣国にも輸出されている。

レシーフエに電球工場

レシーフエに進出したサドキン・ド・ノルデステは、前記サドキン・電球工業株式会社とは、組織的にも、又資本面でも完全に別の会社であるが、レシーフエ会社は山本勝造氏によつて推進創立されて、どちらも同氏を社長としているのでここに紹介する。

一九六〇年以来、ブラジル政府は、国内後進地域東北伯開発のため、該地方に進出する企業には、国内、国外資本を問わず、種々の恩典を与えて来たが、この未開発の新市場に着目した山本勝造氏は東北地方開発庁に進出許可を申請し、一九六七年末から、レシーフエ（ペルナンブコ州）近郊に、建坪六〇〇〇平方メートルの工場を建設した。

ノルデステ地方は、バイア州から、マラニョン州までの九州に、ブラジル総人口の三分の一を集めている大市場。

（上、社名その他。下、会社紹介。）

ここでは、単に工業用、装飾用の特殊電球だけでなく、一般家庭の点燈用電球製造をも目的としており、今日まですでに一五〇万個の電球を市場に供給している。同社では引続き蛍光灯、その他電気関係の新製品を開発すべく計画中で、一層の飛躍を見るべく日本の日立製作所、住友商事との資本、技術提携をとりつけた。

工場設備をすべて自動式、一貫作業とするために日立から技術員が派遣されている。

ノルデステ市場の欠点は、全ブラジルの三分の一の人口を持ちながら、平均所得は極めて低いところ、随つて大量生産工場の進

出には不適な地帯とされて来た。

しかしバイア州にはじまる石油資源の発見と、パウロ・アフォ
ンソ発電所のエネルギー開発により、このノルデステ地方も脚光
を浴び、次第に変貌を見せはじめた。

とくに近年は、ブラジル政府のテコ入れ、例えば・機械類の無
税導入、税制上の恩典、株式組織の場合、投資金額は個人所得申
告額から、その五〇%まで差引ける特典などその他種々の利点があ
つて、レシーフェ、サルバドール近郊には、工業衛星都市が発
生し、これまで農畜産一本だったノルデステに、新しい息吹が見
られる。

チェリー無線グループに次いでコロニアでは第二番目の進出を
行っている山本グループの将来は極めて洋々たるものがある。

社長 山本 勝造

副社長 畠山 道生

専務 原田 博

財務 井戸 和男

営業 長島 清

加藤精機工業有限会社

聖市 イビチンガ街 二六三

電話 九三・三四二二、九二・五八八二

東京商工学校機械科を卒業した加藤安友氏（埼玉県出身）は、東京でアート・ピストン社等に勤務し、一九三〇年来伯、ブラジルではノロエステ線のコーヒー園労働、自動車修理工場自営、ジェネラル・モーターズ社勤務などの末、一九三八年サンパウロ市モッカ街に機械工場を創設した。

この機械工場はのちカルネイロ・レオソ街に移りカメー街に鋳物部を兼営しつつ一九五二年、現在のベルチオガ区イビチンガ街に新工場を建築して移転する。そうして、モッカ街の機械工場時代から数えて三〇年目の今日、フォーリャ・デ・サンパウロ紙の経済欄で「：南米一の金型メーカー」と折紙をつけられるまでに生長してしまった。

金型とは金属性の鋳型、各種消費財生産メーカーはこの金型に薄板を重ねてプレスにかけ、大は自動車車体、洗濯機、冷蔵庫等の外殻、また薄板の代りに他の材料を使えば、例えば自動車タイヤ、バッテリーの外殻なども製作される。つまり諸製造工業の基礎必需品の一つ。これが精密工業と呼ばれるのは、その金型が大小を問わずデシミリメートル以上の精度を必要とするため。もともと加藤精機はこの金型だけを製造しているのでなく、他の機械類も注文に応じて製作する。たとえばグッドイヤー・ゴム会社からの注文で製作したのはタイヤの耐久力、疲労度測定機。ただ金型といいこれらの機械類といい、何れも特殊工業分野のもの。このために加藤精機は業績の大きさにも拘らず一般の知名度は低い。

加藤安友氏と本田宗一郎氏とは日本でアート・ピストン時代の同僚。一方はオートバイで世界的知名人となったが、両者に共通

するのは機械の虫ということ。この機械の虫に率いられた加藤精機は、その創立時代から企業の規模は小さくとも技術では何処にもひけをとらない事で業界に知られて来た。ここの業績が一度に伸長するのは一九四〇年、第二次大戦の戦火の頃から。それまで全ての消費材機械類を輸入に依存していたブラジルでは、戦争の為に機械類の輸入がとだえ、嫌応なしに国内生産の必要に迫られる。加藤精機は敵性国家人の企業としての圧迫は受けながら、しかし、その優れた技術の故に、事業業績は伸びるという結果となった。

第二次大戦後、ブラジルに諸工業が発展し始め、更に外国資本による工業進出が見られるようになって、加藤精機の真価が輝き始める。サンパウロで五トン以上の金型が造られるのは加藤精機だけ。だから半トン以下のものは引受けず、大きなものは一〇トン以上のものもある。このためフォード、GM、VW、メルセデス、ウィリス、その他大手自動車メーカーの全部、或いはダシロップ、ファイアー・ストーン、グッドイヤー、ピラー二等のタイヤ工業等は全て加藤精機の製品利用者となっている。

加藤精機の工場は建坪一、〇〇〇平方米。各種工作機械の並ぶなかで特に目のつくのは三〇〇トン・ブレス機、ここ以外では大手自動車メーカーにしか無い大物。また金型鑄鍊には当然必要な電気炉も二台。これは何れも自家設計、製作のものである。加藤精機の金型は製品一万個まで保証しているが、金型の高質はこの電気炉内の温度調節の完璧さによると言われるもの。一二〇〇度の高温で五度の差異を出さないと言われる。このため、ペンデキス社などは、加藤精機の一つの金型で一八万個の洗濯機外殻を

生産したほどで、何れにしろ想像を越えた精密さであり高い質さである。

上、社名その他。その下、写真（工場と社長）

このように、ブラジルで他に類の無い工業となれば一種の独占業企。しかも業種柄から常に一年分以上の一注文をかかえての操業だけに、この二、三年のブラジル経済不況も特に加藤精機には影響を与えるまでに至らない。それどころか、一九六七年のフォード社のガラキシ―車発売に始まる各自動車工業の新型乗用車生産競争は、むしろ加藤精機に多量の発注とさえなつて現われている。

ところでこの金型铸造も、ブラジルに他に競争相手が居ないからと安穩とはしていられない。金属铸造工業技術は、世界では次々と新技術が開発され製品の品質と同時にプロセスの改良も行なわれて来ている。この新技術については、加藤氏はかねてから留意して子息らを何れも大学工学部の機械科に学ばせ、特に長男英世氏はカトリック大工科の教授。新しい世代の参加を得て加藤精機はますます発展の道を進んでいる。

社長 加藤安友 副社長 加藤英世

ジャミック電気商工株式会社

本社 聖市サンート・アマール区、エンジェネイロ・メスキッ
タ・サン・パイオ街五二三

工場 シヤーカラ、サント・アソトニオ、郵函二一一一九

電話 六一・六〇一七

（上右、オルゴール、左、社長と専務。）

一九五五年十一月、ブラジル在住の日系人資本、宣伝業者、それに日本からの電気技術者を加えて電飾看板、電機機械、製造、加工を業とするジャミック電工有限会社が成立された。資本金四、〇〇〇コント。当時すでに日本はアメリカに次いで世界第二位の電気技術の発達している国として著名だった。それに比べブラジルの商業宣伝界は電飾技術は僅かに簡単なネオンサインが使用されていただけの段階。しかも、一九五四年はサンパウロ市四〇〇年祭でお祭り気分の高潮していたときであり、一九五五年、ジャック社が初の電光ニュース板を完成したとき、大げさにはブラジル全土の注目を浴びたと言っても差支えないほどだった。

従がつてジャミック社は創業早々大量の注文を受け、ブラジルの夜空にに思うままの技術を振うことになる。宣伝にとつて特に重要なものはアイデアだが、当社の新進のデザイナー達が次々に措きあげるアイデアを、優秀な技術で造り上げた電飾広告は、一つ完成さす毎に話題を呼び、なかでもリオ市のポン、デ・アスカル中腹に造り上げた世界最大規模の電光ニュース板は国際ニュースとしてさえ取扱われた。この後も、ウィリース社、メルセーデス社、GM社等自動車大手メーカーの電飾看板をつぎつぎと作成。ジャミック社は、ブラジル宣伝界に一時代を創り出すこ

となる。

だが、一九五五年は、ジャミックス社の創業の時とともにブラジル工業界躍進の時でもある。特にラジオ、TVの発達とともに宣伝界においては、宣伝方法を電飾看板から次第にTV中心に移し始める。もちろん電飾看板は続いたが、TVの脇役としての地位に移って来た。ここで企業としては業務の多角化を立案、適当な分野を研究して、これも日本が世界に誇る特殊産業、オルゴール製造に着目する。

だいたいオルゴールはその特性から時計産業に付属して発生するのがほとんど、で、ブラジルでもオルゴールは元来スイスから輸入されていたもの。従って高値な品で一般市民の持ち物と言えなかったのを、日本の技術で低コストで生産、一般市民に提供しようと言うのを目的とした。研究が出来ると共に一九五八年、工場を設立してその生産に着手する。ここで日本の麻生産業が共同出資者として参加。企業は株式会社と組織を変更し、資本を九、四〇〇コントとした。

写真（製品のオルゴール）

（上、麻生 典太 社長）

（下、専務 桜井 米三郎氏）

上、社名その他。下、会社紹介。

オルゴールと電飾看板では事業分野が全く異なる。しかも新製品だけに販路開拓といった困難はあったが、製品の品質の良さ、及び輸入品に比べての低価格といった特徴から、初年度、オルゴール部は同企業販売量の一〇％も占めなかったものが、四年後

の一九六二年には、すでに本来の電飾看板部の取扱部の取扱高を遙かに上回る。かくて、今日ではジャミック社は、本来の電飾看板よりオルゴール・メーカーとして伯人間に著名になった。しかも在来の東洋風デザインのものに比べ最近市場に出した電話器取付けのそれは、より機能的な事もあつて急激な需要増となつて来ている。従つて昨年のオルゴール生産はほぼ五万個。今年はそれを大巾に上廻る事が見込まれている。現在国内生産しているオルゴールを輸入に依存するとすれば、年間約四〇万ドル、従つて当工場だけで相当の外貨節約に役立っているが、将来は、より積極的にALALCの市場を目ざしての輸出も検討されている。しかし、それ以前に当面の問題として工場及び生産設備の拡大、改善の問題がある。例えば、現在までオルゴールのデザインは専ら東洋ムードの傾向が強かった。これを、今回の電話器取付けのそれで打開し、今後はこの近代化したデザインのものへの進出も必要である。また、オルゴール内部の金属部分は、いづれも特殊金属のため国内生産ができず専らスイスから輸入しているが、これも輸入にだけ頼つていては、製品を輸出する際に競争力に影響してくる。

いづれにしろ、組織を拡大してゆく事は必要で、このため一九六六年、先づ資本を増資して三〇〇、六〇〇クルゼイロとした。ここで電飾看板の部は、単に電飾看板だけでなく総合宣伝社としての方向を狙い、また電気技術を生かして電気配線工事、また電気機械一般の修理、設計等も行なっている。つまり単位企業から多角内容企業への転換中である。

専務	桜井	米三郎
取締役	貴島	隆
販売担当	中山	蒼
経理担当	長	孝雄

アルビオン金属工業株式会社

聖市 アルビオン街二〇二(ラッパ区)

電話 二六〇・一〇四〇 二六〇・一六九五

日系コロニアに於て誠に特異な性格を持つ企業。実は一九二二年サンパウロ市ラッパ区のアルビオン街に四八平方メートルの広さで始められた「ビバルジイ・ユ・スギノ金属工業」がその基だった。

この日伊合同企業はそれから約半世紀の間続いて、今日ではこの業界で最も名の知られた企業の一つとなってしまうている。

杉野敬次郎、パスコアル・ビバルジイの両氏が製造始めたのは当時次第に需要がふえて来た水道栓だった。大サソパウロも人口は末だ五〇万に満たなかった時代、一般の飲用水は井戸によっていたものが次第に水道に代り始め、その水道諸設備に需要が強まって来るこの水道栓は特殊な鋳物工業の分野。技術面で経験のあった二人は小規模のオフィシーナの中で数名の労働者を使って、砂をこねて鋳型をつくり、鉄、銅、亜鉛、錫、鉛等の諸金属を熔解してはその製品を造り出した。鋳物工業の場合、その製品の質の良さは材料の品質、及び熔解炉の高熱による不純分の淘汰の

加減による所が多いこのビバルジイ・スギノ工業はその製品の高品質さの故に、小規模生産ながら次第と市場に名を知られて来る。

・ 一九三〇年前後からのサソパウロ市の発展は素晴らしかった。もはやコーヒー大農園主の豪荘な邸宅の建築は減少し始めたが、次第に数をます一般市民の住宅建築は、数において世界の都市内で類の無いテンポで進捗。これにつれてビバルジイ・スギノ工業も次第にその工場設備を建て増し拡大して、需要の増加に対処した。特に第二次大戦直前から、いままで諸外国から輸入されていた品物が止まり、この分は国内工業に追加需要が加わる事となる。ビバルジイ・スギノ工業が、いわゆる「嬉しい悲鳴」をあげたのはこの頃だった。

ところで、その厩大化する注文量から、無統制に大きくふくれあがった企業の合理化は、戦争直後の一九四五年に着手される。この年に杉野氏の女婿吉田ロベルト氏も企業の経営に参加した。吉田氏はそれまで南銀で企業経営面の実際にタッチして来た経験から、まずビバルジイ・スギノ工業を株式会社と組織変更。さらにこの時、名称も現在のアルビオン金属工業株式会社と改めた。同時に、それまで大福帳式だった会社経理面も徹底的に改革してしまう。一番問題は生産ラインであったが、これは合理的な設計による四、八七〇平方メートルの建坪を持つ新工場によりほぼ完全に解決された。鋳物工場の場合、規模の大小はあれ、作業工程にはさほどの大差がない。従って問題は如何にこれを合理的に仕事が進められるようにするか点にある。鉄、その他の原料金属置場、又は加熱炉用のコークス炭置場から、鉄鋳物工場、その他の金属類鋳物工場、それらに付属した鋳物型製作部、鋳物仕上

作業所、旋盤工程作業、電気鍍金部、仕上げ部と続き最後に製品倉庫と連ながる。つまり一貫した流れた作業体勢を作りあげた。

その一方、市場の傾向も調査し、一般住宅、アパート建設も、次第に高級化する事に注目、工場の熟練した技術を生かし、専ら高級品の生産に力を注いだ。このため、今日ではアルビオン製品は高級品分野では一流としての名を獲得してしまふ。しかも水栓器具一般のほかに病院からの要望に応じて病院用特殊洗滌器具も製造始めたが、これは現在のところ全ブラジルでアルビオン社が唯一の生産会社である。

写真（工場と社長）

製品が高級品な事から、現在までは専らサンパウロ、リオの二市場のみを中心の販売政策をとって来たが、工場での生産コストを引下げる事に努力した結果、この二、三年の経済不況で同業企業に営業不振、閉鎖などが起きても充分これにたえる事が出来た。そして更に今日ではその閉鎖した他社の分などまでの注文量がアルビオン社の増加となって現われ始めている。その事に加え、地方都市も経済発展が著しくなった事から、アルビオン社では現在市場拡張の計画が進められている。

すでに病院用特殊洗滌器具は全国に供給されている事でもあり、これに乗じて、一抛に他種製品も全国市場を目指し努力している。もつとも、之には工場生産能力がともなわねばならず、技術者の育成は更に之に先行しなければならない。現代の資本金五一、八万クルゼイロ、一四〇名の従業員の同社は、いまその生産拡張方式がしきりに練られている。

営業取締役

オランダ・ビバルジ

技術取締役

トルワルド・マルゾーラ

オーバックス 電子工業合資会社

聖市 ラバペス街一〇六九（カンブシー区）

（電話 一二七八・五九四一）

オーバックス社長蓮沼氏は、財団法人電機学校高等工業科（現東京電機大学）の出身、松井電熱会社、芝浦電気中央研究所勤務を経て、東京蒲田に周益電気株式会社を創立経営した。

戦事中は、陸海軍嘱託となり、電波兵器の改良、資源開発、砂鉄精錬に参加している。

来伯の目的は、パラナ州イバイチーバでコーヒー園を経営する病母見舞だったが、クリチーバのサントス・クルース会社から製鉄炉製作を依頼されたことが機縁となってそのままブラジルに居坐る事になった。

砂金採収船をつくり、二十人程のガリソペイロを集め、ミナス州リオ・ダス・ベリーヤスを中心に砂金掘りをはじめたが、採収船が小型の為め思わしくなかった苦い経験もある。

現在のオーバックス電子工業会社を設立したのは一九六〇年のこと。

もともと電気技術者である蓮沼氏は、過去の経験を生かしての、電気窯（セラミカ、菓子、パン焼）をつくる事からはじまった。

続いて、電気湯沸器、プラスチック・サッコ・ソールダ機を製作これも好評を得ている。とにかく、電気、電子関係の機具ならなんでも作ると張り切る蓮沼氏は、更にボイラー、変圧器、食品加工機械、特殊磁器、セラミカ設計築炉などと手がけていく。同社のご自慢は、電離水の製造、電離水というのは一寸聞き馴れない言葉だが簡単に説明すると、特別電気装置によって、飲料水をイオン酸化水とイオアルカリ水に分離することである。

イオソ酸化水は、毒性体質、皮膚病、老化防止に特効があり、一方のアルカリ性電離水は、血液の浄化、胃腸病、下痢、寄生虫予防などに効き目があるという。早くいうと、飲料水管理、飲料水の薬品化がネライである。この電解装置を各家庭に普及して健康保持につくしたいというのは蓮沼氏のかねてからのプランであるらしい。

オーバックスのセラミカ工業も、本格的活動に入っているようだ。これは前記した周益KKの一部門であつた窯業陶磁器製作をブラジルで生かしたことになるが、蓮沼氏は自家製作のかたわら、セラミカの講習、及び出張指導、焼窯の設計請負にも手を伸ばし、好陶家のよき伴侶となっている。技術者蓮沼氏のもう一つのネライは、合成宝石の製造という。合成宝石の元祖はフランス人のベルヌイといわれ、彼は何千度かの温度の中に、アルミナの粉を降らし、それが炉底に置いてあるルビーの種子に付着して成長する方法を考えた。

現在多く行なわれているのは水熱合成法というもの。

(上、社名その他。中、電気窯と社長。下、会社の紹介。)
水を高圧釜に密封して加熱、その中に鉱物を入れてとかし冷却

する方法で、最近アメリカあたりでは、この式で紫水晶、その他の宝石をつくりあげている。

蓮沼氏の考案は、どういうものなのかは聞きもらったが、そこは技術屋、さぞ立派なものが出来ることだろう。

いずれにしても限りなく夢をひろげ人である。

社長 蓮沼 寿日三

支配人 蓮沼 彰良

池森機械製作所

本社 聖市キンゼ・デ・ノベンブロ街二六九 三階

電話 三三・四三六三 三三・七六八六

工場 聖市アントニオ・リンドロ・シルバ街三九五

（写真、製紙材機と社長に専務。）

日系で唯一の業種に池森製紙機械製作所がある。もともと製紙機械製作は、単に日系だけで珍らしいだけでなく全ブラジルに於ても僅か三業者しかない。これは別の言い方をすれば当該機械の需要が如何に少ない、より正確には如何に少なかったかを物語る。

池森機械製作所の創立は一九四二年二月二〇日、つまり第二次大戦中、この期間、日本人は敵性国人として種々の圧迫制限を受けたが、他方、戦火の拡大と共にそれまで輸入されていた種々の機械類の流入が止り、機械工業が未発達だった当時のブラジルは

種々な不便に遭遇する。ここにその必要性から小規模の機械修理工場が数多く発生するが、池森製作所もその一つと考えて差し支えない。ところで創立者池森春三氏（広島県出身）は渡伯以前に日本の機械工場で旋盤工として働いた経験が豊富で、このため技術的に優れている当製作所は始めに好調な事業成績をあげる。

ところで池森氏に特に経験の多かったのは紡績機械だが、当時ブラジルの加工・製造工業分野で一番発達していたのは紡績工業。しかも各工場は古い能率の悪い機械群がほとんどで、ここに注目した同製作所は、単なる機械類の修理からいち早く紡績機械の製造に着手した。また日系に洗染業者の多いことから染物機械の製造も行なう。この着目は的を得て業績はますます進展した。

だが、当時の紡績工場は極めて小規模なものも多く、これら中小企業が機械類の主なる注文主だったが一九五〇年に入ると次第に企業の大規模化の傾向が現われ始めた。たとえば五〇年代の中期以後は日本の大手紡績が一時にブラジルに進出して来て、この傾向に更に拍車をかける事となる。また他方、最新の自動機械でなければ紡績機械は一つ一つが比較的小規模なものであり、技術さえあれば小資本の者でも簡単に製造が始められる。

この事から同製作所では、次第に次に手がける特殊機械を検討し始めた。ここで縫着するのが製紙機械である。だいたいブラジルは第二次大戦前から紙の大手輸入国の一つ。これが戦後に更に激しくなり、政府は外貨節約の意味もあつて製紙工業の発達を助成する政策を採用する。この事から五〇年代の始め各地に外資内資による小、中規模の製紙工場が出現し始め、数年の裡に短繊維原料の用紙は完全に自給自足できるまでになるが、この傾向に着

目した池森氏は一九五四年、製作所の主業務を。パルプ並に製紙機械製造の方に大きく転換させる。

製紙機械にかけた池森氏の執念はすさまじかった。

氏は現場出身の技術者であり理論的な面で弱点があるのを自認すると、子息を工科大学の機械科に入れて理論的な面の補強をし、更にその子息をシモン製紙会社の研究室に入れ紙についてのより高度な研究に当らせ、後には日本の製紙工業研修におもむかせる。他方、ブラジル内にある製紙工場の各国製の機械について研究、終にMIL印で業界に広く知られる池森製作所製のパルプ並びに製紙機械を発売するまでに漕ぎつける。そうしてブラジルの製紙工業の発達期に順調な発展を遂げた。

短繊維での製紙を一応自給自足水準に引きあげたブラジルは、今度は更に松材、竹材、シザール等を原料とする長繊維原料紙の製産増加に大童だが、といって一組で百万クルゼイロもする製紙機械は常時注文があるわけではない。年間三台程度、その間には大手筋の製紙会社機械設備の部品製造なども行なうかたわら、技術を生かしてレジストロ方面を中心とする製茶工場用の機械、北パラナのラミー脱皮機製造を製作所の業務拡張のため行なっている。製茶機械のなかで池森製の揉捻機は特に著名。

この製紙機械を製造するかたわら紙についても関心をたかめた池森氏は、ついで製紙工場経営を思い立ち、一九六二年、サンミゲル・パウリスタにサンタ・バルバラ製紙工場を創立、ついに製紙業にも着手する。しかも日本に紙について、より優れた技術があると見た池森氏は日本に飛んで数社を視察のうえ、うち一社と技術提携も結んで来た。

一九五四年、池森機械製作所の主業務の方向転換の際に池森氏が予想したごとく、六〇年代後半のブラジルは次第と大衆文化の時代に入りつつあり、従って紙の消費量は急激な上昇をみせ、池森氏の事業は機械面で製紙面で活気を呈しつつある。更に一般の発展を求めてパベロッキ商工の経営権を手に入れた。同じく紙製品、ただしこれは段ボールの函類の製造である。機械と紙類への進出は誠に順調な歩みを見せている。

杜	長	池	森	春	三
専	務	池	森	力	

合資会社一色機械製作所

本社 聖市コンセレイロ・クリスピニアーノ街三四四、六階

電話 三五・五八四〇 郵函一、二五七

工場 サント・アンドレー市、ドーナ・ゼルトルーデス・デ・リマ街三〇二

電話 四四・五一三五、四四・三五九四

リオ事務所エバンゼリスタ・ダ・ベイガ街三五

電話 一二・六一七九

一色峯次郎、熊太氏兄弟（愛媛県出身）は一九三〇年渡伯、モジアナ線カナン耕地に配耕される。ところで峯次郎氏は呉海軍工廠、熊太氏は久保田鉄工所で、それぞれ機械技術者として長い経歴を有していた事から、一九三五年、農業から工業への転向をは

かる。そうしてサント・アンドレー市の一角に機械製作工場を開設した。

当時はモジ方面に若干、及びレジストロ方面に急速に茶の生産の増加して来た時期で、一色製作所は先づこれら茶生産者のために製茶機械を製作する。この製茶機械製作が最高度に達するのは第二次大戦中。日本軍のセイロン爆撃から異常な高値を呼んだブラジル茶が、一度にその生産量を倍増させたからだった。

この製茶機械と並んで一色氏兄弟が製作に努力を傾けたものに洗濯業者用機械がある。当時から日系人の洗濯業者がサンパウロ市、及びその近接地帯に増加して来た。始めは洗桶とアイロンさへあれば始められた洗濯業者も次第に設備の機械化がすすむが、従来からこの機械は欧米諸国の独占するところ。これを国産品で取って代るのが一色兄弟の希望だった。そして輸入機械を手本にして兄弟は研究に研究を重ねる。

写真（一色製作工場の一部）

上、ポ語で社名その他。

そこには長年の機械技術者としての経験を持つ一色氏達の事で、数年の苦斗の末、ついに品質に於て価格に於て輸入品と競合できる製品を市場に出すに至った。かくて「サント・アンドレー印」の洗濯機械は一時にその名声を獲得する。

しかもこれに続く第二次大戦の期間、欧米諸国からの機械類の輸入はほぼ完全に停止してしまい、国内には多くの洗濯業者用機械製作所が出現するが、輸入品と匹敵する品質を誇る一色製作所

の製品は、多くの同業者の製品を圧して高い市場占有率を誇った。これは一色機械製作所が従業員の高品質の向上にも常々努力して来た事も大きく影響している。このため一色機械製作所の従業員のなかからは、のちに独立して優秀な技術で知られる機械製作所を開設した人が多い。

サンパウロ市場を征覇したサント・アンドレー印の機械は次第に市場を拡張し、先づリオに支店を設置し、あと北はアマゾン流域のマナオス市、ベレン市から、南はフロリアノポリス市（サンタ・カタリーナ州）、ポルト・アレグレ市（リオ・グランデ・ド・スール州）にまで代理網をはりめぐらしてしまう。

地方の消費者のそれぞれの特殊事情に応じて、適切な改良、或いは付随設置を加えるなどの親切さは、ますますその販路を拡張さす事となった。

かくて現在までの工場では全く手狭となってしまうた一九五五年、同じくサント・アンドレー市内の現在所に工場を新設能力の拡張を計るとともに、従来からの個人企業を合資会社と組織変更し、同年四月、資本金一〇、〇〇〇コントをもって新発足する。新発足後の一色製作所の成長ぶりと言うまでもない。その工場能力を充分に發揮して、単に一般洗染業者用だけでなく、病院、ホテル、諸工場の洗染機械設備とあらゆる分野の洗濯機械、更には化学工業用脱水機等まで製作している。現在では資本金二三万クルゼイロ、従業員六〇名を擁し、製品は単にブラジル国内だけでなく、ポリビヤ、パラグアイ等の南米諸国にも輸出され始めている。

ところで初代経営者に加えて、一色専務を中心に今日では蜂次郎、熊太両氏の子息達も参加して、経営陣の若代りが計られると

共に、一色機械製作所の新しい発展策が種々検討されて来た。それは従来の機械分野は、化学工業用機械などの分野まで含めて絶対量は増加しているが、洗濯機械だけから見れば化学繊維製品の増加などで、洗染業者の増え方なども横ばい気味となつて来ており、ここで全くの新分野の開拓が望まれるわけ。

そうして一九六六年、本社をサンパウロ市、工場をサント・アンドレー市内に持ち、プラスチック製品加工販売を業務とする合資会社一色・山川商會が設立された。資本金一五万クルゼイロ。プラスチック、合成樹脂は合成繊維とともに第二次大戦後急速に発達して来た化学工業の中の新分野だが、一色・山川商會はまずポリ塩化ビニール原料によるツープの製造から着手している。ブラジルも一九六八年から六九年にかけ、ユニオン・カーバイド社その他のプラスチック原料製造会社が出来、名実ともにプラスチック工業の時代に突入するが、この分野に着目している一色機械製作所の一般の発展が期待されている。

社長一色熊太

専務一色 勉

宿屋ボール盤工業株式会社

聖市バルトロメウ・ド・カント街四〇

電話二六六・二三六四

(ビラ・パルメイラス、フレゲジア・ド・オー)

上、写真(工場と社長)

日系コロニア間で工業面への進出の最も古い歴史を持つものの一つに宿屋氏ら兄弟の手による一連のものがある。もとは一緒に始まったものが、現在ではそれぞれ長兄忠八氏の宿屋商工株式会社、清七氏の宿星鑄物株式会社、それに三郎氏の宿屋ボール盤工業へと発展している。

宿屋氏らは一九三一年の渡伯。ブラジルでは始めリンスのコーヒー園に配耕されたが、のちサンパウロ市に移り、一九三六年、ラッパ区に於て資本金一〇〇コントの鑄物を専門とする宿屋兄弟商会を開設した。これは長兄忠八氏が日本に於て日立製作所の徒弟学校鑄造部で学び、のち東京ガスに於て一〇年の長期間にわたりこの面の仕事に従事して来て、技術に絶対の自信のあつた事。また、当時のブラジルには特にこの面の技術が無く、絶対に事業発展の見通しのあつた事からだった。

ただ勿論、工業面の少なかった当時のブラジルの事であり、技術は認められても仕事の無い時も多く、そのような時は鉄鍋、釜、ピポツカ・マキナ等を作つて販売した。仕事が増加して来たのは第二次大戦中、機械類の輸入が止まり、故障機械の修理、代替機械の製作必要から事業が拡張しはじめた。本来なら敵性国家人として事業にも種々の圧迫を受けるところだが、数少ない優秀技術の宿屋氏のオフィシーナは、圧迫どころか後には依頼されて四五馬力の重油発動機まで製作したりした。ただ、基礎産業の無い国の事として、輸入が更に減少した戦争末期には鑄物原料、特にコークスまで欠乏し、木炭で代用する有様だった。

ところでこの戦争前期、すでに戦後のブラジル工業の発展を予想した宿屋氏兄弟は、現在のフレゲジア・ド・オー区に広大な敷

地を購入、将来の工場新設に備えたが、戦後にはブラジル経済の好況もあって一度に業務が拡張する。そのため一九四七年には組織を改めて資本金五〇〇コントの合資会社とした。この当時、宿屋合資会社は各種鋳物製品、ほかに洗濯機械、動力散粉機、ラミ―脱皮機などの種々な機械類、電燈類の口金、鉄砲の口金など、数えきれぬほど多くの種類の製品を取扱っていた。

（上、ポ語で社名その他。左下、会社紹介。）

ここで、このあまりにも多岐にわたった業務を整理し、一方では工場の製作過程を合理化して生産クストを引下げ、他方、今後の時代に備えて業務の専門化を計る目的から、兄弟それぞれによる企業の再編成が始まる。かくて三郎氏は一九五六年、現在の宿屋ボール盤を創設した。もともとボール盤となると今まで手がけて来た諸機械とは異なつた堂々たる工作機械、極めて高い精度が要求されるうゑに材料の取扱いも当然違つて来る。だが、工作機械工業の皆無だったブラジルで、必ず需要は増加するとの見通しのもとに、輸入ボール盤相手の研究が始まる。これらの欠点を見出しては改良を加え、冶金学の研究も合わせて二年間の準備期間のち、一九五九年、始めて第一号ボール盤を作成した。これを各方面からの批判を求めての再製造を繰り返し、現在ではヤドヤ印の各種ボール盤（F・YIA50型、FYIS32型、FYIS38型、FYIAI型の四種）を月間平均五〇台生産するまでに到っている。工作機械製作はブラジルではまだ僅かに緒に付いたばかりの段階。で、このための設備は全て先進工業諸国に求めねばならないため、厩大な資本を要し、同社の資本金は今日一

六三万新クルゼイロスに達した。だが、その努力は現在充分にむくいられている。その優秀さに着目した大手自動車メーカー、フォルクス・ワーゲン社、G・M社、フォード社、スカニア・バービス社等は何れも宿屋製のボール盤を使用しており、SENAI、その他の工業学校でも現在はこのヤドヤ印機械を若い技術者教育に利用している。

しかも近年では、単に国内からだけでなく、ALALC圏内諸国からの注文が増加して来た。ボリビア、ペルー、メキシコ等が主な輸入国だが、この後に他の諸国からも引合が増加しつつある。メキシコなど年間約六〇台の輸入で、海外輸出を始めてまだ僅かな期間の同社は、すでにブラジルの為に相当の外貨をかせいである。だが 宿屋ボール盤工業は、この現在に少しも満足していない。ボール盤は第一の足がかり、将来は工作機械の総合メーカーになる事が本当の目標として、次々と若い技術者を養成しつつ研究にはげんでいる。

社 長	宿 屋 三 郎
専務取締役	宿 屋 嘉 郎
鋳物部	宿 屋 充 信
機械部	宿 屋 潔
財務部	宿 屋 敏
営業部	宿 屋 忍

株式会社 児玉機械製作所

事務所 聖市エスツダンテ街七四、三階三三、三四号室

電話 二七八・八七七五

工場 サント・アンドレー市アベニード・ブラジル、六五五

電話 四六・二七九〇、四六・一八四六

リオ分工場、販売所 ドルフイナ・ネヴィス街二九五

電話 一三三〇・三六九八

(シルクラール・ド・ペンニヤ、グアナバラ)

一九五一年、児玉政則氏及びその二名の弟によって、サント・アンドレー市シケイラ・カンポス街に、資本金一五〇コントをもって創設された。

児玉政則氏（鹿児島県出身）は、一九三二年二月、七才の時にさんとす丸にて来伯、のちサント・アンドレー市在の一色機械製作所に勤務、実務習得のかたわら学業を続けてサンパウロ高等工業学校を卒業、理論、実技の面で完璧を期したのちに、兄弟と計つて一色機械製作所から独立した。当初の製品はクリーニング用のプレッサー。その当時は国産の当該製品が無かったため、製品は順調な売行きを示したが、しかし機械製作工業は規模の大小に拘らず相当な設備資本を要し、この調達には困難を重ねた。

このあと、単にプレッサーのみでなく、クリーニング営業用の脱水機、乾燥機、洗濯機の注文も多くなつて来始めるが、中心は初めのプレッサーであり、これは一九五七年、ブラジル及びアルゼンチンの特許権を取得する。

拡大する販売と多様化する製品のため、創設当初の工場はすで

に一九五四年に広い場所を求めて移転していたが、一九五八年十一月は会社の生長見通しがはつきりして協力者の増加した事、及び企業活動をより合理化するため、資本金一二、〇〇〇コントをもって株式会社組織変更した。資本金はのち二二七、〇〇〇コントに増資、さらに現在では五〇〇、〇〇〇クルゼイロス・ノボスに増大されている。

児玉製作所の製品は始めから営業者向きのものだけで、サンパウロ市、及びその近隣衛星都市の発展とともに洗濯業者の増加、営業用機械の需要増加となって現われていたが、六〇年代始めより、製品の優秀さから病院、軍隊、工場などからも発注が増大して来た。

特にリオ市場でこの種機械の需要増加があり、一九六五年にはリオ市に分工場を設置するまでに到る。従って従業者も漸増、現在では一〇〇を越すにいたっている。

機械製作所の発達は常に新しい製品と、これを支える高度の技術が必要だが、このため児玉製作所では単にブラジル内だけでなく、日本からも新進の技術者を多く迎え入れた。またこれら青年達の人事管理には充分な栄養と適度な運動が必要な事から、中小企業としては他に先がけて社員食堂を開設。高栄養の食事を提供すると共に、ほぼ時を同じくして六万平方メートルの運動場を設立し、特に野球に力を注いだ。この社員の体力管理から始まった野球が現在ではABC地区最強のチームに育ち、毎年全伯リーグ戦に毎度華々しい活躍ぶりを示しているのは既に周知のところ。

新知識の蒐集、技術の改進は単に新しい人材の招致だけでなく、会社首脳部をして海外先進国に研究、調査旅行におもむかせるな

ど余念がない。

（上、ポ語で社名その他。その下写真（工場内と社長に常務）

これらの努力は特にこの数年、次々と発表される新製品となつて現われている。このため現在の同製作所の製品は各種洗染業者用機械の他に、ボイラー、ドライ・クリーニング用機械、シーツ用特殊洗濯機械、家庭用大型洗濯、脱水機械などを数えるに到つた。これらの製品を通じての特色はあくまで実用的でしかもブラジル内なら容易に入手できる部品を利用して製作されている事にある。つまり、何かの際に故障を起しても修理は簡単、かつ安価にできる。

この消費者側からみての利便さが、児玉機械製作所を常に前進させて行くうえに大きな力となって来た。そうして、これは単にブラジルだけでなく最近ではボリビア、パラグアイ毎の近隣諸国にも注目され始め、まだ数は少ないながらラテン・アメリカ共同市場内の諸国にも輸出を始めている。

社 長 児 玉 政 則

常務取締役 木 村 四 男

総支配人 児 玉 正 次

秘 書 〃 繁 男

工場長 亀 井 照 美

リオ分工場並販売所

責任者 藤 山 広 志

宿屋 鑄物 株式会社

聖市 バルトロメウ・ド、カント街、五八

(フレゲジア・ド・オー)

電話 二六六・一五八六 二六六・二五五六

右上写真(社長と専務)

一九三六年、三名の兄弟で始められた宿屋兄弟商会、東洋製作所が次第に発展し、特に第二次大戦後の最活気を呈した時代、この製作機械類、部品類は厖大な種類に達し、経営の合理化のためにもまた工場内の生産ラインの能率化のためにも、この多岐にわたる製造分野を個々に区分する事が望ましい状態となった。このため、先づ宿屋グループの中心事業だった鑄物部の独立をはかり、一九五二年、宿屋鑄物株式会社が誕生する。これは宿屋清七氏が経営を担当した。

なお宿屋グループは、このあと一九五三年に長兄忠八氏が資本金二〇〇〇コントで宿屋商工株式会社を創立して主宰し、最後に一九五七年、株式会社宿屋ボール盤工業が、宿屋三郎氏の担当のもとに発生する。

ところで、宿屋グループの中心事業だった鑄物事業も、一九三六年の発生時とこの新会社設立時期とでは客観状況は大いに異なっており、ここで新状況に適合した工場設備の整備から始めねばならなかった。たとえば一九三六年当時、原料の鉄は良質のイギリスからの輸入もの、これが一九五二年では国産鉄に代っていた。ボルタ・レドンダ製鉄所の創業期、良質のものを期待する方が無理である。他方冶金学は日進月歩で進んでおり、油断すると

輸入ものと全く太刀打ち出来なくなる。

このような中で、宿屋鋳物では容量3トンの熔解炉一基、のちに5トン容量のものを二基設備する。また注文は前組織の時にひきつづいて多かったが、今後、同業者の増加も予想して、出来るかぎり注文の種類を統一した分野のものだけにしぼって行く線打ち出した。幸い一九五〇年後期、ブラジル工業の進展期をむかえ、各種工業の華が咲き始めるが、この増加した注文客のなかから、旋盤、ボール盤といった工作機械分野、または印刷機械分野と高度の技術を要するものだけを選出していった。

これは鑄造分野においても、将来はブラジルも巨大な資本を持った大企業が出現し、オートメイショソ化した設備で、低価格の生産品を出し始める。しかし、複雑な工程の、高度な技術を要するものはオートメ化が難かしい。このため小企業でも充分成り立つての見通しによるものである。この見通しは確実に的を射たものだった。宿屋鋳物は今日なお資本金五〇、〇〇〇新クルゼイロスの小規模企業だが、この数年のブラジル経済不況にもほとんど影響されずに発展を続け、月間平均二〇〇トン以上の生産物を出して来ている。

上、ポ語で社名その他。その下写真（工場の一部）
一般工業は景気、不景気の影響をうける。しかもブラジルはその波が激しく回数も多い。だが特殊工業は、勿論影響は受けるが受注から納品までの期間の長いものが多く、その影響は比較的小ない。

このため、ボイス機械工業、フンチモト印刷機械工業、インペ精密機械工業などを顧客に持ち、しかも全く見込生産は行なわず

注文加工だけが続けた宿屋鋳物は、その技術の確実さもあつて最近の不況期にも、むしろ顧客の増加傾向さえ示している。最近ドイツ、スイス、日本などからの進出機械工業企業がふえているが、これらが当社の技術を信頼して注文して来るからだ。かくて今日では一五〇社の固定客が出来てしまった。

この注文増加状態のため、宿屋鋳物では種々検討のうえ新工場の建設にふみ切った。生産量は二倍以上の能力を持つその新工場は一九六九年二月に完成している。だが、この新工場で一番重点が置かれているのは規模よりも設備、生産の能率化の点である。いろんな努力にも拘らず、世界水準から比較するとブラジルの冶金分野は遙かに遅れている。しかも発注会社からはますます高品質のものを要求して来る。このギャップを埋めるためには設備の更新と新技術の注入しかない。

こんな事から、新工場には種々の新設備が組み込まれている。また鋳物工場といえば最初の木型の組みが一つの大きな問題となるがその造型部門には今度はテーラ・シンテチカが使われる事になる。この材料によつて製品の良は相当の差がでるかからだ。一般の冶金、鋳造の全般的な技術向上のために、企業組織のなかで相当な予算も組まれている。「技術の宿屋」のモットーのもとに、若い経営者たちは限らない構想をねりあげている。

東芝 イルネ 商工株式会社

本社 聖市ベネフィシエンシア・ポルトゲーザ街二四 十二階

電話 六三・八五七七

支社 クリチーバ、リオ・デ・ジャネイロ、ベロ・オリゾンテ、レシフェ、フォルタレザ

工場 リジェリー・ネグリーニ街一八三

(ビア・アンシエッタ一二KM)

(右上、社のマークと顔写真)

一九六七年一月に東芝は伯国第三位の発電機製造会社であるイルネの株式七一・四%を取得してサンパウロに進出した。

当時の資本金は六二七、七〇〇クルゼイロ新であった。

主要製品は一五〇KVAまでの三相交流発電機、特殊モーター、電気熔接機、制御盤などであった。

東芝が入って第一に着手したことは、社員及び工員を組織的に働かせる訓練から、はじまっている。

いままでの町工場式の無組織な働き方ではノウハウを受け入れることが出来ないし、又機械の図面は覚え書き程度のものでやっており、これを読むことが出来る組長たちが休むと、その下に働いている多くの工員が仕事が出来なくなるといった前時代的な管理方法を改め態勢と整備に力を入れはじめる。

そして他方徐々に東芝の技術を導入して中型発電機を製造する方向へ進んだ。

これと並行して製品原価を明確にし、労務管理方式を確立するなど、一九六八年までは、言わば地均しの時期と言っている。

一九六九年から中型発電機、例えば約二〇〇〇KVA四極及び直流モーターなど旧イルネの製造出来なかった機種へ手を広げ、同時にコスト・ダウンにつとめ、企業の競争力を強化する方向へ

目指した。

イルネを買収した時点に比べて、実質成績は二倍以上となり、雇用人員は、一九六七年初頭の三七〇人から現在三二〇人と遂に減少している。

一九七〇年は日本から各種大型加工機械を輸入して、大型発電機の製造に乗り出すことが予定されている。

現在の資本金は一、七五七・七〇〇クルゼイロ新で東芝の持株比率は八〇％となっている。

上、ポ語で社名その他。その下写真(社の製品)左下、ポ語で会社紹介

社長 樋口 次郎

ブラジル前川製作所

本社 聖市マリア・パウラ街六二 十階一〇一号

電話三五・五五七八

工場 アベニード・ドーナ・ルイシー・アルミン街六三一

(ヂアデーマ)

前川製作所は日本に於ても異色の企業として知られる。産業用冷凍機製造といった特殊な分野から一般の知名度は低いが、その専門分野に於ては約七〇％と桁はずれに高い市場占有率を保っている。競合の激しい日本の工業界では三〇％以上の市場占有率は稀、たとえば最近の合併で日本最大の企業となった八幡・富士の場合でさえ、鋼鉄生産量は全体の約四〇％。これらから考えても

前川製作所のそれは物凄いものの事が判る。

ところで、この前川製作所の高い市場占有率には、ちゃんと之を裏付ける内容がある。それは他の同業者に比べてかけ離れた高い技術水準、しかもその技術水準は単に日本国内に於てでなく世界的にも認められている。従つて前川製品は、ヨーロッパ諸国、アメリカ、或いはソ連と、世界中の工業先進国に堂々と輸出されている。企業規模からしては飛び抜けた輸出実績は、関係官庁も特に賞嘆しているところ。

前川製作所の海外進出は一九六四年のメキシコに始まる。資本金二〇万ドルと規模は小柄だが、実はアメリカ市場への輸出が、日本からよりもメキシコの方が容易との見通しの元に進出だけに、その活動ぶりは素晴らしい。僅か三年間の操業期間でメキシコ市場の九〇%を確実に手中に収めてしまう。

勢いに乗じた前川製作所は続いて、アメリカ太平洋岸のロス・アンゼルスと大西洋岸のヒューストンにそれぞれ一〇万ドルを投じて巨大冷蔵庫を建設納入している。

メキシコ進出を期に、ラテン・アメリカ市場を広く調査した前川製作所では、南米、とくにブラジルに相当な市場のある事に着目する。しかも、そこにはスイス系のズルツァー社、デソマーク系、サブローエ社等、僅かな数のメーカーしか見られない。加えて、これら先発メーカーの製品は極めて低能力のものである。

これらの事実から前川製作所ではラテソ・アメリカ市場全体の獲得という壮大な計画が生れる。中南米、とくに南米にはブラジルを始めとしてアルゼンチン、チリー、ヴェネズエラ、コロンビア等、発展途上国とはいえ比較的上位に位置する国々があり、こ

これらの市場は相当なものである。しかもラテン・アメリカ共同市場が存在して、どこか一カ国に進出すれば、共同市場内の輸出も極めて容易。

かくて一九六八年七月、五〇万ドルの資金を投じてのブラジル前川製作所が誕生する。

ところで前川製作所の進出に一九六八年はまったくあつらえ向きの時だった。政府はブラジル漁業振興のためにSUDENEを設置し他方、特別法令を公布して一般資金の水産業への導入を促進する。水産業の冷蔵庫となれば、これはまた前川製作所の冷凍機の独壇場したがって、ブラジル前川では、発足と同時に、予定の工場建設を始める余裕もないままに営業活動が始まった。

（ポ語で社名その他。その下、写真（工場と社長）

バイタリティにものを言わせて、漁業用以外にもすでに相当の受注実績をあげてしまう。例えばグアルジャ海岸に建設されたデ・フックスのホテル「カーザ・グランデ」、完成近い南米銀行新本店等の全館冷房装置は、製品の高品質から前川製品が選ばれた。生産を始める前に既にかくの受注量を持ってしまった前川製作所は、この間に充分な研究を続けてジアデーマ市内の好立地条件の土地（一・一万平方メートル）を求めて工場建設に着手し、第一段階で完成した工場は建坪一五〇〇平方メートル。ここで、当初にはノックダウン方式により、月生産約三〇台程度を予想している。

ノックダウン方式とはいえ、部分品の約五〇％程度は始めからブラジルで現地調達できる見込みであり、将来は、できるだけ早い時期に一〇〇％に近い国産化を達成しようという計画。当分の

間はブラジル内での生産見込みのない特殊な金属のみが輸入される事となろう。

国産化率が一〇〇%に近くなった時期の生産予想は月間一〇〇台そうして、その前後から前川製作所本来のラテン・アメリカ全市場獲得の行動が開始される。

短期間の営業活動ながら、高品質で世界的に著名なこと、しかも果敢な活動とあいまって前川製品は業界のなかでは既に全伯的な知名度を得てしまった。このあと一九七〇年、工場が操業開始と同時に、メキシコでの例と同様にたちまち高い市場占有率を得る事は間違いない。それどころか、一九七一年代の初期には、メキシコ、アメリカ、ブラジル三工場の活動により、計画どおりのラテン・アメリカ全市場獲得もほぼ予想されている。

社長 加藤 英 二
取締役 前川 正 雄

サンスイプラスチコ商工株式会社

聖市 ブタンタン区 ベルシオル・デ・ポンテス街一八四

電話 二八六・三〇〇七

左下に写真有り(工場内部と顔写真)

農業機械と併用の特殊生産物マンゲイラ類専門の製造工場、一九六六年三月、有限会社組織で誕生、一九六七年一〇月、資本金

四〇万新クルゼイロの株式会社と組織変更した。

農業機械に關係ある製品だけに、同社の資本は大部分が農業者たちの投下によるもの。農業での蓄積資本が工業資本に転化することは個人企業ではさほど珍らしくないが、多くの農業者の協同出資は比較的まだ少ない。

現在のところ生産は消毒用耐高压マンゲイラと、灌漑用送水管、プラスチック・エンセラードの三種類だけ。もつともそれぞれで管直径の規格からすれば、消毒用は四分の一、一六分の五、八分の三インチの三種、近いうちに二分の一インチものを製造に入る。灌漑用送水管は二分の三、二、二分の五、三、四インチの五種類。現在の設備からの製造能力は消毒用マンゲイラ一〇万メートル、灌漑用送水管二万メートル。

農業の近代化とともに、機械類については世界の大手メーカーが進出、ほとんどがブラジル産のものとなつてしまった。ただ機械類の補助設備であるマンゲイラ類は輸入ものも多く、また国産品は極めて質が低く、このため農業者が不便をする。そんな事から、「：では自分達の手でこの工業化を始めたら…」の氣運が盛りあがつてサンスイ・プラスチックの発足となる。とくに之等の製品の大手消費者であるバタチンニヤ生産者が積極的であつた。

このため、先づ発足委員会が創られ、代表者は世界各地のこの分野の工業を視察、特に日本の機械類の優れていること、作業工程が簡単な事、価格の低減なことから、日本からの機械、技術導入が決定される。日本の機械類製作会社は新潟化工。新潟鉄工の子会社の一つで、ゴム、プラスチック用機械類の専門製造会社。ブリジストン、横浜ゴム、相模ゴム、日本合成ゴム等のゴム業界大

手メーカーに機械を納めている。ここで、ブラジルの消費現状から、前記のような生産能力の機械類が決定された。同時三名の技術者も日本から呼寄せられる。

消毒用マンゲイラの最も重要な事は高压に耐えてしかも充分な弾力性を持つこと。このためには単にゴム、又はプラスチックだけの単一成分では駄目で、この中間部にナイロンの撚綿糸を通して強化する。始めには相当程度の不良品率があり、心配されたが、従業員の技術習得とともに、この不良品の問題も解決されて来た。また、日本と同じ高品質の原料がここでは入手し難い事もあったが、これはアメリカ系の著名化学工業との交渉で解消していった。ブラジルの現在の消毒用マンゲイラの需要は正確な統計はないものの約五万メートル前後とみられる。

昨年からは農業不況のため農業者の購買力が落ち、生産量は一万メートル強（月間）に止められたが、現在、この不況の終末に近ずいた事から、生産増加体勢がとられている。

送水管は一般に土木建築、工鉱業、水産、船舶等の広い利用面を持つもの、しかし農業の灌水用にも、以前からの鉄、アルミ製の管に比べて極めて有利との見地から製造がはじめられた。とくにバタチンニヤその他の広大な面積の栽培物に対しては、二〇、三〇、五〇、一〇〇メートルとの長さを持つこの製品は充分な利点を發揮する。特に、従来の鉄、アルミの管は移動、運搬が大きな問題だったが、このサンスイ製品で問題は全く解決されてしまった。現在まで、この種送水管はジョインビル市（サンタ・カタリーナ州）のハンセン社が唯一のメーカーだった。サンスイでは地の利を充分に活用してサンパウロ、

リオの大消費地にさかんに市場を開拓している。

このサンスイ・プラスチック社製品に早くも目をつけたのは、大阪商船・三井船舶の代理店としてもよく知られるウイルソン・ソنز社で、ここはサンスイ社製品の全ブラジルの船舶向け総販売権代理店となる事を申し入れて来た。いずれにしろブラジルは今がプラスチック工業の誕生期。玩具、日用品等のプラスチック製型工業は沢山あるが、本格的な加工工業はほとんど皆無。いまクバトンに建設中のユニオン・カーバイト社のエチレン製造工場がブラジルに始めてのプラスチック時代を来らすものといわれている時にこの高い技術を誇るサンスイ・プラスチックは極めて広い注目を浴びている。

社長 山本辰雄
専務 所助信

吉田勝一
栢野英雄
山崎朝次郎

大和産業有限公司
マジョール・カルロ・デル・プレテ街一四二〇
電話 四二・四二四〇

(サン・カエターノ・ド・スール)

ブラジルの自動車、或いは広く産業機械工業が当面する問題の

一つに部分品製造工業の不充分、特に低技術水準から来る部品精度の問題がある。このため海外の部分品製造メーカーのなかには、例えばベンディックス社（アメリカ）の如く、巨大な資本と共に進出して来るものも多い。

そのなかで日系人企業は比較的小規模、短かい歴史ながら、資本力不足を高水準技術でカバーし、大、中規模の企業間に伍して堅実な伸長を示すものが少なくない。大和産業もその典型的な一例。一九六一年一月創業とまだ一〇年に足りない歴史と、資本金四、一五万新クルゼイロ、工場建坪八〇〇平方メートルとの小規模生産規模ながら、一九六七年すでに一二〇万新クルゼイロを越す事業量をみせた。

大和産業の所在地はブラジルのデトロイト地帯内のサン・カユターノ・ド・スール。従って生産ラインも自動車工業関連品が多い。

つまり自動車の小型各種精密部品が中心となっている。現在ではその特殊性と高精度が認められ、フォルクス・ワーゲン社、ゼネラル・モーター社、フォード・モーター社、ウイリス・オーブランド社などが何れも取引先となっている。

また特殊車輛、トラクター製造会社からの発注も増加して来た。ブラジル最大のトラクター・メーカーのマッシー・フェルグソン社向けには従来のタイヤ・トラクター部分品から、今回は同社が新しく製造開始したキャタピラー使用のブルドーザー部品の製造も依頼されている。フィアット社関連企業のブラスイタリア社、また土木機械のクラーク社、ミシガン社にも小量ながら特殊部品の納入を行なう。

これら自動車、トラクター工業の部品製造以外は各種モーターの部分品製業が事業の主体となる。前記の注文品はそれぞれの企業に納入するが、このモーター精密部分品はブラジル国内各所の代理店を通じて販売している。現在、各州首都にある代理店はすでに一〇社を越えさらに代理店契約申込みも数社に達している。同社の技術水準の高さから、近年になり全然新しい分野としては化学繊維織物のブラジルのトップ企業ロジア社からの依頼で新型の織物機械の特殊部分品も製造した。この分野のものの数量はまだ極めて少ないが単に織物だけでなく総合化学メーカーとしてのロジア・グループから技術水準を注目されて来たことは、今後に新しい生産分野がひらけて来るものと期待されている。

大和産業は、僅か一〇年以内にその創設期を過してしまい、今や堅実な第二次発展期に入りこんで来た。この時期の最大の問題点は技術水準を高くしながら、生産の拡大、ひいては生産コストの引下げとなつて来る。現在すでに従業員は五〇名を数えるに到っているが、従業員一人当りの生産価格はまだ決して満足すべき水準に達していない。

今後ますます競争の激化して来るこの分野で、大資本の企業相手に前進を続けるためには生産設備の合理化、従業員の技術水準の、尚一層の向上による生産額の引上げと、他方、経営の合理化による生産コストの引下げ以外にはない。このため沢田社長は広く国内外の技術進歩に留意、無計画的な事業拡張を止めている。

最近ではブラジルにも数台輸入され使用され始めた数値制御装置工作機械などにも極めて深い関心を示している。部分品も大量生産可能なものはどうしても大金業にはたちうち難く、小数の特

殊部分品製造には、この数値制禦装置機械は最も有力な武器になるに違いないからだ。

製造面の合理化をはかる一方販売面の強化も意欲的にすすめられている。集金その他は確かに大企業への部品納入が一番容易であるが、利潤の中、その他の面白味からすれば代理店を通じての独自の販売が遥かに上である。このため現在まで各州一店を厳選して代理店をあけて来たが、今年ではラテン・アメリカ共同市場内での輸出販売の可能性も強くなって来た。

大和産業では、このような状況のなかで自社のマークによる製品販売を、単にブラジルだけでなく広く南米諸国に推しひろげるべく着々と準備をすすめている。

社長	沢田	政男
財務	沢田	昌明
技術	沢田	正行
営業	沢村	弘道

ポリエチレン・カンピネイロ商工有限会社

カンピーナス市イスパニア街 四三七

電話 九・一一一六 八・八一一一

郵函 一〇八

一九七〇年代のブラジル工業界に於て最も発展が予想されているものに石油化学関連工業がある。

石油化学工業は一九四〇年代の後半アメリカに於て発達し、一九五〇年代に入ると共にヨーロッパ諸国、或いは日本に導入され、その物凄い発展速度は驚くに値する。

これによつて極端に言えば人間の生活様式が変化したときさえ見える。身近かにみても種々の商品の包装はポリエチレン塩化ビニール等の石油化学製品プラスチックに変わり、衣類も、今やナイロン、ポリエステル繊維、アルリル繊維等がなくてはすまされないものとなつてしまつた。

ところで一九五〇年代後期の日本の高度な石油化学工業の発展期、それを目のあたりに見て、ブラジルに於ても遠からず同様な時代が来る年を確信して、直ちにこの分野に進出したものにカンピーナス管内所在のポリエチレン・カンピネイロ有限会社がある。創業者社長後藤留吉氏は一九二八年、二〇才の青春の夢を抱いて来伯。ブラジルに於てはカンピーナス東山事務所、或いはのち自営の雑貨店を經營する。そうして、新しい事業を求めつつ日本を訪問するのは一九五六年だつた。後藤氏の郷里の兵庫県地帯は、今や日本第二の商工業センター、グランデ大阪経済圏内にあり、ここはまた特にプラスチック加工工業の数の多いことでも有名である。

その最発展期にある新工業、つまりプラスチック加工工業をみて後藤氏がブラジルの事情と考え合わせ、将来のブラジルで必ず發展するものとして、これに関心を抱いたのは当然だつた。忽ち熱心な研究を始め、押出機、その他必要機械の購入をすませる。

そうして、一九五七年十二月、三〇〇コソトの資本をもつて同企業を創立した。後藤氏が着目したのは、プラスチック製品的な

かでも特に需要の増加が見込まれた袋類の生産。つまり、エチレン・ポリマーの原料を購入して押出機を通じて製袋機により各種の袋、(主として食品その他の日用品包装用)をつくり、これに印刷して種々の商業に納入する。

一九五〇年代の後藤氏の見通しはまさに予想通り。一九六〇年代になるとブラジルにも石油化学工業は一度に絢爛たる花を咲かせる。ただ、現在のところはまだブラジルでは原料材料生産までは行なわれず、例えば同企業に於てもアメリカ、日本の二カ国、ほかヨーロッパの各先進国から原料の輸入を行なっている。ただ、ユニオン・カーバイト、ユニオン石油化学、シェル石油化学、その他大手の海外資本が、国際水準の規模のプラントを設備しつつあり、特にユニオン・グループのプラントなどエチレン生産量で年間三〇万トンと世界でもトップ級の規模であり、一九七〇年代の初めからはブラジルでも原材料からの完全な自給自足が可能となつて来る。

このような状況を反映して、特に先発メーカーの強味もあつてポリエチレン・カンピネイロ社の事業は好調に発展してきた。現在、外国から輸入した押出機四台を備え従業員四〇名、月間の原料使用量二〇トンという堂々たる中規模企業に生長している。資本金も四回の増資を経て現在では四〇万新クルゼイロ、年売上高は一二〇万新クルゼイロを越す。

しかも同企業の特徴は極めて堅実な経営内容にある。事業の好調な発展期から外部資金導入は極めて容易な状態ながら、不況時にそなえて借入金は常に皆無。現在では現工場の手狭になった事から更に九〇〇平方メートルの敷地に二階建て、作業用エレベ―

夕付の新工場を建設しているがこの建設・設備資金も何れも自己資金といった余裕ある経営内容となっている。

生産量の増加にともなつて、その販路は次第に拡張し今やサンパウロ州内全部から広く隣接諸州の市場にまで及んでいる。

カンビーナス地帯は今やサンパウロ州内有数の工業地帯、これに加えて今後四、五年の間には大石油化学工業の発達を見込まれる事となつて来た。つまり、隣接パウリニア郡管内に南米最大の石油精油所（ペトロブラス社）が建設され、その周期はロジア石油化学社を始め大手の石油化学工業の進出が予定されている。

このような状勢のなかで、当地区では最も歴史の古いプラスチック加工工業のポリエチレン・カンピネイロ社の発達が極めて速いテンポで展開される事は当然であろう。

社長 後藤 留吉

後藤 重行

安達 公夫

昭和機械工業有限公司

リオ市 セッテ・デ・セテンプロ街四三、四一一、四一二号室

電話 二二・〇〇二七、二二・四五七〇

造船工業は完全な複合産業。これが完全な働きをするためには四〇〇種以上の各種工業の協力がなければ不可能に近い。

また、造船工程に於ても作業の能率化と、更には専門化して技術水準を高めるため、各種の下請け工事施工会社が必要となってくる。石川島造船のリオ進出当時、これらの諸工業が完全でなく、石川島はそれらの育成に又更に指導にと相当な努力を必要とした。昭和機械工業も、そのブラジル石川島造船の要請によって誕生し石川島の作業拡大化とともに次第に発展して来た。従ってその歴史はまだ極めて新しい。一九六四年八月に発足。だが着々と確実な発達を示して、現在ではすでに一二〇名の従業員を擁するまでに達している。

社長の村上尹也氏は十四才当時より大阪の各種鉄工所、更には造船工業に於て経験を重ねて来た人。戦後も石川島造船と関係が深く一九五九年、石川島がブラジル進出をする際、同社の技術移住者として来伯する。石川島に二年間就労ののち、ブラジルの製鉄関係の事業調査の目的をもってウジミナス製鉄に移り二年間就労した。

かくて一九六四年八月、ブラジル石川島の要請に従って昭和機械工業を設立する。ブラジル石川島造船所も日本の造船業の一般に見られる如く、造船工事の建造過程、特に木工、塗料、鉄工などは下請会社に分割、施工請負の形式をとっているが、村上氏の昭和機械工業は、村上氏の最も得意とする鉄工関係、つまり配管、鉄工、熔接、組立てなどの施工会社。従って、一般の機械工業とは全く様相を異にする。

会社組織からして、社長の下に現場の作業監督、その他は全て鉄関係の技術工だけが一二〇名となる。また施工の資材は全て石川島造船所のもの。つまり端的に言って技術のみを売る会社と言

うわけだ。日本の造船工業の場合、これら技術工員はいずれも新制中学卒の青年達を大巾に吸収していた。ところが最近、これら低学歴の就業率が極めて高く、今やその技術工員の求人難にあえぎ、最近では女子工員までを使用し始めた。ところでブラジルの場合、女子工員は勿論必要ないものの、その中学卒程度でも数が少なく、一般的技術に対する理解度が低く、この新規採用者の技術訓練が昭和機械工業では最大の難点となっている。

何れにせよ一二〇名の技術工員のうち日系は僅かに一四名、他は全てブラジル人と言った極めて日系色の薄い会社。また業種からして従業員には独身者が極めて多い。ここで昭和機械工業では、遠方からの出身者の便宜をはかると同時に、少しの余暇をも利用して技術訓練を行うため、現在では二〇名収容の独自の寮を建設した。この住居、食事つきの技術訓練は極めて功を奏し入寮者達は急激な技術取得度をみせている。

会社の創立当時、丁度一九六四年の経済不況期にあり、政府の造船工業に対する態度も明確でなく、仕事の量その他で問題があったが、一九六五年末からはブラジル石川島も十分な受注量をかかえ、昭和機械工業も、勿ち従業員を急増せねはならぬという厩大な作業量と取組む事になる。

そうしてブラジル石川島は一九六六年、トリニダーデ向けの浮ドック（能力一一、三八〇トン）を含め三隻の一万トン級船を完工し、更に一九六七年には、二二〇〇馬力的大型タグ・ボートを含め四隻の大型船舶を進水させた。

このあと、一九六八年は、南米では始めての二・三万トン級の貨物船（鉦石用）を進水させ、さらに船台にはもう一隻同型の二

万トン級が組み立てを始められている。つまり鉄関係専門の昭和機械工業としては、まさに夜を日についての活躍の時期。しかも、次々と南米新記録を更新しつつある大型船舶の建造のあいだには、八万トン級船舶まで建造可能な第二ドックの建設作業もある。

数年のうちには、この八万トン用第二ドックを拡張して南半球初めての二〇万トン級船舶まで建造しようという壮大な野心のブラジル石川島の計画に従って、昭和機械工業も、同業者間では南米最大を目標に、着々と技術工員の養成訓練をすすめている。

ピロット・プラスチック工業合資会社

卸販売部 聖市カバレイロ・バジリオ・ジャフェット街一二七
一階十五号室

電話 三四・四二一七

工場 聖市イピランガ区アレンカル・デ・アラリッペ街二四四
電話 六三・二八七六

プラスチック工業はセルロイドの発明と共に始まる。その後、エボナイトが加わり、最近の二〇年は次々と新しい合成樹脂の開発でプラスチック工業の開花期を迎える。ところで合成樹脂製造自体龐大な資本を要する装置工業だが、この加工面は、比較的安易な成型機さえあれば小資本でも簡単に成立する。ブラジルの如

き重工業未発展の国でも、難かしい技術が要求されない事から、数多いその中・企業―なかには室内工業的なものも多かった―が発生した。

その一つに一九五八年資本金三、〇〇〇コソトで発生した有限会社ピロット玩具工業がある。その創始者の大山義信氏は、一九四二年よりブリンケード・ベイジャ・フロール玩具工業に於て経験を重ねプラスチックの加工工業が極めて将来性に富んだ分野である事を熟知、共同意見の者四名が集まつてこの新会社を発足させた。

当時すでに同業者の数は相当に多かつた時代。この中に後発メーカーで、しかも資本不足から充分な工場設備も出来ないままに発足した同社は大きなハンディキャップを背負っていた。それは機械も旧式なために生産能率が極めて低い事。このため、営業方法として出来るだけ他に競争相手の少ない新製品を狙う。また製業分野では従業員を訓練して出来るだけ不良品を出きぬ方式を厳守した。このインジェツソ式電気ミシンの低能力を経営によつてカバーするという努力は次第に実を結び、取引先の信用向上と同時に、新しい共同出資者も現われ、一九六四年十一月、工場を現在のサコマソ区三千平方メートルの地に移転、拡張すると同時に名称を現在の合資会社ピロット・プラスチック工業と改め資本金三万コソトに増資する。

新会社に組織変更し、特に工場を拡大、設備を旧式のものから新型に、例えば前記のインジェツソ式電気ミシンは全て日本から輸入したソプロ式のものに更新した事は、一度に工場の生産能力を上昇せしめた。また、この新工場には、かねて念願のフェア

メント部を設置、かくて同社独自の製品型が自社内で製造できる事となった。つまり、六年間無数の小規模同業者の間で激しく競った結果は、ここに堂々たる中規模企業の新工場となって現われる。

この新工場となつてから、ピロツト・プラスチック工業は新製品を矢つぎ早に市場に送り出す。在来からの玩具も、人形、ボール、自動車、飛行機、動物……と次第に種類をふやし、これに家庭用品は鍋、釜、刃物を除くほとんど全ての台所用品、その他、花、装飾用品等々と数百種に及び、これにつれて販路も著しく拡張、現在サンバウロ、及びその隣接州の家庭用品、玩具店で、当社の製品を取扱わない所はほとんど皆無に近い状態となっている。

ところで、プラスチック加工業界ほど簡単に着手でき、また簡単に閉鎖して行く業者の多いところも珍らしい。これは、合成樹脂がいまや化学工業、特に石油化学工業の最も華やかな部門で、全く一瞬の油断も出来ぬほど次々と新材料が発明されて行くからだ。現在ではすでに鉄と同様、或いはより硬いプラスチックも出された。ガラス以上に透明度を持つ製品もある。だから加工業者も、常にこの新材料の開発状態を注視して、他に遅れないだけの勉強と研究が必要、そうでなければ忽ち後にとり残され、工場閉鎖のうき目に会う。ピロツト・プラスチック工業も、現在すでに一三〇名の従業員を擁する、ブラジル内では堂々たる加工分野の中企業となつたが、ここで更に新しい材料ととり組んで一般の飛躍を着々と研究中である。たとえばブラジル全体のプラスチック加工工業の製品は、大部分がピロツト社のそれと同一分野のものが多く、つまり日用雑貨、及び玩具類。ところが最近のプラスチッ

ク材料の向上から、外国では工業用製品にも多く利用されて来ている。勿論、工業用品となるとその製造は日用品製造と違い、工場設備も大型化し、技術も更に高度なものが要求される。しかしプラスチックの加工工業で、競争の激しいなかで生長して行くためには、他に先がけていち早く新分野に進出の必要がある。ピロットでは、その一般の飛躍のため目下細密な検討が行なわれている。

（写真・工場の一部と役員）

中原金属表面処理会社

聖市ブタントン区アベニータ・コリペウ・デ・アゼベード・マルケス一三一六

電話 八〇・五一七〇、八〇・六三八九

一九五〇年代はブラジル経済の大きな転換期をなしたが、その時代の流れと共に個人企業も、確実な予想のうえに転換した分野で著しい発展を示すのが幾つも発生する。

中原金属表面処理工場もその一つ。一九二七年、リベイラ河畔レジストロに入植した創立者の父親は二年後にはサンパウロ市ピネイロス区に移って農産物仲買商を始める。第二次大戦前後、急激に膨張する大サンパウロの食糧需要は日々に大きくなり、当分野の業務は極めて活調な伸展をみせる。

しかし一九五一年、サンパウロ市は次第に工業都市としての性

格を明かにし、同時に中原家に於ても世代の交替の時期、現創立者社長は家業を工業分野に転換する事を決意し、すでに以前から研究を行なってきた金属表面処理―メッキの小工場を創立する。

メッキ工業の場合に要求されるのは充分な化学知識であり、同時に技術者としてよりも化学者としての細心さにある。これが製品の質を適格に左右する。一九五〇年代の初頭はブラジル経済で珍らしく豊かさを謳歌した時代であり、自動車の輸入も急増した。この将来の花形産業としての自動車に接近するところから同企業の拡張が始まる。

一九五〇年代後半、世界の一流メーカーが多くサンパウロ周辺に進出し自動車の生産を開始して最も困惑したのは高水準の技術を持つ下請工場の少なさだった。ここで各メーカーとも競って良質の製品を持つ下請工場の探索を始める。研究心の強い同企業が、当時規模も小さく歴史も短いなどから自動車工業との接触が始まったのは当然だった。事業量は日ましに伸び、従業員も増加して次第に企業形態をととのえて来る。

ところで発展する事業のなかで更に新しい飛躍を考えたのは一九六〇年代の始めだった。つまり、この時期にはブラジルにも各種のプラスチックが導入され、しかも相当な高品質のものも出て次第に金属の代替品としての役割を果し始めた。ただ、一般のプラスチックの欠点はその外観の粗雑さ、色彩の冷たさにある。この問題が解決されればプラスチックの用途は更に拡大するに違いない。

この問題に関心を持ち始めた中原氏は諸外国の資料を調べ、特に自動車工業に於ては金属部分の代替え品としてプラスチックに

金属と同様のメッキをほどこしての使用法を開発中の事を知り、忽ち自家工場に於てその実験を開始する。

今までの金属と異なり、粗材が全く異質の高分子物質プラスチックだけに、完全な製品をつくりあげるまでには長期間の実験のくり返しを要した。しかし新しい資材の機械の導入、プラスチックについての根本的な研究のすえ、ついにこの商品化に成功する。

自動車に於て、特にエンジン能力の小さい小型自動車に於ては重量の減少は極めて重要な問題であり、この外観は金属と同様でありしかも重量は著しく軽量のプラスチック・メッキは忽ち自動車メーカーの注目するところとなった。

同企業に於ては、このプラスチック・メッキの商品化成功と同時に、営業方針も大きく変更して現在までの主体であつた下請け作業、つまり外部注文の作業と並んで、自企業での直接販売業務にまで巾をひろげる。この営業方針の拡大は極めて成功し、たちまちにしてそれまでの工場は手狭となつてしまった。

このため現在の工場位置ブタントン地区に土地を求めて工場を新設。一九六八年四月より新工場での業務を開始した。金属表面処理業務は、ほとんどが化学反応利用工業のため比較的従業員数が少ないのが特徴だが、同社の場合、その従業員もすでに六〇名に達している。同時に自社直接販売地域も、サンパウロ市内から始めたものが次第に拡大して、今日ではすでにサソパウロ州内一円にまたがっている。ブラジルのプラスチック工業はますます発展をとげつつあり、特に、一九七〇年から操業を開始するクバトン在のユニオン・カーバイトの新工場からは更に高品質のプラ

スチック粗材が豊富に生産される事が見込まれている。今日すでに、あらゆる耐久力で鉄、あるいはセメント類に遜色のないプラスチックが市場に出ているが今後これらの新工場から出るものには、より広範に木材、その他の代替品も見込まれている。

その将来性の大きな粗材プラスチックと坂り組むことで、中原金属表面処理工場は、今後、製品ラインも、単に自動車部品だけでなく、日用品その他範囲にひろげる事を目標に着々と準備をすすめている。

社長 中原 潤

相談役 中原 五郎

中 川 精 機 工 業 有 限 会 社

事務所 聖市アベニード・ミゲル・ステファノ、五八

電話 二七五・二九一三

自動車やその他の機械、器具類をつくり出すためには、先づその原型、つまり金型を製作することからはじまる。

例えば自動車一台を生産するには千を越える金型が必要で、しかもそれは重圧に耐え、歪みを起さない強靱性と精密度が要求されるので従ってその製作には高度の技術が要る。

中川精機会社は早くいうとその金型をつくる会社である。

主なる取引先はヤンマー・デイズル、久保田鉄工、メルセーデス・ベンツ、ゼネラル・モーター、ジャネイルなどの大企業会社

で、そこから発注された一般自動車、耕うん機、トラトル、その他機械部品の金型を製作するのが主業。

製作に使用される機材は年間約二千トンに及び販売額一六〇万新クルゼイロに達している。

そのほかに自家製品、下請部門があり、約六十人の工員がフルに立廻っていて需要に応じられない程の多忙さである。

工作機械のほとんどはドイツ、チェッコ、英国から輸入した優秀性能機械で、しめて五十八台、そのうち二十三台が金型製作で残余が部品、自家製品工作機械となっている。

同社では金型工作部門から部品製作への一貫作業と他方、自家製品を強化すべく、すでにサン・ベルナルド・ド・カンポに六千平方メートルの敷地を購入、その中に建坪四千平方メートルの新工場を建設（二〇〇万新クルゼイロの予算）することが計画されている。

そうなれば、その業種では先発の加藤精機、中田商工と並び覇を競う企業となるわけで、その動きが極めて注目されている。

中川ワシントン安彦氏は二世でまだ四十才の働き盛り、十五才の頃から有名機械製作工場に就働、独立への大きな夢を持ちながら技術獲得に専心して来たという。

中川精機が発足したのは腕に自信のついた一九五七年頃、結局、そこまで来るのに二十五年の歳月を要したわけだ。

特別な資金があったわけでもない。当初は車庫を利用し、それも一人で三年間、小規模の金型製作をはじめることから出発して今日の大を築いている。小工場を持ちはじめた頃の中川氏は、できないことは何か、という考えで物事に臨むのではなく、唯、自分に出来ることは何かを考えて、なんでもいい、とにかく身近か

な工作から出発している。

労働時間は週に最低が八十時間、週五日制とすれば一日十六時間働いたわけだ。そんなに働けるわけがない。とすれば、土曜日、日曜日も働いている方が多いということになる。とにかく、人の二倍、ただ馬車馬的に働いたという。

工作機械、精密部品、それらの業種は戦後の成長産業である。運の作用がなかったとは言えないが、しかし中川氏の場合運というより少年の頃からたたき込まれた強烈な体験、高度の技術、自立心が原動力となったことはいなめない。

中川精機の特徴は、六十人の職人の約三分の一が一流技術者だということである。しかもその大半が自家養成という。

待遇は生活給ということは一切考えず、どこまでも能力給、年功序列を廃している点などは氏の技術の程がうかがわれ、又そうした合理的主義が企業発展のキメ手となったことも想像出来る。

社長 中川 ワシントン安彦

支配人 中川 邦彦

工場長 高橋 秀文

有馬 商工株式会社

本店 聖市 タマインデ街一五一九（ビーラ・カロン）

電話 二九五・四七三一

支店 聖市タツアペー区アルカジア街四〇

いわゆる新移住者の中には短年月で事業に成功している人が多い。

決断、我武者羅の勝利と言えなくもない。有馬商工株式会社社長有馬逸策氏もその一人、着伯は一九五五年、サンパウロ近郊でトマテの半作をはじめたが、天候や値段にたたかれ、思案の果てにサンパウロに移転、先づ水道の蛇口につける水圧低下栓をつくりはじめた。この栓はプラスチック製で、多くの小穴から水がスムーズに分散する仕組みになっていて、商品としては凡そチャチなものだが主婦連に喜ばれ、かなり売れたらしい。

次に手がけたのが矢張りプラスチック製の家庭用、農家用小型ペネイラ、又それがことに奥地、北伯地方で重宝がられた。

有馬商工が本格的発展を迎えたのは、第三弾の果物、野菜入網袋をつくりはじめてからである。

それはまさに有馬商工のホームランだった。

このプラスチック製網袋は有馬氏の新案ではなく、すでに日本で発売されたものであるが、日本で結構売れているのだからブラジルで売れない筈はない。必要、便利、安価、この三つが揃えば間違いない商品化出来る。という有馬氏の発想、着眼が、この会社のユニークな製品路線を開拓する起因となった。

勿論ブラジルには、まだ、それをつくる機械はなかった。

日本から輸入することを考えないわけでもなかったらしいが、多少機械に経験のあった有馬氏は「自ら考案設計し、自らつくる」ことを決心し、一年余というものをプラスチック網袋製造機械の製作に取り組んでいる。

商品化したのが一九六六年喜び勇んで売り込みに奔走したが意

外と売れず、そんなことはない筈だ。強気の有馬氏は先づ、ジャグワレーで開催されたコチア産組三十五周年農産展をチャンスに盛んなPRをした。

それがきっかけで次第に羽根が生え出し、いまでは新工場を建築（一九六七年十一月）網袋製造機械十五台を据え年間一二〇万新クルゼイロの売上げを見るに至っている。

短い期間でのしあげた企業家たちにほぼ共通するものは、なんらかの個性、根性―とりわけ強い自立心である。

そしていずれも経営上の協力者を得ている。社縁、地縁、軍縁……その人なりの条件の中で心の許せる有能な同志を持っている。

有馬氏の場合にしても、信頼出来る片腕的存在があつた。

現副社長平野新太郎、営業担当岩本エミ才両氏がそれである。

同社はこのほどタツアペー区アルカジア街四〇に姉妹工場（プラスチック・アリマ有限会社）を新設、一糸乱れぬ協力態勢で明日への新たな飛躍を目指している。

経 営 者

社 長 有 馬 逸 策

副 社 長 平 野 新 太 郎

営業取締役 岩 本 エミ才

オシアン・プラスチック有限会社

聖市 ラップ区フィリップーナス街五五六

（電話 二六・〇一九八）

一九六四年四月一日設立と、まだ設立後間もない活動期間ながらその積極的な営業方針から、今日すでに広く全伯的な玩具、それも特にプラスチック機使用の玩具界に於て極めて知名度を高めているものにオシアン・プラスチック有限会社がある。

ところで、オシアン・プラスチック社の積極的営業方針は、専ら創立者社長鬼塚義一氏の性格に由来するが、その営業面の積極性とかわって、企業の経営方針はまことに慎重であり、その慎重さは当社設立までの経過にも明白にみられる。

鬼塚氏（熊本県）は一九五四年来伯。来伯前、すでに当時の日本に出廻り始めていた新素材プラスチックに着目、ブラジルに於てその加工工業を想定した。ただ、新材料だけに、またブラジルと言う新市場だけに、企業経営の安定に相当の時間を要すると考えた鬼塚氏は、新事業の前に家庭経済の安定を計り、馴れない仕事ながらサンパウロ市内で洗染業を始める。一方で洗染業の拡大をはかりながら、ここでブラジル市場、商行為、更には新素材プラスチックの研究を開始したわけだ。

世界的にみて、またブラジル国内だけを見ても、一九五〇年代後半から一九六〇年始めにかけて石油化学の進展にともない、合成樹脂は次々と新製品が現われる。それを一つ一つ検討しながら一〇年、充分に成案のたった一九六四年、オシアン・プラスチコ杜を発足させた。

充分な研究の後だけに、オシアソ・プラスチコ社は次々と新製品を開発していった。たとえばブラジルに於ても機材不足気味で蚕糸業者が困っていた繭棚のプラスチック製品、またモランゴ販

売用の小型カゴ等、一方で農業に関係あるものから、他方は、玩具類まで短期間の企業歴ながら、すでに取得している登記済特許も相当な数にのぼる。

多くの製品のなかで、オシアン社が最も重点をおいたのは子供用玩具である。子供用玩具の市場が相当に大きい事に着目していたのには多くの企業があり、なかにはエストレラ、バンデイラント等大企業ともいえる規模のものまである。だが、子供玩具はまさにアイデアの製品であり、この点で十分な自信を持つオシアン社は、ただ販売面で、ともすると大資本企業におされるのを、前記した積極的営業方針で競争して来た。

たとえば一九六四年といえば、ブラジルのTVはまだ創設期ともいえた時期、早くもその宣伝媒体としての価値を認めたオシアン社では、当時から新製品を出すたびに集中的TV宣伝を行って製品の広範囲な市場への普及に努力して来た。また、UD（家庭用品エスポジソン）サロン・デ・クリアンサ（子供用品エスポジソン）等の宣伝価値をいち早く認めたのも、日系企業のなかではオシアン社がはしりだった。大企業のなかに伍して、アイデア商品を並べたオシアン社のスタンドが広い注目をあびたのは当然である。

かくて変形ピンポン、水鉄砲、飛行機その他、ひろくブラジル一円に普及した数々のヒット作品を出すごとに事業量は拡大し、現在では従業員も三十余名を数え、市場はサンパウロに、リオ等の大都市はもちろん、広く隣接諸州、それに最近では東北伯あたりからも注文が増加して来た。

石油化学では特に後進国だったブラジルも近年、政府の奨励策

もあり、来る一九七〇年からは飛躍的に大量な国産材料が、しかも今までより安価な相場で提供され始める見通しがはつきりして来た。他方比較的設備の簡単な事から、プラスチック使用の玩具メーカーは、この五年間極めて増加して来ている。これらの現状から、目下オシアソ社で検討中のものは、今までより高級な玩具を、しかも今までと同じように大衆的な価格で提供しようというもの。これによって、一躍、企業規模を引あげ、出来うれば新工場までも建設したいと極めて意欲的である。世界の先進諸国の例で見る限り、プラスチック関連産業の規模は急激なテンポで拡大しつつある。ブラジルでも今後、ほぼ同様な道程を辿る事は間違いない。それまでに、玩具を通じて企業規模の拡大を行い、その後はプラスチック加工のより広い分野に進出と、計画は極めて積極的ながら、しかし現在に於ても、なお当初に始めた洗染業は一方で着実に続けるなど、オシアン社の経営内容はまことに堅実である。変転極極まりないプラスチック玩具業界のなかで、積極性と堅実さと、この二つを兼ねそなえたオシアン社の発展ぶりは充分な注目に値する。

プレオラール製作所

聖市 ピネイロス区ブタンタン街四〇九

(電話 八一・二四〇九)

森 澤 鉄 工 会 社

エシステンテ街一〇（カンポ・リンボ）

工業化の進行と共に、各国ともアルミ需要は急激に増加する。ブラジルの場合、一九六〇年の時点で約二・五万トンとされた年間消費量は、一〇年後の一九七〇年には軽く一〇万トンを越すものと見られ、その需賓に備えて、今までのオウロ・プレット（ミナス州）、ソロカーバ（SP）にある二企業に加え、現在は大規模（第一段階で年産二万トソ）のアメリカ系資本のアルミ精錬工場がポッソス・デ・カルダス（ミナス）に建設されつつある。このブラジルのアルミ工業に対しては、高い技術で知られる日本のアルミ工業界からの参加さえ伝えられている。

この、今や最も陽の当る場所となったアルミ金属の加工工業を目ざし、三〇余年前の一九三六年、サンパウロ市内ピネイロス区に設立されたものに森沢信夫氏の率いるプレオラル製作所がある。

もちろん、一九三六年当時ブラジルではアルミ加工工業が成立する筈がない。従って将来に夢を託して、森沢氏の当初の事業は鉄工所だった。特に住宅、その他の建築物に必要な鉄製品とした。ラテン系民族の住宅では精巧な細工をほどこした鉄製品が多い。したがって、技術水準さえ高ければ、この分野の需要は極めて多かった。創業者の森沢信夫氏（広島県出身）は、一九二六年に七才の年少さで渡伯する。そうして一九三二年までの六年間を家族と共に農業に従事するが、自分の将来を別途に考えて、一四

才でサソパウロ市に移り、一方でブラス区にある鉄工所で実技を習得しながら、他方工業学校に入学して、主としてデザイン、製図を勉強しつつ卒業する。この実技と、学習との一段落ついたところでの自分の鉄工所開設だけに、開設当初から順調に注文もあり、次第と従業員も増加して来た。

ブラジルでアルミ加工製品が始めて広範に使用され始めるのは一九五〇年代の炊事用具からだった。そうして、その五〇年代中期、自動車工業がブラジルに根を下し始めた頃からプレオラール製作所も、本来の目的だったアルミ材使用の事業が少しずつ始まって来る。つまり、ブラジルの自動車、特に乗用車部門では小型車が多く発売されたが、この小型自動車では重量を出来る限り減少する事が至上命令として要求される。このような状況を反映して、プレオラール製作所のアルミ加工部門の進出は自動車部分から始まった。

同時に、このアルミ部品の自動車工業への利用をみて、他の機械工業にもアルミ部品の需要が高まって来る。だが、自動車についてアルミ需要の主動力となったのは建築資材分野だった。ブラジルの主要都市には高層建築物が極めて多い。この高度建築物も自動車と同じく重量軽減は極めて大きな問題となって来る。

プレオラール製作所では永年の間、鉄材を利用しての建築用金具を製造して来た。したがって、アルミ材を利用しての建築用金具の需要増加と共に、たちまちその分野に大きく進出したのは当然だった。建築資材のなかでも完成後の建物の美観に直接関係するものとして例えば窓枠サッシがあるが、これはプレオラール製作所の得意中の得意とするところ。この面での需要増加に応えて、

プレオラールでは別会社アルフェメ社を設立。製作と取付け作業を明確に区別し、事業の拡大と組織の合理化をはかっている。

プレオラール製作所の最近の納入工事で大きかったものは南米銀行の新ビル、または美しきで知られるフォルクス・ワーゲソ工場の拡張工事等。これらの実績から、現在ではサン・ジョゼー・ドス・カンポス工業地区、またはモジ方面と遠方からまで大口の発注があり、このため生産部野では従業員を増加して、現在ではすでに三十余名を数えるに至り、サンパウロ市にまだ数社しかないアルミ窓枠メーカーのなかでは、最も著名なものとなつてしまつた。

フレマール鑄造有限公司

聖市 ジャバクワラ区マツイン街六七

フレマール鑄造会社の経営主小林操氏はまだ来伯八年の少壮実業家である。茨城大学冶金学科を出た技術者、卒業後すぐ茨城県東海村の財団法人原子力研究所に入所、原料面の研究に没頭していたが、のち自動車のピストン及びリング、鉄管継手を製作している理研ピストンリング株式会社埼玉県熊谷工場に転職、熔解熱処理部係長を五年つとめている。

この会社は、日本の自動車工業界へ全体の四〇%を納入している有名な部品メーカー。

小林氏は専門の鉱山、冶金を生かすべく、一九六三年技術移民として来伯、先づサント・アンドレー市の児玉製作所に就働した。小林氏にしてみれば、身につけた技術を資本に独立を心がける

のは当然のことで一九六五年二月現在のフレマール鑄造会社を創立した。

さて、知人三名で会社をつくったものの経営がうまくいかず、一人去り二人去り全くの孤立状態に落ち入った。

自己の信念に忠実な小林氏は以来孤宣奮斗、資本不足に悩むなど浮沈はあったが、ついに苦勞が実を結んで確固たる現在の地歩を築きあげること成功している。

まだ創立五年、従業員二〇名の小企業ではあるが強味は技術で、注文が日増しになりつつある。

同社の製品は、鑄型製造（木型、アルミ型）と非鉄合金鑄物関係、例えば軸受合金、耐久銅、アルミ合金、耐蝕合金鑄物、装飾用鑄物、一般機材部品製作などで、取引先は外国系会社が多く、日系商社では、久保田鉄工、デンコーなどがある。

堅ロウ、美麗、安価、誠実、これがフレマール会社のモットーで、将来は鉄鑄物にも手を伸ばしたいという。

「それにしても資金不足が悩みだが、とにかく身につけた技術とアイデアで勝負しますよ」

と小林新進社長は意気盛、共営の失敗がよほど身にしみたと見えて「不要な人間がうようよししていると却って、みんなが鈍化していく、伸びる事業というのは、どこでも人間が少ない、一人一人が頭をとぎすまして、シャープに頭の回転と行動を速くしている事業が伸びるんですね、つまり少数精鋭主義でいきます」とも言う。

自説を主張することの少くない小林氏であるがこと仕事のこになると、とたんに真剣味を増す。中身に一本筋金に通つてい

る感じ。広い視野と時代感覚の鋭さを秘めている小林氏が、新しい分野をどう切り開くか、興味が有り、それが又、未知数の魅力でもある。

社長	小林 操
営業主任	松浦 稔
工場支配人	上原 フランシスコ

日光電気メッキ工業所

社長	吉永 宗一郎
支配人	吉永 陸奥夫

サンパウロ周辺都市の工業化は極めて著しい。とくに中央線は、リオ、サンパウロの二大消費都市をかかえ、交通の便も比較的良好といったことから工業地帯への転化が目立っている。モジ・ダス・クルーゼス市もその一つ。

近年は立地条件、電力、豊富な労働力が注目され、アニヤンゲーラ製鉄、バルメツチ・トラートル、豊和工業、その他製紙、特殊タイヤなど多くの業種工業が集中しつつある。

又これら企業の下請を目的とした中小企業も数多く発生しつつある。

その一つに一九五九年七月誕生の日光電気メッキ工業所がある。小資本ではじまった後発企業の日光メッキが次第に発展したの

は吉永氏のたゆまない研究と技術向上への努力にほかならない。ニッケル、クローム鍍金から始め、短年月のうちに亜鉛鍍金、硬質クローム鍍金といった特殊分野まで到達している。

製品品質についても次第に先進国なみの管理技術がとり入れられつつあるブラジルでは鍍金についても大手発注メーカーは厳しい検討を行なう。このことは日光メッキにとって幸いした。つまり技術と安価で勝負する吉永氏の信念と大手企業の意向が一致したわけ、それで、この九年間、日光メッキは次々と大手メーカーを自社顧客リストの中に記入してしまうことになる。いまの時点では、日光メッキは設備の狭さが問題になり、新工場、設備拡張が緊急必要事となつて来た。

現在、五、七〇〇新クルゼイロスと資本は小さいが二〇名の熟練工を擁し月高一五万新クルゼイロを持つ日光メッキは、その収益率の高いところから一層の飛躍が予想される。

サン・ジュダス・

トランスホルマドール製作所

忍変圧機製作所社長忍正行氏は一九三八年九月ソロカバナ線セルーケーザ・セザールで電気器具修理工場を開業。

一九三九年サソパウロ市カンブシー区に移転、小規模モトール巻換工場を経営。

一九五四年五月現在のサン・ジュダス・トランスフォルマドール

ル製作工場を創設、変圧機製作、並に修理事業を開始した。
従業員四〇人、年間一千を上廻る変圧機を製作、業界屈指といわれる。

三重県宇治郡常盤町出身

佐 藤 鍍 金 合 資 会 社

聖市サント・アマーロ区アベニード・デ・ピネード、七三〇〃
七四〇

電話 六一・五四三八

日系というよりは、サンパウロでのメッキ大手業者の一つに佐藤メッキ社がある。

一九四二年サント・アマーロ区において、佐藤角寿氏（東京出身）及びその家族によって設立された合資会社、日系では最も古い表面処理会社である。 鍍金は分類すれば、電気化学プロセス、工業の一つ、したがって一見簡単な作業に見えても実は無機化学、とくに金属分子及び電気についての十分な知識と不断の研究がなければ、たちまちに技術は陳腐化し他社との競争に太刀打ち出来なくなる。

この点錦城中学時代より化学分野を得意とし、来伯後もフィリップ社に勤務したり、電気分野にも知識の多い佐藤氏にとってはメッキは最適の業種だった。

新知識習得のため長期日本に滞在したこともあり、更に長男に

もメツキの理論、實際技術を専攻させる。

このため、サント・アマーロの工場で小さく出発した佐藤メツキは、一九五〇年代後半には、技術面ではバレエ・メツキ、燐酸メツキ、クローム・メツキ、錫メツキ、亜鉛メツキ、銀メツキ、着色メツキと広範にわたり、折から世界の自動車工業大手メーカーの進出で活気をおびたメツキ分野の仕事を大巾に引受けこなしていった。

一九六三年には同じサント・アマーロ区内のアベニード・デ・ピネードに大規模な新工場を建設、事業の拡張をはかった。

新設備に加え、高水準の技術によるメツキ加工製品の品質については特に定評がある。下請業者の納入する部品の品質管理の厳しさと知られるフォルクス・ワーゲン社は、この高技術から佐藤メツキをその特定工場としている。もちろんフォルクス・ワーゲン社以外にも、フォード社、トヨタ社などの自動車工業、フィリップ社、ファイルコ社などの電波機械工業、ヴォフェ社の如き電気器具工業とブラジル一流企業の顧客が多い。

同社では前記した高技術がものを言い、外交員を廻す要はなく需要商社が原材を持ち込み、処理されるにつれてそれぞれの車で搬出するといったシステムをとっていて、したがって人件費、運送費が大いに軽減される。

それにしても注文に応じ切れないほどの多忙さという。

新工場設立間もなく始まるブラジル経済不況期は、もちろん鍍金業界にも相当な影響を及ぼした。

だが生産コストの低減に努力して来た佐藤メツキでは、さして打撃を感じることもないままにこの不況期を乗り越してしまう。

しかも一九六七年、フォード社のガラキシ―車発売にはじまる
ブラジル自動車工業間の新車製造競争は、かえって佐藤メツキの
ような高技術を持つところに集中的発注となり、現在では受注量
をこなすのに、多くの従業員が作業時間延長まで行なっている。

社長	佐藤 角 寿
専務	佐藤 公 男
技術取締役	佐藤 公 從
渉外取締役	佐藤 公 光
常務取締役	堤 治

写真 工場内部

左 佐藤角寿社長

▼取扱品目▲

ナシヨナル電化製品全般

ブラジル松下電器有限会社

社長 巽 富 三 郎

聖市シャビエル・デ・トレード一一四 十一階

電話 三三・九一九五、三三・二九八七

、三四・五二九八

農機具

養鶏器具

肥料

飼料

農薬

ブラジル農業の近代化

機械化

ブラジルでは長い期間、人間や家畜の力にもとづく旧式農法が続けられた。

機械化といえる農業がはじまったのは、一九四〇年頃からで、それ以前は、馬につなぐ単式アラード、両手で打込む播種機、気の利いたところでは棉摘機位のもので、農機製作といっても、器用な鍛冶屋程度の規模であった。

戦後土着資本のジャット、上村、笹崎、鈴木などの進歩的製作

所が出現、次いで、ヤンマー、トバタ、イゼキ、ハツタの進出によって、内燃機関を応用しての農具が一般に普及されたが、ブラジル農業の本格的機械化は、なんといっても一九六三年にはじまる大型トラクターの国産化以来である。

製作されているトラットールのマルカも、C B T、デウツ、マツセイ・フエルグソン、フエンデッテ、バルメット、フォードなどの大型のほか、バスコ・ランブレッタ、イゼキ、トバタの小型と多種にわたる。

サンパウロ州経済企画統制局がまとめた結果によると、一九六九年のトラットール生産は大型で五三・六%、小型が四九・五%のアップとなっているが、農村人口が減少しつつあるにもかかわらず、農業生産が増加しているのは機械化による生産性の向上と見てよい。

今更トラットールの宣伝でもないが、例えば、ミーリオの場合、エンシャ！ダを引いて一ヘクタールの土地を耕作して五十俵しか取れなかったのが、トラットールに依ると百二十ヘクタール、五千俵の収穫を得る。

その他、地均し、植付、施肥、除草、灌水、駆虫、収穫の面に寄与する農機の役割は莫大なものに違いない。

ブラジル農業に使われている機械、機具の種類は非常に多いが、その用途によって次のように分類することが出来る。

△トラットール

(車輪型、装軌型、半装軌型、ミクロトラットール)

△整地用機具

（刈払枚、地均機、アラード、グラード、溝切り機）

△植付、除草、撒布噴霧機

△收穫機

△土壤保全、灌水、排水機具

などが主で、日系メーカーでは、ジャット農機（噴霧機、動力撒粉機、荒刈機）、ハツメック商工（トラトラールにセットする防除機、動力噴霧機）、久保田鉄工（トバタ耕うん機、トバタ噴霧機）、そのほか、上村農機、笹崎農機、石橋農機などが有名。

養鶏器具製作面ではホリスピン商工、郷野精機が知られている。

肥 料

動物糞、堆肥、木灰、魚などが肥料として使用されたのは相当古いことであるが、現在使われている肥料の概念は、一九三七年頃、イギリスの農事試験場で、窒素、磷酸、加里のいわゆる肥料三要素を確立して以来のことである。次いで植物の水耕栽培が行なわれるようになってこの要素のほかに、石灰マグネシウム、硫黄を必要とすることが知られて来た。

このように色々の養分が植物生育に必要であることが分つて来ると、六十種以上の植物体を構成している元素も次第に明るくなり、したがって肥料の数も多岐にわたってくる。

普通、肥料というと化学的につくられた無機質肥料、つまり、窒素、磷酸、加里、石灰、マグネシウム、鉄分、配合肥料と有機質肥料の（食品残滓、鶏糞、堆肥）などに大別されるが、日系では

竹中肥料、ジャグワレー肥料、三井肥料、村上肥料などが知名。

飼 料

コロニアの養鶏羽数は一千万羽内外といわれる。かりに一千万羽とした場合、成鶏の一日の消費量を百グラムとして一日に一千万トソの飼料を必要とする。

コロニアの養鶏はコチアや各産組を中心に発展しただけに、飼料の大部分が産組によって、供給されている。

ブラジル人経営の飼料会社で有名なのはサンチスタ、ブリーナ、フルミネンセ、アビス・ポツシール、アルファン、プリモール。日系では、ラッソン・ヅットラ、ムーザ、三上、などが飼料専門商社として大きな取引量を見せている。

農 薬

作物栽培をするに当って、自然的、或いは人為的な災害より保護防除する目的で農薬を使用するようになったのは、かなり古い。

農薬の歴史を繙いて見ると、太古ギリシャで煙草の粉末を害虫駆除に用いた記録があり、一八五〇年代に石灰硫黄剤、一八八〇年になってボルドー液が活躍、代表的殺虫剤が開発されてからすでに四〇年にもなる。

近年アメリカでは、アルドリン、エンドリン、二四―D、有機

硫黄剤、有機水銀剤などが出廻っていて、農薬も無機農業時代から有機農薬時代に移行しつつある。

農薬にも多くの種類があるが、一般的な分類法によれば殺菌剤、殺虫剤、除草剤、補剤助に大別される。

この分野では日本からの進出企業である三井・井原農薬、北興農薬が知られている。

フエルチリザンテ三井工商株式会社

本社 聖市アベニーダ・パウリスタ二〇七三、十六階一六一号室
電話 二八七・八四一七、二八七・八四三八、二八七・一〇〇

六

工場 ミナス・ジニラエス州エスタソン・バウシッタ

(ポツソス・デ・カルダス)

最近の日本では、一方で国際競争力増大のための企業合同、他方では旧財閥会社を中心とする企業グループ活動の活発化が目立つ。そうして、この動きは海外進出の場合も決して例外ではない。

一九六六年四月、サソパウロに本社を設置、ポツソス・デ・カルダスに工場建設を始めた三井肥料、一九六二年進出の三井・井関、一九六五年進出の三井・イハラもその一つ、三井グループは農業機械、農薬、肥料の三種目をそなえ、農業面に於ける対ブラジル作戦の準備を完了した。

日本に於けるグループ活動は、例えば三菱、住友等に比べ、と

かく立ち遅れをうわさされる三井だが、ここでは誠に鮮かな布陣ぶりだった。

ここで農業面の三本柱のうち肥料の占める位置は極めて大きい。ところが、日本の化学工業に於て肥料は泣き所、世界に誇る生産量を持ちながら、日本独自の開発した製造特許は極めて少ないため肥料の輸出は出来ても肥料工業の企業進出には制限が多い。

ところで数少くない日本の特許の一つに一九五〇年、東大の研究陣が造り出した熔成苦土燐肥がある。

「ヨーリン」の通称で知られるもの。

一般の燐酸肥料は過燐酸石灰であり、これは水溶性のため雨水による流失が多いが、熔成燐肥はこの欠点がなく、更に苦土との共存で植物の燐酸吸収を容易ならしめる特徴を持っている。

ところで、この肥料開発国日本の肥料使用面からは窒素分が最も重要であり、これに反しブラジルの土壤では燐酸分が最も必要とされている。

ここで肥料の取扱高日本一を誇る三井物産がその点にいち早く着目したのも当然だった。このため早くも十三年前（一九五七年）から伯国の市場調査を開始し、同五〇年代の末にはすでに一応の結論に到達、技術調査団を送って伯国内に工場建設の可能性をも検討せしめた。

熔成燐肥の主要原料は燐鉱石と蛇紋岩（主成分は珪酸苦土）で、これは南ブラジルで充分に発見されている。

ただ当時、生産地帯に於ける電力の不足、この後一九六〇年代に入つての政情不安などから、工場建設計画は一度見送り状態となっていたもの。

この話が再燃したのは一九六五年、三井物産水上社長を団長とする日本経済使節団のブラジル訪問の際である。

伯国政府は国内肥料生産の少ないこと、輸入量は増大として外貨節約面から何としても生産増加が必要であるとして日本企業の協力

を求めた。

この場合連邦政府は化学工業推進委員会（G E I Q U I M）を通じて機械類の輸入無関税、また州政府は一定期間、種々の州税の免除などの条件を提示、一方、三井グループでは先の一九六〇年代初期にみられた政情不安、電力不足などの悪条件も消えている事から、直ちに先の調査を参考にしつつ進出を決定、早くも六年の四月には会社を設置するに到った。

極めて俊敏な出足である。

工場は前の調査の時の予定の通りミナス州地ポッソス・デ・カルダス郡内に決定。これは主原料の燐鉱石が隣のアラシャー郡内に約八千万トン発見され、ミナス州政府のカミグ公社によって開発されている事、電力が割安で供給される事、ポッソス・デ・カルダス市が敷地の無料提供、ミナス州政府が州道開設の約束、更にサンパウロ州を始めとする肥料の大消費地帯に近接している事などが決定の主要因である。

現在の化学工業が電力を多く消費する事は周知の事実だが、特に熔成燐肥の製法は中心が千五〇〇度Cに熱する電気炉であるため、電気の消費は製品価格に大きく響く。

国際水準に比し、極めて割高なブラジルの電力を少しでも安く利用出来れば、原料は日本での如く輸入といった問題はなく、隣

接地に産出するだけに製品も現在の輸入品より割安になることが見込まれている。

三井肥料では、微量要素にも手をつけ、カフェーやカンナといった広大な分野への供給も計画しており、その販売も、すでに農機、農薬で広い販路を開拓している三井グループだけに、その需要は初期の製造目標（五万トソ）をはるかに越すことが予想される。

ミナス州の燐鉱石の埋蔵量は無限であることから三井肥料のこの事業は、ミナス州の財源にプラスするばかりでなく、ブラジル農業発展へ大きく貢献することが期待される。

三井肥料ではかねて、社名と増資変更を申請していたが、このほど認可され、これによって、社名は「フエルチリザソテ三井工商株式会社」と改称、資本金三百五十七万クルゼイロスになった。

取締役社長 水 民 護 郎

取締役（常務） 豊 福 久

取締役（常務） 島 田 和 彦

取締役（非常勤） 石 井 正 己

取締役 阿 部 浩 浩

取締役 富 永 邦 雄

三 井・井 関 農 機 株 式 会 社

本社 聖市ジャカレー街十一（ボア・ビスタ）

電話 三七・三二八五、三二・八五八六、三二・八八〇七

工場 インディアツバ 電話 二四五、四〇七

三井グループの対ブラジル農業作戦の第一陣が三井イセキ農機である。厳密に言えば三井イハラの方が二週間ほど前の日付けで設立された（一九六五年三月十八日）。だが、井関農機自体は一九六二年一月以来発足しており、この会社が三井グループの傘下に入り、再発足したのが一九六五年四月一日となる。

日本の井関農業機械が伯国市場に関心を持ち始めたのは一九五七年代であつた。クビチェツク政権下、ブラジルが工業化に乗り出した時であり、大都市への人口集中、従つて近郊農業の生長期でもある。このような時代の背景から「イセキ耕耘機」の輸入は次第に増加してゆき、この事情から一九六二年、井関農業機械（ISEKI Maquina Agricolas Ltda.）が発足した。

将来は製造までを目的とし、当初は販売、及びアフター・サービスを目的としたものである。また日本―ブラジル間の輸出入は三井物産の担当である。農業機械類の現地製造を決定したのは一九六五年であつた。（GEIMA）の認可のもとに三井物産との資本提携が行なわれ、名前も三井イセキと変えての再出発であつた。耕耘機は主動機がヤンマーのジーゼル内燃機関であるが、このヤンマーの工場がインディアツ―バ郡内にある事。その工場の付近がトマテの主要生産地で、更にカンピーナスその他近郊農業者の集団地の多い事、またインディアツ―バ地方官庁が工場誘致に種々の好条件を提示した事もあつてインディアツ―バ郡内に設置される。資本金一、四〇三、三八八クルゼイロ・ノーボ。

組織変えしての新発足は決して順調とは言い難いものだった。それは一九六四年三月以来発足した新政権による伯国経済直し

政策のため、極端な金融引締め方針が樹てられ、これが農業者に大きく影響して、単に三井イセキだけでなく、ブラジルの農業機械業界に影響したためである。しかも農業者の不況は一九六八年四月現在なお継続しており、この後も決して樂觀を許さない。

しかも三井イハラの場合、製品がこれまでK型、BH型耕耘機、及びそのアタッチメント群だけに限られていた事も、更に販売を困難なものとしていた。この耕耘機では使用者がほとんど近郊農業者だけなため、他に応用がきき難く、近郊蔬菜類の不調とともに会社も困難な道を続ける事となる。

しかし三井グループとしては、勿論一定期間の不調は問題でなく今後にかけての長期の企業活動が主眼であり、また三井の資金はよくその不調期をバックアップした。更にそのさなか、製品の多様化は何としても実行しなければならぬ至上命令として、一九六七年農業機械試作研究工場を完成させる。ここに於てブラジルの農村に於て本当に必要とするものを研究、完成させていこうという意欲的なものである。

試作研究工場の創業とともに、次々と新製品が現われ始めた。先づカンナ畑の中の作業簡易化のためのロッサデイラ・ポルタツチルであり、コーヒー園の中の除草を機械化するためのカルビデイラ、CA1145型の誕生である。コーヒーと砂糖キビは現在なおブラジル農業における二大支柱であり、しかも比較的機械化し難いものとして知られてきていた。三井イセキはこの二大作物と取組んだわけである。

勿論、これらの多収量作物向けのものだけでなく、極地的作物についても生産者の要望に応じて開発を行なっている。その典型

的なものは一九六七年末に完成された植物皮採取機がある。

これは北伯、アマゾン流域のジュート栽培者との共同研究の成果であった。アマゾンではジュートの栽培の歴史は長いにも拘らず、この採皮は今なお原始的な人間の手による作業が行なわれていて能率は極端に悪く仕事も遅れがちである。今度の新製品はこれを革命的に変改した。勿論、単にジュートだけでなく、マルバにもこのまま利用でき、更に若干の変更では北パラナのラミーにも利用が見込まれている。

何れにせよ同企業では、あくまで農業機械化を通じてブラジルの国力発展に寄与する事を根本方針として打出しており、この試作工場の完成により、今度次々と当国の事情にマッチした新製品が発表されてゆく事は間違いない。

社長 久野之夫

西村 活

市川 雅司

中村 斉

平田 康

池田 正静

石井 正己

写真 インダィアツバ工場

三井・イハラ農薬株式会社

聖市事務所 聖市アベニード・パウリスタ二〇七三番十六階

電話 二八七・五八一七 二八七・六二八四

工場 聖市アベニード・ヘンリー・フォード六七三（オザスコ）

電話 四八・九五一四 四八・九五六八

三井グループ対ブラジル農業作戦、三本柱の一つ。

日本にイハラ農薬という会社がある。

資本金から言えば中企業だが、農薬の分野については日本でも巾広い市場占有率を持つ異色の企業。当然の事として日本の農協と深い関係を持ち、日本の農協とブラジルの日系農協の線から、いち早くブラジル進出を目指す。すでに一九五〇年代の後半、イハラ農薬では人をブラジルに送って市場調査を行なっている。

ところで、ブラジルでも農薬消費国として知られるほどになり、世界有数の農薬メーカーは何れも製品を大量に送りこんで来ているが、ブラジル農業者のなかでも特に最大のこの種薬剤の消費者と目される日系は、販売業者のみで製造まで行なっている者は皆無。

このことからイハラとしては何としても進出して独自の製品販売を熱望した。このイハラの技術、野心と、折から検討されていた三井グループのブラジル進出作戦計画が一致して、ここに一九六五年三月、両者の共同出資により三井・イハラ農薬株式会社が生れた。

直ちに（MARACANA AGRICOLA E COMERCIO S/A）の工場を買収して事業を開始、不完全な設備、充分な熟練労働者もなかったものを、次第と改良しつつ、当初は輸入原料の調合による綿花殺

虫剤を製造販売、ついでイモチ病の特効薬「キタジン」の発売に入る。

ブラジルは、アジア州以外で最大の米生産国でありながら、稲のイモチ病用の農薬はこれまで無かったため、発売当初から注文が殺到する好成績を収めた。

これら優秀な農薬の発売にともないながら、一方では販路の拡大販売網の整備を行ない、また技術指導陣を強化して、直接に農業者と接触、農業者の当面する技術上の問題を解決する側面販売促進も次第に効果を上げはじめ、この後から発売した殺ダニ剤ミルペックス、農薬展着剤イハラゲン、日本の住友化学の開発したスミチオン（低毒性殺虫剤）、更には北米ダイヤモンド・アルカリ社の低毒殺虫剤ダコニール等々何れも順調な売れ行きを示している。

この三年、ブラジル農業界の不景気があるのは進出の時いらい計算ずみで、現在の工場が農薬工場というには余りにも設備の不十分な事から、オザスコ管内に敷地を求め、新工場の建築に乗り出した。つまり景気、不景気は交互に来るもので、この不景気の最中に生産体制を整えて置き、この後に来る好況期に備えるといったもの。

新工場は、エストラダ・オエステの発起点に近く、しかもチエテ河に沿って開通されつつあるサンパウロ大環状線に面する好立地条件のところ。

かくて三井・イハラ農薬は、一方で自家製造能力を高めながら、しかし今日の農薬はものすごく種類がふえて来ており、その全種目を一工場で製造する事は不可能な事から、輸入販売も増加さ

せる方針がとられている。すでに日本ソーダ、住友化学、武田薬品などと話し合いが出来て、これら各社の製品を次々と販売してゆく。更にはすでにダコニールで手をつけた如く、日本以外の会社の製品も優秀なものはブラジル市場に紹介、発売している。

この第一次目標の達成後には、単に農薬だけでなく家畜用薬品に着手する。ブラジルは家畜の類数からみて世界有数の畜産国でありながら、飼育技術、或いは必要薬品の不足な事から極めて低い生産性を示しているが、その畜産市場への進出が第二次目標、第三次目標は対人間及び、工業用薬品となっている。

勿論、一つ一つの目標達成には数年づつの期間を要するもので簡単ではないが、在来の日本の企業進出と違い、諸外国の例に見られる如く、利益の本国吸い上げなどといった事は考えない、地元完全に腰を下した経営方針をとっているとところから将来の発展は目覚ましいものが予想される。

(写真 オザスコ工場)

北興・ド・ブラジル農畜産有限会社

聖市 アベニード・パウリスタ一〇〇九二階二〇三号

電話 二八七・一六二四

北興化学工業株式会社では、早くからブラジル農業事情をつぶさに調査研究、農業の発展につくすべく、一九六八年十二月、ブ

ラジル進出に踏み切った。同社の経営方針は、単に農薬を供給する行為だけでなく、農薬を使用する際の技術コンサルタント、及び使用後のアフター・サービスにより・常に農家の立場で販売を行うことである。同社の資本金は四十五万コントス（現在更に十万ドルを増資中）主なる取扱品は、北興製品のカスミン・リキド（米作いもち剤）、ホッコー・スズ（バタタ殺菌剤）、モンC・E（瓜類のつる枯・タンソ病防止剤）、コブトール（土壌消毒剤）、ルベロン・タブレット（種子消毒剤）、ハイテン（展着剤）、それにシエbron製品のアレード（低毒性殺虫剤）、ダイフォルタン（トマト用殺菌剤）、オーソサイド（土壌消毒剤）、他にイタリア、オランダ製の農薬などがある。これら以外にも目下、多くの新製品をテスト中であり、より良い農薬を農家に届けるべく、常に技術陣を動員研究している。

北興化学工業KKの沿革

（本社東京都中央区日本橋本石町）

社長 西 圭

同社は一九五〇年、旧野村財閥系会社の一つである野村工業KK（日本における水銀生産九〇％のシェアを保持）、製薬部を独立創立したもので、はじめに北海道ルベシベ町に工場を持ち北海道農業発展に貢献した。続いて、全国の要望に応え、岡山、新潟、秋田、富山にそれぞれ最新設備の工場を設立、又この間、広く海外にも販路を拡大、欧米、ソ連、中国、南米、東南アジア向け輸出する日本農業メーカーの代表的な存在である。

北興化学工業株式会社の主なる業跡は左記の通りである。

一九五〇年

北興化学株式会社を創立（本社札幌）、北海道ルベシベ町にて農薬の生産を開始した。

一九五三年

北興北学工業株式会社と改称（本社東京）全国に農薬の販売を始めた。

写真説明（上現地代表Ⅱ阪野敬次郎氏 同 猪野陽一氏）
上、社名その他。下、会社紹介。

岡山工場を新設し、有機水銀化合物の合成をはじめ、新農薬の生産を開始した。

一九五四年

鎌倉市大船に業界初の中央研究所を設置し新農薬の研究を強化した。

一九五五年

世界最初の錠剤農薬、錠剤ルベロン、フミロン錠の製造を開始した。

株式を東京証券取引所に公開し、店頭株となった。

一九五六年

大量の水銀農薬を中国に輸出し、国産農薬の海外進出に先鞭をつけた。

一九六〇年

画期的水銀化合物ヨウ化フェニール水銀（PMI）の開発に成

功した。

「九六一年

新潟工場を設立して裏日本の米作地帯の農薬需要に応えた。

一九六二年

新潟県経済連との合併で新潟組合飼糧株式会社を設立し、飼糧部門に進出した

「九六四年

同社開発のP M Iの需要に伴い、農薬業界にこれの全面供給を開始した。

一九六五年

秋田工場建設、新抗生物質カスガマイシン（商品名カスミン）の農薬利用開発に成功した。人畜、魚類、農作物に全く害のない、いもち病防除剤カスミソの誕生は、日本国の農業に大きな曙光をもたらした。

一九六六年

中央研究所を神奈川県厚木市に新築移転、躍進を続ける農薬界の試験研究部門のリーダーとして万全の体勢を整えた。

一九六七年

カスミン剤は、日本のいもち剤中最大の占拠率を占めるに至り、米作増量に大きく貢献した。

一九六八年

富山工場を設立し、北陸穀倉地帯への農薬供給が更に充実した。

一九六九年

スクレロチニア菌、ボトリチス菌による病除防除に待望の新農薬・スクレックスを市販した。

北海道（滝川市）に新工場を設立し、北海道における農薬の迅速かつ安定した供給に万全の態勢をととのえた。

北興・ド・ブラジル役員

現地代表 阪野 敬次郎

同上 猪野 陽一

上。写真2枚（工場と社長）

ジャクト農機株式会社

本社 サンパウロ州ポンペイア市ドットール・ルイス・ミラン

ダ街五〇七

電話 二三一 郵函 三五

工場 サンパウロ州ポンペイア市並にキンターナ市

地方都市に発生した工業として理想的な発展状態を示すものにポンペイア市（奥パウリスタ線）を本拠とするジャクト農機があげられる。

企業の創業期に於ける発展は創業者個人の能力、性格に左右されることが多いが、当企業の場合にも創立者社長西村俊治氏の果たした役割は極めて大きい。西村氏は京都府立第一工業学校を卒業したのち一九三二年に渡伯した。身につけた機械の知識を海外の後進地帯で発揮しようとの理想主義の匂いが強い。この理想主義

は着伯直後、サント・アマーロのアドベンチスタ神学校に入り培われる一種の精神主義でさらに強化された。アドベンチスタはプロテスタンテ諸流のなかでも強い戒律と開発精神の肝盛なことで知られる。つまりアメリカ資本主義の発展を支えた精神的背景とつながるものである。

これらの充実した内面生活を持つ西村氏がほぼ二年間、サンパウロ市で機械工場（聖工杜鉄工所）の共同経営の経験ののち、直ちに当時の開発前線だった奥パウリスタ線を指摘したのは当然だった。

そうして一九三六年、ポンペイア市に機械修理工場を開設する。機械工場は何れも当初は修理を主業とするが、創造意欲の旺盛な西村氏が何時までも修理業務に満足する筈はない。しかも、第二次大戦の前後はブラジル農業の大巾な変更期、栽培技術について、更に

写真説明

上Ⅱ西村俊治社長とポンペイア工場 下Ⅱキンターナ工場

上、ポ語で社名その他。

は使用される機械類についての革新が続く。

普通の輸入機械類はブラジル農業の現実に適さないものが多く、ここで西村機械工場は、当時の奥パウリスタ地方の主作物だった柿、その他の雑作用に、農業者の労務に即した小型機械類の製作に踏み出した。

このような状況のなかで、第二次大戦が勃発すると海外諸国からの機械類の輸入はほとんど停まり、いやおうなしの国内生産を

余儀なくされるが、この時期、すでに一日の長をもつ西村機械工場は急激な発展期を迎える。たとえ粗悪品であっても飛ぶように消費された時代、だが理想主義の西村氏は技術者としての良心から、粗悪な原材料に苦しみなから、優秀品のもののみの生産を続け、従って同社製品は単に奥パウリスク地方のみならず、サンパウロ州奥地全域、さらにはパラナ州までも名声をはせ、同時に市場を拡張することとなる。

第二次大戦直後、ブラジルとしては未曾有の好況に酔っていた時代、西村氏は早くも第二次発展期の計画をつくりあげた。先づ組織を変更して株式会社とし（一九四九年）企業経営合理化を計ると同時に、その後に予想される高品質の輸入機械類との競合にそなえて設備機械を更新し、従業員全体の技術水準向上を目指す。

さらに拡大する需要に応えて、一九五二年六月には元サンタ・アメリカ綿花、精米工場を購入して生産能力の大巾な引上げを計かった。この時期、ジャクト農機が次々と設備投資して輸入した機械類は、地方の一小企業としてはまさに人目を驚ろかすものだった。この新式機械設備と高質の労働力に支えられ、増加する輸入農業機械類のために多くの類似企業が斜陽化するなかでジャクト企業のみは未曾有の強さを見せ市場はさらに拡大してミナス、マツト・グロッソ諸州から更には東北伯、そして五〇年代の末にはすでにアルゼンチナ、ボリビアと海外市場までも獲得していった。

第二次発展期の最後をかざるものは一九六一年に完成させた広大な組立工場であろう。これによってジャクト農機の戦力は更に増倍することになる。

西村氏の第三次発展計画は、一九六〇年代の上半期、ブラジルの、政治、経済激動期に始められる。これら外的な要因とは別に、企業が誕生してから二〇余年を経過し、企業規模も取引額も全くの中堅として位置を占めたあと、これが大企業にまで発展するかどうかは主として保持する人材の優劣及び人材の数の多小で決まる。しかも世界的な技術革新の時代であり、たとえ地方都市工業とはいえ、これを無視して企業の発展はありえない。

この考慮から、それまでも行なわれた人材の育成は急にそのテンポを早める。そうして数年、今日は早くもその効果が企業の各所に見られるようになって来た。何よりも新材料を使用しての製造ラインの多様化、これを反映しての市場の拡大、何よりも海外市場だけでも、今は前述の二国のほかにウルグアイ、パラグアイ、ヴェネズエラ、メキシコ等とALALC全域に及び始めている。ブラジルの一地方都市の機械工業で、かくも拡大な市場を持つ企業は他に類を見ない。

社長 西村 俊治

専務 倉持 三吾

常務 西村 次郎

上、写真（工場の一部）

ブラジル久保田鉄工有限会社

本社 アベニード・ファグンデス・デ・オリベイラ、九〇〇

工場 電話Ⅱ四三・二五一〇、四三・二七四四、四三・二七四六、
四三・二七六三

久保田鉄工株式会社の対伯取引は（一九三三年）小型モーターの輸出にはじまる。一九五一年頃から噴霧機の輸出を加え、本社から技術員を派遣するなど製品のアフター・サービスと需要の増大が進められ、一九五五年頃から更に耕うん機の輸出を計った。

以来、久保田鉄工が生産するこれらの農業機械は、トバタモートル、トバタ噴霧機、トバタ・ミクロトラットールの名称で、ブラジル全土の農業者に愛用されている。

この実績に基き、久保田鉄工KKでは一九五七年現地法人として「マルキユウ農業機械有限公司」を設立し、続いて三菱商事KKとの共同出資で工場の建設に着手、一九六〇年五月から耕うん機の生産をはじめた。

はじめの頃は小規模の工場で、日本から部品をノック・ダウンで輸入し、当地で組立を行なったものであるが、需要の増加と共に既存の工場では狭隘となったために拡張計画が進められる。

たまたま連邦政府では農業機械化政策の一環として耕うん機の国産化法を制定（一九六二年六月）、発令されたので同社では早速この国家計画に参画し、設備機械の無為替輸入による工場拡張に踏み切り、一九六四年八月現工場の完成を見るに至った。親会社の社名に因みブラジル久保田鉄工有限公司に改称したのは一九六五年六月である。

農村労働力の不足、労働クストの上昇、農業経営の機械化などの動向に伴ってトバタ耕うん機は、農業者に不可欠のものとして

急速に普及しつつある。

（写真は工場外観の一部）

上、社名その他。下、会社紹介。

性能と販売の状態

久保田鉄工で製作しているトバタ耕うん機は一名トバタ・ミクロ・トラットールとも呼ばれ、普通、大型トラットールが使用出来ない場所の作業に使われる。

その利点は何よりも先づ安価で操作が簡易である こと、馬力が小さいので燃料もごく僅かで経済的 である。

畝間で使用出来る。ほとんどすべての各作業を農 作物の生育度に関係なく出来る。
などである。

トバタ耕うん機は日本でもすでに二百五十万台の普及を見ており、ここブラジルでも現在約一万二千台が使用され、同機の経済効果が認識されるにつれて注文も急激に上昇している。

同社の販路は全ブラジルにわたり、現在二七〇の特約代理店を持ち販売からアフター・サービスまで一貫したサービス体制をもつて需要者の満足を得ているが、年内には更に三二〇代理店にすべく販売網の拡充強化を計っている。

近年になって、アルゼンチン、パラグアイ、ペルーなどへの輸出も活発で、ここブラジルは久保田鉄工の中南米市場へのセンターといったところ。

同社ではブラジルの国情に適した農業機械に改良するため、間断なく世界の技術を導入、製作されるので、大きくこの国の農業発展に寄与することになるう。

ハッタ・ド・ブラジル株式会社

本社 グワルーリョス市エンドレス街八四〇―九一〇

電話 四九・一八六七 四九・〇八六七

ハッタ・ド・ブラジル社長今井繁義氏はコロニア屈指の事業家、先をよむことの早い今井氏は十年前すでにブラジルが目標とする農業立国と日伯貿易に目をつけ、旧今井商会を、ハツメック商工と東京貿易に分離強化した。(一九七〇年五月ハッタ・ド・ブラジルに社名改称)

大まかにいうと、ハッタは、これまで関係の深かった初田工業の技術を基本にして更に北米技術を取り入れ、ブラジルの農業に適した噴霧機その他農用機材を製作している会社である。

同社は一九六二年グワルーリョス市のゾットラ街道沿いに大工場を建設、初田の技術と資本参加で本格的な噴霧機メーカーとして発足したが、現在では、全面的に現地技術員に切り換えられ、経営も独自の地歩を築いてる。

ハッタ・ド・ブラジルの成功は、日本の技術を取り入れたトラトル用大型北米式動力噴霧機を完成したことによる。

これは主として棉、落花生、大豆、西瓜、果樹など大型農に使

用される。

同社ではそのほかに、多種の噴霧機を製作しているが、日本、米
国式動力噴霧機そのままではなく、現地に適したものをつくりあ
げた強みが農家に歓迎される理由となっている。つまり技術の勝
利である。

工場長は今井社長の長男今井威氏（マッケンジー工大出身）、二
回にわたり北米の農機工場を視察研究していて、ハツタの新製品
は氏の考案に負うところが多いという。

同社の事業内容を数字で見ると、資本金一二五万クルゼイロ新、
年間の噴霧機製作が四千五百台、販売高約六百万クルゼイロ新に
達する。

全伯の主要地に二百の代理店があり、目下の農村不況にもかか
わらず月々生産が拡大している。

なお同社の製品は、アルゼンチン、ウルグアイなどにも輸出さ
れる。

◎ 製造品目

△トラクター用大型北米式動力噴霧機（二種）

上、社名その他。その下、写真（工場と社長） 下会社紹介）

△ 動力高速噴霧機四種

△ 小型タンク車付動力噴霧機

△ 手動式高圧噴霧機

△ 北米式ファイバー・グラス入強化プラスチックのタンク各サ
イズ。

◎経営陣

取締役社長	今井 繁義
取締役副社長	脇 俊雄
専務取締役	三木 哲郎
取締役	谷崎 徳三
総取締役	三木 忠和
営業取締役	岡田 喬
製造取締役	今井 威

上、写真（工場と社長）

鈴木機械株式会社

本社 ジョゼー・ザクラ街二三三（サンタ・クルス・ド・リオ・パールド）

電話 二〇四 郵 函 一五三

サンタ・クルス・ド・リオ・パールドは、その昔は棉作、米作地帯として知られたが、地力の衰えと共に、今は見渡す限りの牧場とカンナ畑に変貌している。

サンパウロ州の片隅、米どころとも言えないこの地に鈴木精米機製作所が発生し、奇蹟的な発展をとげた秘密はどこにあるのだろうか、首をかしげる人も多い、しかも鈴木社長は技術屋ではなかった。

ところが伸びた理由は大有りだった。

第一に鈴木氏（静岡県）は、ものをつくり出すことが三度のメシより好きということである。

いわゆるアイデアマンである。加えて岩をも通す信念と努力、誠実、研究、そうしたものの積み重ねは、あらゆる悪条件を克服し、ついに大鈴木機械株式会社にのしあげた。

鈴木氏の事業は、一九四四年に開業した鈴木兄弟精米所にはじまる。

精米所の不振がきっかけで、関連事業としてゴムローラ粗スリ機をつくった。

素暗しい着眼だったわけだ。

このゴムローラーは「どの精米機にもとりつける」というキャッチ・フレーズで売り出されたが、まだ、ブラジルで使われていなかった新案特許だっただけに、その性能が知れわたると共に飛ぶように売れた。

これが鈴木機械の第一歩である。

写真説明（偉容を誇る鈴木工場と社長鈴木陸淑氏）

上、ポ語で社名その他。下、会社紹介

第二次発展期

鈴木機械合資会社は、一九六六年、四十三万コントスに増資、鈴木機械株式会社に改組された。

工場敷地は八六〇〇平方メートルに及び、中心部に事務所、機械工作、木工所、組立工場、鋳物工場、ゴムローラー工場、木材乾燥場、倉庫など八棟が並んでいる。

鈴木機械の主力は精米機、ブリアドール、落花生脱皮機、フバー製粉機、ゴムローラー製作で、詳細に説明すると。

一、精米機（小は農家用から大中小型があり、すでに四〇〇台を製作している）

二、ブリアドール（米のツヤ出し機）

三、マラキザドール（英語ではパーボイル、日本語では適訳が見つかからない。碎米をなくするために、モミのまま蒸し、適度に乾燥して精米する機械）四、落花生脱皮機（粗精選別機、粒選別機などが ある）

五、フバー製粉機

六、ゴムローラー粗スリ機（子息の化学技師輝一氏、建築技師一彦氏を動員、本格的自家製作に乗り出した。これまで二万個を製作、六万個を目指し、工場の整備を急いでいる）。

などが主である。

販 売 網

鈴木製作機械は、米、アメントイン、フバーの生産地帯を対象としている事業だけに、従ってその需要範囲は、サンパウロ、パラナ州はもとより、遠くミナス、ゴヤス、マラニョン、マツト・グロッソ、リオ・グラソデ・ド・スールなど全伯にまたがる。

現在六人のセールスマンを各地に派遣、活発な取引が行なわれている。マリंगाー、ゴヤニアに支店を持ち、全伯主要地に特約店がある。

副社長 鈴木 昌三

専務 鈴木 輝一

取締役技術担当 鈴木一彦

〃 鈴木 二郎

下、ポ語で会社紹介。

ポリスピ 商工株式会社

本社 聖市ブラス区ビンチ・ウン・デ・アブリル街八四

電話 九三・二六九一

上、社名その他。その下、写真（工場内部と社長）

一九三〇年代の始め、数人の個人種鶏場、或いは日系農業組合の努力に、よりブラジルに定着し、開花したものに養鶏がある。ただしこのブラジル養鶏の第一次発展期においては採卵養鶏はあくまで農家の副業として取扱われた。

これが名実ともに養鶏産業、或いは採卵産業として確立するのは一九五〇年代末に始まる第二次ブラジル養鶏発展期においてであつた。これ以前、アメリカに於て研究開発された多くの革命的鶏種は、それまでの養鶏常識を破って高産卵、強耐病性を持ち、かくてアメリカでは飼育羽数一〇万羽、二〇万羽、のちには百万羽を越す養鶏場の出現も可能となった。それら革命的鶏は、間もなくブラジルに導入されて短年月のうちに在来種を駆逐し、同時にブラジルにも養鶏産業を確立する。

ブラジルの養鶏産業を可能にしたのは、一にアメリカ種の導入、飼料、薬品の研究開発、及び養鶏産業用器具生産に因るが、このうち優良鶏の導入は従来からの種鶏場や農業組合、飼料、薬品には従来からの大資本の企業が担当するが、最後の養鶏用器具生産は全く新しい分野だけに、比較的小資本の企業がいち早く飛び込み、短期間のうちに目覚ましい発展を示した。

その一典型としてポリスピン商工がある。同社の松洒昌平社長（44歳）は一九六〇年の渡伯。すでに日本に於ける養鶏革命を間近に見て来ており、ブラジルがその最中なのを見てとると同時に、直ちにこの分野への進出を意図、一九六七年四月、ポリスピン商工有限会社を創立、僅か二カ月後の六月末には、これを株式会社に組織変えしての活動を始めた。

現在の同企業の製造分野は養鶏器具、家庭用品、機械部品及び金型の三つに大別されている。うち最大（約八〇％）を占めるのは養鶏器具であり、その種類は育雛器、不断給餌器、嘴切断器、鶏舎用電燈笠の四種　なかで最も特徴を持つものにブラジルで唯一の生産を誇る円盤型赤外線育雛器がある。

養鶏において最も大事な過程として育雛があげられるが、従来の育雛器においては加熱原料が炭、石油、ガス、電気と変って来たものの、その加熱装置の故障からの引火、時には爆発の危険をともなっていた。ポリスピン商工では最新の技術を導入、これを嚴重な製作管理によって生産し、危険皆無の製品を市場に供給した。従って短期間のうちにモジ、バストスなど養鶏中心地に於て好評を得、すでにサンパウロ州のほか、ミナス、パラナ州からも多くの引合いを受け始めている。

企業的養鶏となると、今まで不注意のままで見逃されていた僅かなロス生鶏卵の生産コストを高めるものとして厳しい管理を要求されるようになる。その結果に要求が高まり生産されたのが給餌器、嘴切断器だった。特に天候不順の年など飼料原料、なかでもミーリョは極めて割高となり、養鶏場の飼育羽数の多い場合、一日一羽当り五グラムの飼料の無駄も、年間では厖大な金額となって現われて来る。飼料の無駄、更には鶏の尻つつきの悪習を矯正するものとして、前記二種の製品もすでに広い市場を獲得した。

最後の鶏舎用電燈笠は、恐らくはブラジル養鶏合理化の成果を示す商品に違いない。つい最近まで裸電燈をつるし、電力効果などについて考えるなぞしなかった養鶏家も、現在は電気料金引下げのため、ついに小さな電球での高い照明効果を求めるまでになった。この点に着目したポリスピン商工の合理性追求も見事だった。

現在ポリスピン商工が目的としているのは更に数多い養鶏器具、及び機械部品と金型である。特に金型はベークライト、プラスチック原料のプレス用のものを作成しているが、昨近のブラジル・プラスチック工業界の発展期を反映して、その取扱い金額は忽ちのうちに全取扱高の一〇%に達してしまった。しかもこの分野は、一九七〇年操業開始するユニオン・カーバイト社を始めとして四、五年後にはブラジルのプラスチック原料生産は、現在の数十倍に達する事が見込まれており、需要の急増は明白である。

未だ生産面の従業員三〇名、販売面六名の小規模企業体としてはあまり広い分野に取組むのは有利でないとして、特異性のある

メーカーを目指してのポリスピン商工の努力が続けられている。

社長 松酒 昌平

堀部 敬治

木多 喜八郎

村田 幹雄

写真説明（工場内部と製品 右社長 松酒昌平氏）

郷野 精機 有限 会 社

聖市 コソセレイロ・コテジツペ街七八四（タツアペー区）

電話 九三・一五一五

郷野仁氏は着伯後僅か十四年で現在の位置を築きあげた力行の人。

日本では帝国石油秋田工場で働いたというが、ブラジルに来て間もなく自己の専門である金属工業界へ飛び込んだ。

養鶏器具メーカー「アラミンコ社」に入社したのが現事業への足場になった。アラミンコ社経営不振のあとを引受け、友人と共営したが思わしくなく、一九六三年三月に郷野精機会社を創立する。

事業の内容は養鶏器具製作と一般プレス金型類製作の二本立て、養鶏企業の大形化、機械工業の発達と共に社運は逐年伸びを見せている。

養鶏器具の主なるものに育雛器、円筒給餌器、飼料粉碎器などがある。郷野精機の育雛器はガス熱を利用する型のもので、その

特徴は、

(一) 非常に経済的であること

(二) 使用操作が簡単

(三) 雛の管理観察が容易

(四) 温度の平均

などがあげられ、特別製の二重傘になっていて、同時に六、七百羽の育雛能力を持っている。

円筒自動給餌器は郷野氏の考案によるもので、(一)餌の補給が簡単(二)餌がこぼれない、(三)時間の節約、(四)平均された育成に大きな利点があり、一般養鶏家の絶讃を得ている。

養鶏が企業化し、大羽数式になりつつある現在、自動機械化は養鶏界の課題として大いに研究されなければならぬが、その矢先に郷野氏の苦心作はことに大型養鶏家に歓迎されている。

工場使用人は三十人足らずの小企業ではあるが、少数精鋭主義をモットーとしているので製作能力は非常に高い水準にあり、年間、育雛器四一五〇〇〇台、円筒給餌器もそれを上廻る台数だという。

郷野社長は養鶏器具製作が軌道に乗った段階で、プレス用金型及びプラスチック打型の製作部門を増設した。

優秀な技術と相併ってその製品は高く評価され、最近注文に応じ切れないほどの多忙さである。

郷野氏談「完全な育雛器、給餌器の根本目的は、一羽の落伍雛も出さない、産卵期を早めて平均した成果をあげ、産卵率を高めることに結びつくわけですが、したがって大変責任のある仕事である。

上、ポ語で社名その他。

その下、写真（工場内部と社長）下、ポ語で会社紹介

日本あたりでは、己に全自動式時間調光器の発売をはじめた。その器械は、黙灯養鶏には最良のものといわれ、点灯、消灯の際は、日の出や、日の入りと同じように徐々に明るくなったり暗くなったりする。京都の大宮製作所でもこのほど、米国のオークス社との技術提携で、完全な自動式無人鶏舎の装置を完成、発売をはじめている。この装置は先づ給餌は大型飼料タンクから自動給餌器に自動化され、集卵は大官式の自動集卵器、選別機にかけて箱詰にするまですべて自動というもので、更に自動給水器、自動集糞器も備えている。

われわれ養鶏器具製作所もこれらの長所を取り入れ、時代におくれないように大いに研究しなければならないと思う。

近く養鶏先進国の状況を視察し、その技術を導入、養鶏家にプラスする器具をつくっていききたい」。

社長 郷野 仁

技術担当 郷野 覚

藤原 金一

福井 寛

写真 工場内部

右 郷野社長

株式会社 竹 中 商 会

事務所 聖市アベニード・セナドル・ケイロース・六〇五十階
一〇〇一―一〇一〇号室

〃 聖市アベニード・インペラトリス・レオポルジーナー
四三

支店 マリリア市ゼネラル・ギルジンニョ・デ・アルメイダ街
六三

販売所 セアザ 電話 二六〇・四七七一、二六〇・四七八〇、ニ
六〇・四七八二

工場 サント・アンドレー市アベニード・インドストリアル
五八〇

電話 四四・七一四四、四四・七〇五一

コロニアでは肥料というと竹中を連想する人が多い。それほどに竹中肥料は有名である。竹中商会は戦前、アルマゼン海興の支配人をしていた先代儀助氏がアルマゼン・パウリセアを開業したことにはじまる。

アルマゼン海興は日本向け珈琲、マモナ、雲母の輸出、国内では米、肥料の販売を主業としていたが、戦中解散の余儀なきにいたった。

アルマゼン・パウリセアの開店は、地方農家の支持と仲買人が以前と同じように取引をしたことによるところが多い。

一九五四年になってアルマゼン・パウリセアは「株式会社竹中商会」に改組され、引続き農産物の増産につながる肥料、農薬品、種子、農用資材取扱店としてその道一筋に進んでいる。

竹中商会の特色は商売以前のよりよきサービスにある。そのあらわれとして同社では、よほど前から日本の農業技術者を招聘、肥料の効果実験、土壌検査の無料奉仕、病虫害の駆除実験、農地巡回、試験場、肥料工場などに技術者を常置するなど、農家へのサービスにつとめている。

これらの専門家たちによって開発された同社の葉面散布剤「オーロ・ベルデ」「スーペル・オーロ・ベルデ」はいま竹中の肥料として盛んに売り出されていて好評。一方同社では国外からの肥料輸入にも意を注ぎ、石灰窒素、熔成磷肥料を導入、更に種子面では日本のタキイ種苗を入れるなど増産に大きく寄与している。

肥料工場

竹中商会は、サント・アンドレー市、インドストリアル大通りに二万平方メートルを敷地とした大工場があり、工場の裏側には、サントス・ジュンジアイ線からの引込線が張られ、輸入肥料はサントスから直接工場に直結されることになっている。

工場内には一般肥料の配合工場とオーロ・ベルデ、完全肥料スーペル・オーロ・ベルデを製造する工場があり、そこでは十四種の配合肥料と四種のコンセントラード肥料を生産する。

工場には技術者が常駐し、肥料製造と更に、敷地内にある肥料、種子の試験圃場で肥効試験や種子の栽培試験を行なう。

そうして凡ての製品はセアザの近くにあるインペラトリス・

レオポリジーナ一四三四番の販売所を中心に、全伯の主要地に売り出される

上、社名その他。

その下、写真（工場と社長）下、会社紹介。

◎ 営業品目（肥料）

◇各種化学肥料

硫酸アンモニア、塩化加里、硫酸加里、チリ硝石、尿素、重過磷酸石灰、磷酸アンモニア、硝酸石灰

◇各種国産肥料

マモナ粕、骨粉、過磷酸石灰、強過磷酸石灰、熔成磷肥、カリオ。

◇各種配合肥料

オウロ・ベルデ印 配合肥料一号より十五号まで十六種類の配合肥料を製造販売し、すべての作物に、すべての土壤に、最適の肥料を選ぶことが出来る。

◇コンセントラード肥料（濃縮肥料）

含有率極めて高く、しめらず、固まらず、いつもさらさらして使い易い粒状肥料

◇葉面散布剤「オウロ・ベルデ・フォーリヤル」 「オーロ・ベルデ」は全部葉から吸われる窒素、磷酸、加里の外、微量元素、植物ホルモンまで混合され、作物にかかるく噴霧するだけで、すばらしい効果をあらわす。

◇完全肥料「スーペル・オウロ・ベルデ」

「肥効を最高に上げ、施肥の労力をはぶく」水に溶かしてやる肥

料「スーベル・オウロ・ベルデ」は小は鉢植の園芸家から大農園まで完全肥料として使用される。

◇農 薬

各種輸入殺菌剤、殺虫剤の販売、各種国産殺菌剤、殺虫剤の販売

◇蔬菜種子

日本タキイ種苗の伯国総代理店として輸入販売並に代理業務実施、各種国内産種子の販売。

写真説明（サント・アンドレー工場。左ワク、竹中 正社長）
左上、社のビルと社長。

ジャグワレー肥料工業株式会社

事務所 聖市アベニーダ・ドットール・ビタール・ブラジルニ
八三，

電話 二八六・六七八四、二八六二・二三
七九 郵函 二一八六

倉庫 イピランガ区アベニーダ・プレシデンテ・ウイルソン
三七四三

電話 六三・六五一九

工場 ロードビア・ラポーゾ・タバレス一九^キ_{ロトル}
写真 ジャグワレービルと創立者 社長 中尾熊喜氏
上、社名その他

同社は日系コロニア最初の株式会社組織企業として輝しい歴史を持つ。

創立者中尾能喜氏はコチア産業組合の創立当時、最も指導的な立場にある農業者としても知られた人。のち独立の理想から組合を離れて一九三〇年、個人経営の肥料商店を発足した。当時の近郊農業者は生産物販売、生産資材購入の両面に於て悪質商人に悩まされていたが、中尾氏は、その生産資材のなかでも中心を占める肥料面で品質の向上と正当な価格の確立を目的とした。

従って中尾氏の場合、単なる肥料取扱量の拡大のみが目的でなく規模の大小は問わず、良質肥料の製造工場を持つ事が最大の目標となる。同時に、企業は一個人の私有物でなく、公共機関であるべきとの理念から、すでに一九三六年、資本金二〇〇〇コントのカナカ才肥料会社と組織変更し、念願の工場建設を行なう。なお、この当初の企業理念は、企業規模の発展したのちにも少しも変わらず今日まで受けつがれてきた。

農業者の必要とした製品の生産、販売だけに事業は初めから順調な進捗を示す。僅かに第二次大戦中、日本語的な名称では不自由な事から一九四〇年企業名を現在のジャグワレー肥料に変更した。同時にこの時期、肥料原料として使用する骨粉製造の過程でニカワ製造の技術をとり入れ、このニカワの需要が世界的に高まっていた事から、企業は事業分野の拡大とあいまって、内容は不動のものと固まった。

原料購入、同時に製品販売のためサンパウロ市内の各主要地点、更には奥地都市ピラシカーバにと営業所、倉庫網を新設していっ

た。ただ、この急激な事業拡張の時期でも、同企業の特徴は創立以来の利益の社会への還元であり、他社に見られるような表面的な膨張はまったくない。また、この企業の性格から従業員に対する福祉設備は、事業の拡大につれて、事業拡大を上廻ったテンポですすめられる。

ブラジルの各企業には、一九五〇年代中期からのインフレ増進期、外部資金の大巾な導入によつての事業拡張をはかったものが多かった。事実、年率四〇%、五〇%のインフレ向進期、或る意味では外部資金導入による事業拡張をはからぬ企業は、発展性不足、または退嬰的とさえ見なされた同企業も数少ないそのインフレ非利用社の一つ。

だが、時代の動向には他社にくらべより一層の深い注目を払いながら、しかし事業の拡張には絶対にマイ・ペースをくずさなかつた同社の実力は一九六四年以降のブラジル経済政策の急激な変更期以降にいかんなく発揮される。金づまり、倒産事業縮少と相次いだなかで、インフレ進行期と少しも変らぬテンポで、同企業のみは発展をつづけた。それどころか、その不況期のさなか、かねて本社事務所として使用していたピネイロス区テオドロ・サンプイオ大通りの建物が極めて手狭になっていたこと、更には都市拡張計画の進捗状態からみて、場所が農業者の来訪に不便になるとの判断からそれまで倉庫として使用されていたボタンタン地区の広い土地に本社ビルを建てて発展的移転をおこなう。

現在の如く化学肥料の著しく発達した時点では、ジャグワレー肥料も発足時の段階とは大巾に異なつた事業方針が必要である。つまり作物の品種も著しく増加し、また農業者の使用する土地の

質も千差万別となつて来た。このため、それぞれの作物に応じた数多い配合肥料の製造が必要となる。しかも高品質を保つ根本方針は少しも変わらず、同企業の場合、国内で混合原料肥料に満足のゆく品物がない場合、それを広く海外に求める良心的な体度は少しも変えられていない。

このような特殊な空気を持つ企業内に人材が育たなければ不思議である。ただ、全体的に社会の陰の力となるといった姿勢から、表面的に知られる人は少ないが、特に近年のブラジル経済界の人材不足の時期、同社の桜井正常務は乞われてブラジル屈指の経済団体サンパウロ商業連盟の理事に、日系始めてとして選出される。

ブラジルの経済界も最近では外国資本企業の進出が相次ぎ、その結果として経営者の経営能力、人材の有無が特に注目されるようになって来た。この時代、長年のあいだ優れた人材を育てる事に努力して来たとも思われるジャグワレー肥料は、恐らくは日系異色企業といわねばならない。

傍系にはカナカ才不動産・建設会社を持ち、自社の所有地のなかで次第と都市化した地帯に宅地造営を行いながら、将来産業といわれる住宅産業に対して進出の姿勢もとのえて来ている。

社長 中尾熊喜、

専務取締役 吉本義清、

財務取締役 桜井 正

本店 聖市アベニード・メルクリオ五七二 電話 一二七・
一〇四七（事務室）二二七・四一一四（販売部）二二七・四二四
七（部品部）

工場 聖市ノツサ・セニョーラ・デ・サウーデ街二二一

上、社名その他。その下、写真（工場と社長）

全ブラジルに散在するヤンマー・ジーゼル二百五十の特約販売店のうちで、飛び抜けた実績を示しているものに花城商会がある。ここで取扱うのは単にヤンマー・ジーゼル機関だけでなく、ヤンマー・ジーゼルを利用しているすべての機械類、つまり自家発電装置、灌水、消毒ポンプ類、井関耕うん橡、その他農業者に関連のあるもの一切、しかも同商会は、ヤンマー・ジーゼルのブラジル特約店第一号といった歴史を持つ。

実は、花城商会社長花城清和氏とヤンマー・ジーゼルとの関連は着伯以前から始まったとも言える。花城氏は慶応大学理財学部の学生中、すでに渡伯を決意、農業機械普及を考えて、種々のメーカー製品を検討、経済的にあらゆる面から研究して、ヤンマー・ジーゼルが一番勝れた性能を持つことを確認する。

この製品に万全の信頼を持った花城氏は、一九五一年九月渡伯すると同時に花城商会を設立、ヤンマー・エンジンの輸入を開始した。その販売区域は、日系農業者だけといったものでなく、全聖州は勿論のこと、北伯アマゾン河流域マナウスまでも足を伸ばしている

元来のヤンマーの性能に加えて、この花城商会の販売プロモーションのため、ブラジルに於けるヤンマー・エンジンの販売量は

急増する。

しかし、この輸入販売だけに飽き足らぬ花城氏は、一九五五年、訪日して、ブラジル農業の実態、需要の見通しを説明、ヤンマー社のブラジル進出を要請した。

花城氏の熱意はついに日本のヤンマー社を動かすこととなり、翌五六年技術調査団の来伯となった。インダイアツバにヤンマーブラジル工場が新設され、国産ジーゼル機関の生産がはじまったのは一九六〇年のことである。一般に機械類にとって大きな問題はアフター・ケアのそれ、花城商会では初めからこの点を重視、自社内に専門の技術者を養成して来た。そうして一九六六年にはついに全伯的に初めてのケースである自社経営のアフター・サービス工場(建坪一千二百平方米)を建設するまでになった。

一九六五年にはじまるブラジル農業の一般的不況は、農業につながる業種、とくに農業用機械販売、肥料、農薬などに大きく波及する。このため経営に破綻を来した企業もいくらか出た。

それに加えて世界の大手メーカーが続々と進出、資本力による弱小企業の打倒を狙っている徴候も見えて来ている。

これらの中でヤンマー・ジーゼル一筋に進んで来た花城商会は、これまでの経験、信用、経営の合理化がものを言い、一層の躍進を見ている。

その現われの一つとして同商会では、一九六六年九月、セアザ近くで盛業中の伯人経営鋳物工場を買収一般鋳物及び灌漑用水揚ポンプの製造に着手した。

続いて一九六八年九月、リオ州ヅツケ・デ・カシーアス市に支

店を開設、更に六九年九月にはスザノ市に支店を設け、ヤンマー・ジーゼル・モーターを中心に発電機、自家製水揚ポンプその他農機具の販売拡大、アフター・サービスに取りくんでいる。

社長 花城清和氏

ラツソン・ヅットラ株式会社

本社工場 グワルーリヨス市バードレ・セレスチーノ街三八五

電話 四九・一三七二 四九・〇八四八

支店工場 スザノ市プルデンテ・デ・モラエス街五七四

電話 一一四

支店 アチバイア市マノエル・デ・トレード街二六三

電話 八一四

聖市ピネイロス区カルデアル・アルコベルデ街二二〇、

電話二八二・三三五五

代理店 サン・ベルナルド・ド・カンポ市ロドリゲス・

アルベス街三九 電話 三四・二八二三

オウリーニョス市アルチーノ・アランテス街八二一

電話 二・六六九

一九六七年七月創立したばかりの新生会社。ただ、すでにF I NAMEの融資二〇万新クルゼイロまでを得て工場設備を完備し、またスザノ、サン・ベルナルド・ド・カンポ、サンパウロ市ピネ

イロス区、リベロン・プレット市と、養鶏界から見た戦略上の要地には、すばやく代理店網を設置するなど、活発な動きを示している。

この彗星の如く出現した企業ラッソン・ヅットラは、またその理事会を構成する田辺豊太郎、桑島浩、田辺四郎、森岡達雄氏らも一般にあまり知られなかった人達。そして、何れもスザノ、モジ方面で養鶏を営む人達で、しかも四〇歳前後のいわゆる新進気鋭の年齢層ばかり。この人達が、自分達の主業とする養鶏に最も深い関係にある飼料を、他人から買うのではなく、自身で造ろうと始めたのがラッソン・ヅットラ社となる。

もつとも、このラッソン・ヅットラ社の主要メンバー（現在一七名の株主だが…）はほとんどが一九六〇年に創立されたパルメイラス養鶏組合の組合員。この組合自体が、近年、次第に難しくなる養鶏企業を、各組合員の協同で少しでも有利に導こう、それも既存の大組合の力によってでなく、アメリカに多い作物別組合の様式をとり入れ、規模は小さくとも他に類のない内容のものに…との目的で生れたものだった。ところで、その後、ブラジルの組合法はさまざまな改変を受け、一九六〇年当時の組合の持つ有利性は次第に失なわれて来た。このため、新進の氣に燃ゆる指導者たちが、「では束縛のない経済団体をつくって活動しよう」と発想するのも当然のこと。たとえばコチア組合が創ったコダイ農牧会社と同一形のものと言えないこともない。

それに、この養鶏の飼料部門は日系企業のなかで一つのアナでもあった。つまりサンパウロ州の大部分の産卵、鶏肉の日系農業者がありながら、日系には飼料の生産工場はすくなかった。各大

手産組の飼料工場以外は僅かに数社を数える程度。そうして、日系に多いのはその飼料の販売店のみだった。ただし飼料生産工場の経営は容易なものではない。たとえばブラジル飼料生産界の大手、しかも古い歴史を待つサンチスタ社の小麦製粉工場の副産物を利用しての飼料部など、昨年ついに解散のうき目を見ている。さらにそのうえ最近のブラジル養鶏業の拡張ぶりを注視していた北米の大手飼料会社は、いまこそ進出の時期と判断して巨歩を踏み出して来ている。たとえばプリーナ社のそれは、新聞公告の派手さもあって、飼料の何かも知らない人にさえプリーナ社のイメージを持たせる事に成功している。

アナでありながら、しかし経営の難かしい養鶏飼料界にラッソン・ヅットラ社が敢て進出した手持ちの切り札は、日本のアミノ塩飼料の技術だった。養鶏技術に熱心なパルメイラス養鶏組合の首脳部たちは、一九六六年来伯した日本の有吉修二郎博士に精しくその特徴、成分、技術その他について聞きただし、内容を検討の結果、この技術による優秀飼料の製造、また大巾なコスト・ダウンも可能との結論に達した。

こうなれば敏速な気鋭のグループは、たちまち飼料工場の青写真を描きあげ、直ちに月産五〇〇〇トン工場の実現に着手する。

この種会社設立の時期としては最悪の一九六六年末から、敢て乗り出した所に首脳部たちの意気と苦悩がみられる。養鶏業の最悪の時期、もちろん養鶏業者に余分な資金があるわけではない。

しかし悪条件の中にあればあるほど、合理性に着手しなければ生きのび、発展する事が出来なくなる。各自の養鶏業のためにもそしてまたパルメイラス養鶏組合のためにも、しかも、この企業

を成功させれば、各自の養鶏企業の利益だけでなく、更には、近年問題になっている近効農家の二、三男対策にも極めて有効、また農業余剰資金の工業資金への転化とさえなる。だから、このラヅソン・ヅットラの誕生は、単なる企業家による一飼料工場の増加だけとは大きく違った意味あいを持っている。若い首脳部たちの夢は次第に具体化しつつあるようである。

社長 田辺豊太郎

右上、写真(社長)

村 上 肥 料 株 式 会 社

本店 聖市ピネイロス区ミゲール・イザサ街四九二

電話 二八六・〇五〇七

支店 聖市エリオールス街一〇一(セアザ)

電話 二八六・八六一五

〃 聖市ビーラ・レオポルジーナ(セアザ)

電話 二六〇・四二一四

倉庫 聖市ラッパ区ライムンド・ペレイラ・マガリヤンエス街五

六一

電話 二六〇・四七九一

上、社名その他。その下、写真(本店)

ブラジルの農業が近代化の歩みを始めたのは何といっても第二

次大戦後、それもクビチェック政権になってトラクター等の農業大型機械の国産化が始まった後となる。しかも多岐なブラジル農業のなかで、著しい進歩をみたのは日系農業者が中心となつてゐる所謂「近郊農業」の名で知られている分野だった。

この時期、一九五九年、サンパウロ市内ピネイロス区に兄弟の協力によって、資本金二〇〇〇コントスの合資会社村上肥料会社が発足する。

一九三二年の来伯以来、兄弟それぞれ農薬、肥料、農機具と関係ある業種で働いて来た。例えば勉氏（一九六九年交通事故で死去）はプロミツソール肥料工業に勤務した事があり、道敏氏も農具、肥料などの販売に従事している。これらの経験を生かし、更に勉氏はサソパウロ高商を卒業しており、理論的に身につけた経営方法を実行したいとの意欲がこの肥料商を誕生せしめた。

最初が一番簡単な肥料小売業務、つまり原料をブラジル国内で購入し、これを農業者に販売してゆく。農業の発展期と重なって深い経験、合理的経営のため、販売高は急激に上昇した。

これを裏書きして資本金も、一九六〇年九月には五、〇〇〇コントス。一九六一年二月に一〇、〇〇〇コントス。一九六二年二月には二〇、〇〇〇コントスと増資される。

この業務の拡張状態から、村上氏は今後の発展のために企業の整備を計画、関係の深い肥料消費農業者と語らって資本参加を求め、一九六三年十一月には組織を変更して二〇名の株主からなる株式会社とし、資本金も一時に一〇万コントスに増加せしめた。そうして同年、念願だった肥料の直接輸入を開始する。

輸入先はアメリカを始めとしてドイツ（東、西独）、フランス、

イタリア、オランダ、イギリス、北米、及び欧州の工業先進国のほとんどが網羅する。肥料販売の場合、他の品物と同様に、単なる小売だけより輸入販売は事業拡張が可能であり、同じ輸入販売でも、単なる製品の輸入販売よりも、原料を輸入して自家製での配合肥料は販売面で、より有利となってくる。このため、早くも一九六四年には資本金を二〇万コントスに増やし肥料配合工場を操業し始めた。創業からここまで実に毎年ごとの増資、事業拡張で、発足いらい僅か五年の間に村上肥料は忽ち業界の一方の雄と認められるに到ったが、これには当然それを裏付けるだけの経営面の努力があつた。

つまり顧客の大部分はサンパウロ州、パラナ州の日系農業者、それも蔬菜、トマト、バタタ作の農業者がほとんどである。これらは肥料の大手消費者であり、ここには各社の肥料売込みの競争が激しい。で一方では優秀農家を自社の株主として迎え入れて会社との関係を深め、他方、農業技術者を地方巡回させ、栽培地の土壌分析から適切な肥料設計まで、また作物に病虫害の発生した折にその対策指導とキメの細かいサービスを行った。

同社は方針として地方販売店を置かず、あくまで本社からの直接販売のみを行なっている。肥料商の場合、ブラジルでは慣習として現物前渡し of 收穫払い制による販売が多い。従つて農業者への直売だけという事は、最悪の場合、例えば農作物に病虫害が発生したり、或いは收穫物が安値の場合、売掛金の回収不能な事態も起こりやすい。

この危険をおかしての営業だけに村上肥料の場合、農業者の栽培する作物について当の農業者より真剣に、或いはそれら農業者

と一体となって作物の研究を熱心に行なっている。一九六六年、資本金を八〇万コントスに増資し、新たに農薬品部を開けたのもその一つの現われ。自分の顧客の作物にはいい加減の農薬は使わせない、といった意気込みである。同社は、不幸にして前社長（村上勉氏）を失い事業は、桂子未亡人と実兄道敏氏に引きつがれたが、これまでの堅実営業と知名度がものを言い、尚一層の伸展が予想される。

石 橋 商 事 有 限 会 社

本社 バストス市プレシデンテ・ヴアルガス街一一七

電話 二五 郵函 二六

支社 聖市サント・アマーロ区イナシオ・ボルバ街八三九

（電話 六一・八一三八）

石橋さんは東京電気学校出身、若かりし頃は民政党機関紙を出したり県会議員に立候補したりしたほどの活躍家だっただけに、バストスに定着しても（一九三〇年）お決りのエンシャードを振るよりも先に、地方農家を廻ってブラジル農業の実態を見学したという。

その頃はブラジル棉花が漸く世界市場に進出しはじめた時代だったが、それにしてもその栽培法は幼稚で、専ら人力に頼る状態にあった。

農業を主とする国で農具の改良製作をすれば、農家も助かるし

いい金儲けが出来るとにらんだ石橋さんは、着伯一年後早くも棉の播種機を考案、「日の出印播種機」と銘打って世に売り出した。まだ類似農具がなかった時代だけに一躍人気を呼び注文が殺到、一九四二年頃は年間二万台を製作、工場設備を拡大するなど僅か十年の間にコロニア屈指の事業家にのし上った。

第二次大戦中ブラジル政府の奨励で養蚕業が盛んになった時点で、続いて日本式製糸機械をつくりこれも大当り、その他アラード、棉摘機、ゲバ取機などの新農具を次々と考案するに及んで、石橋農機の名は全伯的に知れわたった。

石橋さんは農機の神様とうたわれたばかりではなく、一方、公人としても、例えばブラ拓電気会社を継承して、重油動力による市街地の点灯電力を兼営したり、バストス自治会長、バストス産業組合理事長、バストス中央父兄会長をつとめバストス地域の発展に大きく貢献した。

自動洗卵選別機の製作

現在の石橋商事は新進気鋭の長男、道之進氏が専務となり、親ゆずりの経験と技術を生かし、加えて新しいセンスを注入しての経営で、事業面も一段と活気を呈し、従業員数も五十人ほどにふくれあがった。

事業内容も従来の農機に加えて洗卵機、アメントイソ脱皮機、冷蔵庫製作などと多様性を帯びている。

冷蔵庫の方は傍系会社として、サンパウロ市サント・アマール区シヤーカーラ・サント・アントニオに「ミヨト商工有限会社」を設立、大竹ヨシタダ氏が製作面を担当している。

同商事がつくっている新兵器自動洗卵選別機は、目下「儲かる養鶏は機械化と合理化にある」というキャッチ・フレーズで盛んに売り出されている。労働力が省ける、品質が統一される、破卵や腐敗が少ない、衛生的、市場で、いつでも高値で販売される利点もあつて一般養鶏家に頗る評判が良い。

上、社名その他。

その下、写真（洗卵機と社長・専務）下、会社紹介。

なぜ卵を洗わなければならないか、石橋さんの言をかりると「卵が鶏から生み出される時、表面にはかなりの汚いものとバイ菌がついている。日本人がよくやるように茶碗に生卵を割って食べる習慣は甚だ非衛生的である。

汚水で不完全な洗い方をした卵はかえって腐敗率が高い。水洗後、乾燥に時間がかかると、むしろバイ菌の繁殖に必要な湿度を補給していることになるので品質を落す」などなどで、卵はゼヒ洗わなければならないと言う。

石橋商事の洗卵機はブラシ付水洗で、卵が割れたりすることなく、選別機が付属しているので最も理想的だといえよう。

社長 石橋 長児

専務 石橋 道之進

右上、写真（社長）

八木農薬有限公司

事務所 聖市ビンチ・エ・クワトロ・デ・マイオ街三五、一九階、
一九一〇号室

電話 三六・六六一〇

上、社名その他。下、会社紹介。

ブラジル農業の近代化に伴い、急速に増加したものに農薬、及び肥料の使用増加がある。一つには土地が老朽化して来たため、一つには病虫害の蔓延のため、この両者の使用は不可欠のものとなつてしまった。

従つて、国内、国外資本の農薬、肥料の製造、販売面への投下は目立つて増えて来ている。

一九六六年創立（資本金二〇、〇〇〇新クルゼイロス）の八木農薬もその一つ。八木豊太郎、実松政俊氏の共営。うち八木氏は、もとアメリカ系グレニコ社に勤務、のちブラスニツコ農薬社に在席した事もある、この分野では長いキャリアを持つ人の一人。従つて同業者の競争激しいこの業界のなかで、明確な見通しのもとに、着々と実績をつみあげている。

ブラジルの特殊性として、農薬、肥料の農業者に対する販売は、先売りの収穫期払いがほとんど。従つて農業者が不作、或いは作物が安値となれば販売会社は未収となる危険性も強い。この二年間、ブラジルの農業界は未曾有の不況、その影響を受けて農業、肥料、農業機械業界でも、手痛い打撃を受け、なかには倒産の破目に到つたものもあつた。そのなかにあつて、創業したばかりの八木農薬は取扱ひ品目、及び販売方法に細心の注意を払つてこの苦

境を切り抜けた。

つまり取扱品目としては、アメリカ有数の、というよりは世界的に著名のダウ・ケミカル社の農薬製品を中心に、ほか、同じくアメリカ、ヨーロッパ各社の著名製品の間接輸入である。たとえばドイツのヘキスト社製品クプロサン・アズールはナス科植物、その他広範な作物の各種病菌に極めて有効で、一時に八木農薬の名を知らしめる事になった。また、ダウ・ケミカルの製品としては、最近その被害が各種作物に出て極めて注目されているネマトーダの特効薬「ビーデンD」を取扱い、各方面から注目を浴びている。このように、大会社の着目する以前に、常に最新の、有効な薬品を研究してゆく方法が八木農薬の発展を支えている。

もう一つ、八木農薬の安全さを支えたのは細心な注意による販売方法である。また少ない資本金の企業で農家直接の販売だけ行なっていたのでは、何としてもサフラ払いの売掛金がふえ、この回収が予定通り進まない場合は経営は危険に陥る。このためたとえ利潤率は低くとも多量に消費のある農薬品小売店、または各産業組合に卸売販売を行なって危険の予防線をはった。このため、開業間もなくから始まった農業不況にも、ほとんど影響を受けることなく業務は発展した。

かくして、創業二年にならない八木農薬はすでに年間の販売量八〇万新クルゼイロに達するまでになってきた。ところで、八木農薬の現在の農薬輸入はまだ間接輸入の段階にある。つまり、かつて八木氏の勤務したアメリカ系資本の農薬輸入商ブレンコ社の代理店として同社の取扱い品目を中心に販売している。だが将来の目的は諸外国の大手メーカーからの製品直接輸入にある。こ

うすれば、もつと自由に好きな商品を選ぶことが出来、より安価な価格で農薬を農業者に提供できる。

ところで、最近のブラジル農薬、肥料業界は、一つの傾向が目立ち始めた。それは主として外国の大企業が、大資本をもってブラジルに進出、ここに工場を建設して生産に着手する一方、市場をその社の製品で独占しようというものである。もつとも、農薬を肥料と比較する場合、より内容が複雑なだけ、一社の独占は難かしいが、それにしろ市場の整理段階に到達している事は間違いない。そのような時代で、小企業はどのように発展してゆくか、その方針決定の難しい段階と言わねばならない。

このような事態から、八木農薬では、世界先進国の各大手メーカーの次々と発売される新製品を精しく検討、特殊農薬の伯国総代理店権を獲得して、その製品で発展する方向を選んでいる。もつとも伯国総代理権を獲得するためには資本の増加も必要だし、また販売網の拡張も問題となつて来る。目下、八木農薬ではこの自個の専門分野の開発に努力している。

社 長 八 木 豊太郎

共 営 者 実 松 政 俊

黒 澤 正 雄 商 会

本店 サンパウロ市ミゲル・イザサ街五二四（ピネイロス）

電話 二八六・一八五〇、二八六・二二八三

支店 キンゼ・デ・ノベンブロ街二二一

電話 二二九（イビウーナ）

進歩的な資力ある何人かの農業者たちによって、トラトールが初輸入されたのは一九四〇年頃である。

農業機械の花形であるトラトールはその後、ますます需要を増し一九六五年にはじまる国産化によって現在総台数は二〇万台を越えるものと見られる。そのマルカも、C B T、デウツ、マツセイ・フエルグソン、バルメット、フォードの大型をはじめ、パスコ・ランブレッタ、イゼキ・グリザ、トバタなどの小型にいたるまで種々多様である。

黒沢商会はトラトール及び部品販売、修理の専門店。

サンパウロ市における日系唯一のバルメット代理店でもある。営業品目は、エンシャーダ・ロタチーバ、ロッサデイラ、カレットタ、コレデイラ・デ・ミリーヨ、デブリヤドール・デミリーヨ、アラード、クリチバドール、プライナ、グラデー、イゼキ・マイクロトラトールなど、そのほとんどがトラトールとその付属品で、他方、アフター・サービスに万全を期している同社では、当然の事として、本店横と、イビウーナ支店に修理工場を設け、需要者のよりよき相談相手となっている。

会社の発足

黒沢商会が設立されたのは一九五九年、忽然としてピネイロスを中心に根を下したわけではなく、開業までには多年の準備期間を必要としている。

写真上より

黒沢 正雄（社長） 藤井 茂（副社長）

藤井 琢雄（総務） 黒沢 岩男（販売担当）

生来、機械いじりの好きな黒沢氏は、青年時代、自ら求めてコチア産組の自動車修理工場に就働する。十九年間というから長い年月である。

一生他人に使われる気のなかった黒沢氏は一九五九年、サラリーマン職工から転進独立して、手はじめに、徴々たるトラトールの部品販売と修理店を開いた。

その頃はまだ今日のようにトラトールの普及、国産のなかった時だけに、仕事の量も少なく幾度か経営難に落ち入る。

ところが、ピンチに強い黒沢氏は、ブラジルにも必ずトラトル時代がやってくる、との確信を深め十年一日の如く、この仕事に取り組んで来た。

待てば海路の日和とでもいうのだろうか、一九六五年時代からはじまるとトラトールの国産化に伴って同商会の事業量は急激に伸長、開花期を迎えたことはいうまでもない。

いまでは聖市近郊はいうまでもなく、遠くはパラ、バイア、ゴヤス、ミナス、リオ・グランデ・ド・スールに及ぶ取引があり、一例としてマツト・グロッソの空軍飛行場建設への供給がそれである。

組織の強化

黒沢商会のスタッフは全部が親戚筋、副社長藤井茂氏は、黒沢

社長の義弟（サン・ルイス経済大学出身、コチア産阻の経理部に勤めたことがある）総務琢雄氏も同じく義弟（十四年間コチア産組総務部に働いた）、販売担当が黒沢岩雄氏（実弟）で、首脳部のほとんどがコチア出身であることも奇しき縁といえそうだ。

やや要約して言えば、黒沢商会の発展の秘訣は、黒沢氏の律義さと、長いサラリーマン生活で知り得た弱点、強点を、次ぎには事業経営のテコにしていること、徹底した経済合理主義、それである。

世人には、黒沢氏の強い性格と猛烈な事業意欲をとにかく言うこともあるが、それにしても黒沢商会は今後ますます大を築くことだろう。

社長	黒沢正雄
副社長	藤井茂
総務	藤井雄
販売担当	黒沢岩男

ムーザ飼料株式会社

本社 聖市ミゲール・イザサ街四四二（電話 二八六・三五八一）

事務所 聖市マルチン・カラスコ街七二（電話 二八六・七六一五）

販売所 聖市モンセニョール・アンドラーデ街四四二（電話

九二・三六三〇)

工場 聖市フェルナン・ジーアス街三五五(電話 二八六・三六四八)

養 鶏 飼 料

ビ タ ミ ン

ミ ネ ラ ー ル

抗 生 物 質

ア グ ロ・ア サ イ 商 会

聖市プラッサ・ジョン・メンデス四二、十四階一四八号

電話 三三・四七九八、三三・一七九五

共立散粉ミスト兼用機

◎ T E E J E T 印

D 1 2 X 1 2

B O O M J E T

◎ 糖 度 検 定 器

◎ 土 壤 酸 湿 度

検 定 器

◎ 共立チエンソーエコー六〇

上右、写真(本社と社長) 上左、ポ語、社名その他。

合 資 会 社

尾 崎 商 会

聖市 ピネーロス区ミゲール・イザサ街五二九

電話 二八六・一九〇九

△ 灌 漑 用 器 材

△ 農 業 用 機 械

△ モ ト ー ル 販 売 並 に 修 理

《長崎株西彼杵郡三重村出身》

加藤・甲斐農業用品商会

セグンダ・アベニード・六四〇 郵函 二

(ヌクレオ・バンデイランテ、ブラジリア)

ブラジリア連邦都ヌクレオ・バンデイランテに加藤・甲斐商会在開業したのは一九六〇年。

義兄弟に当る加藤正一氏と甲斐清人氏の共営。近年ブラジリア近郊には連邦政府の奨励政策に併行してかなりの日系人が入植、野菜作に従事しているが、同商会はそれらの農業者が顧客。

肥料、農薬品、農機具、種子の販売が主業である。

甲斐氏は(元)アダマンチーナ市会議員、ブラジリア日伯文化協

会長）ポスト・パウリスタ、ポスト・アトランチコをも兼営しており一方加藤氏はマリリアで鉄工所を経営したことがあり（現ブラジリア日伯文化協会会計、ブラジリア仏教会会計）、両者の永年築き上げた社会的地位と信用を背景に店は逐年発展している。

松永兄弟オーニブス会社

松永一家の経営するピオネイラ乗合自動車並にプラネツタ乗合自動車会社は、一九五九年に僅か四台のオーニブスで発足したが、現在では八十台を所有し、従業員二百七十人という発展振りで、衛生都市タグアチンガから首都へ通勤する幾千の労働者を運ぶなど、ブラジリアの足の役割を果たしている。

躍進する松永会社では去る四月、タグアチンガ市に第二車庫を完成した。

共 営 者

松	松	松	松	松	松
永	永	永	永	永	永
藤	繁	幸	三	新	藤
吉	雄	雄	郎	之	吉
	雄	雄		助	
	達				
	雄				

自動車工業

自動車部品工業

自動車販売

タイヤ再生

モトール修理

ブラジルの自動車工業

世界十指の生産

ブラジルが自動車の国産化に入っただのは一九五七年のクビ
チエツク政権時代である。

僅か十二、三年の間に世界十指の自動車生産国になった発展の

原因は何だろうか。

これは、クビチェツク元大統領が施政の中で、「自動車工業は自分の任期四年の間に、四十年の進歩をとげる」と約束したことに始まる。クビチェツク大統領は就任の年、いち早く、トラックで九〇%、乗用車で九五%（いずれも重量比）の国産化に対し、生産設備の無為替輸入を許すといった一連の自動車国産化促進令を發表した。

これに应じて、ドイツのフォルクス・ワーゲンをはじめ、フォード、メルセーデス・ベンス、GM、ウイリス、DKV、シンカ、EPM、スカニア、トヨタなど、世界有数の自動車メーカーがブラジルに進出、生産を開始した。

ウイリスが先づ国産エンジン第一号を名乗り、メルセーデス・ベンツがディーゼル第一号車を完成、続く各社の操業によつて、五年後には十七万台、十二年後の一九六九年には年産三十万台を突破する数字を達成してしまった。

業界の 現状

各社の勢力をながめると、ドイツのフォルクス・ワーゲン社が乗用車総生産の七〇%を占め独走態勢にある。

当初は二位がウイリス三位がフォード、続いてGM、ベンツ、ベマグ、クライスラーという順の統計が出ていたが、のち、ウイリスがフォードに買収され、ベマグはフォルクス・ワーゲンに吸収合併、クライスラーがアメリカ本社 of シムカ社乗っ取りに伴つて、ブラジル・シムカと改称されるなど、ここブラジル自動車工

業界もご多分にもれず、買収、吸収、合併と巨大資本の偉力をまざまざと見る事が出来た。

その結果として、現業界の様相は、フォルクス・ワーゲン、メルセーデス・ベンツ、フォード、GM、クライスラーが上位を占め、この五社によつて主導権が握られている。

トヨタは残念ながら圏外に脱落した恰好。

トヨタがブラジルに進出したのは一九五八年で他社より進出が一年遅れた。

てがけた車種がディーゼル・エンジン付きのジープであり、エンジンはメルセーデス・ベンツから購入しての中途半端な生産である。

ビラ・ポリンニアにある工場の生産能力は、三交代操業にすれば月産七〇〇台といわれるが現状は平均八〇台といったところ、経済大国日本の一流自動車メーカー、トヨタの子会社としては意外なほどの低生産である。

シエアを誇るフォルクス

世界に名声を博しているフォルクス・ワーゲンが最初に製造されたのは一九三〇年、当時ドイツはナチスの政権下にあったが、経済的、高性能、低価格の車をつくれ、というヒットラーの命令によつて、ポルシェ博士が設計した自動車である。

この車は最初の設計以来ほとんどその原型を変えておらず、性能だけを高めて来たのが特徴である。前記したとおり、フォルクスは、ここブラジルでは乗用車総生産七〇%を占める圧倒的シェアを誇っているが、一九六六年以来、更に一億ドルにのぼる

ドイツ本社の追加援助によって、日産七〇〇台を目標にベマグを買収（一九六七年）陣容を固めた。

そうしたフォルクス・ワーゲンのあたるべからざる進出に挑戦しているのがフォードである。

フォードは対抗策として、ウイリス株の七五%を買い占め、ウイリスの工場で中型乗用車コルセルをつくりはじめ、一九六七年には更に大型車ガラクシーを生産、巻返しを計った。

一方、GMは、これまでバス、トラックを主力としていたが、一九六九年に入って、乗用車オパラ（四シリンドルと六シリンドルの二種）を発売、頗るつきの好評を得た。

当面、月産五千台を目標にしているという。最も話題を呼んだのがクライスラーの新型車ドッジ、これは合併したシンカ工場の一部を改造しての生産、これ又フォルクス・ワーゲンの強敵になりそうだ。追われているフォルクスは、当然のこととして、カブト虫スタイル車のほかに、四ポルタの新車（一九六八年）と続いて一九六九年にバリアントを開発、買収したベマグ工場で生産している。

一応国内需要に応えたフォルクス・ワーゲン社では、中南米諸国への本格的進出をねらい、まづ第一歩として、ウルグアイに組立て工場を建設することになった。

半製品のままウルグアイに輸出し、そこで組立て、完成品にして売り出す方式といわれる。同社では、対ウルグアイ輸出が軌道に乗りしだい、ラ米の各国にも同じケースで進出する計画が進められている。

このように、ブラジルの自動車工業界は独走するフォルクス・

ワーゲンと、米のビッグ・スリー（フォード、GM、クライスラー）のはなばなしいシェアー争いの幕が切つて落された。

自動車工業界は、この広いブラジルでは運送、交通、手段として、又、中南米諸国を対象とする輸出産業として極めて有望であることから、こんご生産、販売両面で、ますます熾烈な合戦が展開されよう。

トヨタ・ド・ブラジル自動車株式会社

本社・工場 エストラダ・デ・ビラポリンニア 一三KM

（サン・ベルナルド・ド・カンポ）

事務所 聖市アベニダ・パウリスタ、七二六 八階 八〇六号室

電話 二八七・七九六〇、二八七・八一四八

郵便 二〇八四四

ポ語で社名その他。写真（工場）

一九五五年に始まるブラジル自動車生産計画のなかに、世界の大企業のなかに伍して日本からはトヨタ・グループが参加した。当時のGEIA（自動車工業審議会）の認可を得て有限会社トヨタ・ド・ブラジルが発足したのは一九五八年一月二三日。創立資本金は一万コント。

第一段階は同年十二月より借工場（サンパウロ州政府の珈琲倉庫）で、イギリス系のジープ生産で知られたラソド・ローバ社から購入した機械設備を利用してのガソリン・モーター付ジープ組

立生産を開始する。輸入された八〇〇台分の部品を使用しての組立生産にも拘らず、一九五九年五月から完成されたトヨタ車は、すでに重量比で六〇%の国産化を行なっており、同時に強力なエンジンと高い走行性能から各方面で好評を得、これらの車は今日もブラジル各地で活躍を続けている。

本格的生産に踏みきるかどうかは、現在の強力な世界企業に成長したトヨタと異なり、当時まだ日本本国に於ての年々厩大な設備投資を必要とした当時のトヨタにとって大問題であり、一九六〇年中期より本格的国産車生産について、或いは今後のブラジル市場についての精密な調査を開始、一応の結論を得て一九六一年三月、企業体を株式会社組織に変更すると同時に、現工場所在地の、サンパウロ市隣接のサン・ベルナルド・ド・カンポ郡に一九万平方メートルの工場用地を購入、直ちに建築面積一・二万平方メートルの工場建設にふみきった。

新工場用の機械設備は一九六一年一月から十二月までの期間、工場建設の進捗状態に合わせて導入され、これら無為替輸入機械類の総額は一五八万ドルに達した。

トヨタ・ド・ブラジルの第二活動期は、一九六二年四月、メルセデス・ベンツ製七八馬力ジーゼル機関着装のトヨタ・バンディランテ車完成、販売をもつて始まった。新工場完成はこれに遅れること半年の六二年十一月である。

新工場、新製品を得たのちのトヨタは、一番問題であった労働力の質の向上に努力、一方で製品の高品質を確立すると同時に、他方、ブラジル政府の要請でもある製品車輛の国産化率の向上に努力、一九六三年八月からは九八%以上という高水準にまで達し

た。

販売面ではこの広大なブラジルの多くの地点に自力での販売、技術サービス・ポストを開設する事が無理な事から、トヨタに比べて僅かながら先発メーカーであるメルセデスのエンジンを装備する事で、すでに各地方に出来ていたメルセデス社のサービス網を利用するとの方針が当り、生産台数は僅かながらトヨタ・バンデイレンテ車の名声は広く全ブラジル、特に各方面の開発前線地帯に於ては絶対的なものとなる。

このあと、だが、ブラジルは未曾有の政治・経済両面にわたる激動期に見舞われトヨタ社は月産二〇〇台から五〇〇台への拡大計画も実施を見合わせ、専ら人的資源の育成と技術習得のみの態度を保持する。だが市場傾向については精密な注目を常に払い、僅かながらブラジルの自動車生産増加傾向を示した一九六六年度の報告書で、すでに日本のトヨタ本社は「：年間一億ドルを上廻る額で続けて来た日本の諸工場に対する設備投資は一九六八年をもつて一応の終了となり、そのあと海外工場、特にブラジル工場に対する投資に努力する：」との態度を表明した。

永年の待機姿勢を続けていたトヨタ・ド・ブラジルは、一九六八年下半期より急にその動きにあわただしさを加えてくる。製造、営業、資金面部の日本の技術者陣の来訪がひんばんさを加え、昨年末から今年始めにかけてはエンジン排気量二〇〇〇CCと二二〇〇CCの二種にしぼっての徹底的な調査、研究も実施された。その結果として最後に残った車種は一二〇〇CC級の小型乗用車といわれる。

何れにせよブラジルの自動車工業界は、現在、各社そろつての

乗用車発売で始めて根が地に着いたの感じを与え始めた段階にあり、しかも国土の広さと整備されつつある道路網から考え、ブラジルが将来に自動車の極めて大きな市場になる事は間違いない。その予想から大手の各社は厩大な先行投資を敢て行ない、仮えば従来トラックとバスの分野だけに止ったメルセーデス・ベンツ社まで七〇年カミニヨネット、七二年乗用車発売のプランが言われるまでになっている。

厩大な資金と完全に世界水準に達した技術を持つトヨタが、今や全国的知名度を持つに到ったブラジル市場に於て各車種に進出する第三次発展期をむかえるのはここ二、三年の間のことと予想される。

写真説明（ピラポリンニアにある工場の遠景。）

中 田 商 工 合 資 会 社

聖市アベニード・プラスティスプーマ、二〇〇（ピラポリンニア）

電話 四三・二五四四、四三・二八二二、四三・三三五五、四三・三七八八

写真（工場と社長）

中田社長が自動車の部品製作に目をつけたのは一九五五年、この会社はいわば自動車工業の縁の下の力持ち的工場である。

創業時から兄弟力を合わせての経営で、自動車工業発展の波に乗り、部品メーカーの中田商工は驚くほどの飛躍を見せている。現在のピラポリソニア工場に移ったのが一九六七年十月、中田勝社長（長男）を中軸に、勝秀氏（二男）が副社長、英治氏（三男）販売担当、博登氏（四男）生産担当と、それぞれ兄弟で重要部門を押えている。

中田兄弟の機械部品の製作経歴は古く、とくに中田社長は四十年に近い技術屋で、フエラメンティロ精神に徹した鬼的存在。

中田商工が群を抜いて発展したのはいうまでもなく、その高い技術水準にあるが、そのためには又、たゆまない研究を必要とするわけで、生産担当の博登氏は、自動車工業界の技術最前線を視察するため常に欧州や米国、日本に足を伸ばしている。

鋼鉄の加工、製作面では、西ドイツのエレン・ライト社と技術提携を行っており、そのために中田社長も一昨年西ドイツの業界を視察した。

主なる製品

ピラポリソニアにある中田商工の建坪は六千五百平方メートル、資本金三〇〇万新クルゼイロ従業員四〇〇人を擁する堂々たる会社で、現在生産量が需要に追いつけず工場増築を計画するなど、うれしい悲鳴をあげている。

主なる製品は、バーラ・デ・ジレッソン、カイシア・デ・カンピオ、その他精密自動車部品などで、中でも、バーラ・デ・ジレッ

ソンが主である。

バーラ・デ・ジレッソンというのは、自動車操縦に一番大切な、前部車輪の方向をハンドルの先から連結する棒状の棹である。

その一連のバーラは、鋼鉄の棒とカシンボ、その中にゴムやプラスチックの部品が加わる複雑なもの。

フォルクス・ワーゲン社に、月産約二万八千組のバーラ・デ・ジレッソンを納入している。中田商工の特徴は、工作機械のほとんどが自家製作機械であること。

一部には旧式機械もあるが、それに自家製の自動装置を加設して使用している。

したがって工場の一部は、工作機械をつくる工場に当てているといった具合。

現在ブラジルで、バーラ・デ・ジレッソンのメーカーは、中田商工ともう一つ米国の進出企業トンプソンがあるが、フォルクス・ワーゲン社の八〇％は中田商工の製品であるという。

社長	中	田	勝
副社長	中	田	勝
販売担当	中	田	英
生産担当	中	田	博

写真（工場の一部。右枠、中田勝社長）

金子兄弟商会

本店 プ・プルデンテ市アントニオ・ロドリゲス街一一三〇

電話 二九六二、四三三八、五二三八

郵函一四八六

支店 プ・プルデンテ市アベニード・ブラジル、一九一八

電話 三七八一

〃 ランシャリア市アベニード・ドン・ペードロ・セグンド

四九五

電話一八九、二一六 郵函一五〇

事務所 聖市ピネイロス街一四〇二 電話 二八二・一四〇四

金子兄弟商会の本家本元はソロカバナ線イエペーで、そこに六〇〇アルケールの珈琲農場があり、珈琲精撰工場をも併せ経営している。

農業を出発点とした金子兄弟がソロカバナ線の雄都プレシデンテ・プルデンテ市にメルセーデス・ベソツ、トヨタ、フォルクス・ワーゲン、DKW、VEMAG、マッセイ・フェルグソン社の代理店を主業とする「金子兄弟商会」を創立したのは一九五九年四月。

その組織と資本力にものを言わせて、昨年度は、メルセーデス・ベソツで全伯第三位、フォルクス・ワーゲンではソロカバナ線地方の模範会社、リーダー格にランクされた。

年間約二千台の自動車を販売するというから、全国屈指の大手自動車販売会社サブリンコ、ブラジルワーゲンに余り劣らない成績をあげているわけだ。 同社では中央銀行監督下のもとに行わ

れている今はやりのコンソルシオ・システム（自動車無尽）をも採用、販売網を拡大している。資本金二五五万クルゼイロ新、従業員は、本・支店を合せると一六〇人に達するという。

プ・プルデンテ本店には自動車陳列所、車庫、修理工場（同社はVW代理店業の傍ら、フォルクス・ワーゲン車をはじめ、メルセデス・ベンツ、トヨタ自動車、マツセイ・フェルグソンなどの修理、アフター・サービス業をも兼営している）、事務所などを完備した一寸類のない広大な建物がある。

同社の組織、人事機構を眺めると、サンパウロ事務所は金子頼一社長が業務を担当、プ・プルデンテ本店には専務金子憲一、農場・精撰工場が副社長金子勝美、プ・プルデンテ支店及びランシヤリア支店に甥という具合に重要部門はそれぞれ兄弟親戚で固めている。

金子頼一氏のプロフィール

金子商会の総元締金子頼一氏は、これまでプ・プルデンテを根城にしていたことから、サソパウロ人には余り知られていないが、リベルダーデ銀行の頭取に要請されたほどの実力者（同行は経営の乱脈がもとで身売りとなり、ついに金子頭取は実現しなかったが……）同氏には金子財バツの立役者といったカゲは微塵もなく、人当りは実に柔い。

が、しかし話が仕事のことになると俄然、秘められたシンの強さを見せる。

シソとノンをはつきりする人、所信に向ってはテコでも動かな

い面もあり、粘り強さもある。この人を得て金子グループ事業は先づ安泰と言えよう。

社 長	金 子 頼 一
専 務	金 子 憲 一
副社長	金 子 勝 美

写真説明（プ、プルデンテ 本店全景）
上、写真（本店と社長）

平井自動車商工会社

聖市 ミニストロ・フェレイラ・アルベス街三三〇（バイロ・
ビーラ・ポンペイア）

電話 六二・四六八五、六五・一八九九、六五・二六五三

一九六四年九月創立と、まだ極めて短かい企業歴ながら、時代的な背景も幸いし、さらに全社的な努力に支えられて驚異的な発展を示して来ているものに平井自動車がある。

ブラジルの自動車生産で、今まで常に過半数以上を生産し、特に小型乗用車の部門では完全に市場を独占した感じの強いフォルクス・ワーゲン社の、サンパウロ市内に於ける日系唯一の代理店としての認可を受けたのが、そのまま会社の設立時期となった。

「当時のフォルクス・ワーゲン社の生産は日産五〇〇台体勢の時

代。これが今日では日産九〇〇台となり、さらに一九七〇年代には日産一〇〇〇台体勢を目ざしているが、平井自動車は、そのフォルクス・ワーゲン社の発展を遥かに上廻る成績率を示してきた。

今日、ブラジル全土におけるフ・ワーゲン社の代理店は九〇〇店強、そうしてサンパウロ市内には全数の約一〇%近い九〇店があるが、平井自動車は、その九〇店のなかでA級の一〇にランクされている。

フ・ワーゲン社の販売政策の厳しさは既に定評がある。各代理店は、その月間割当台数を消化しないと、営業成績に大きく影響して来るわけだ。平井自動車の月間割当台数は現在約六〇台だが、平均して、その割当数量を大きくオーバーする好成绩を示している。

当社の内部組織は新車輻販売部、中古車輻販売部、部品部、修理部、ガソリン販売部の五つからなり、ここに約九〇%の従業員が働いている。フ・ワーゲン社代理店としての中心事業部は言わずと知れた新車輔販売部。月間割当量、更にはそれを上廻る成績を出すかどうかは一重にこの部の責任となつて現われて来る。

平井自動車のA級ランキングの秘密の一つは、この新車輻販売部のなかにあるコンソルシオ販売課の成績によるところが多かつた。

コンソルシオ・システムは何処の自動車代理店でも行なっているが、その正確な業務遂行は極めて難しい。平井自動車の場合、それに少しの間違いもない事が広い範囲の人々の好評を得た。

「他方ブラジルの自動車工業界は、一九六八年の下半期以来、き

わめて過熱状態にある。何よりも各自動車メーカーがそれぞれ新
型乗用車を出して販売促進に乗り出した。このため、ブラジルの
自動車生産台数は、一九六八年の二七万台から、今年は四〇万台
に・と一擧に四〇%強の増加さへ予想されている。このような状
勢変化を早くも察知した平井自動車では、一方でコンソルシオ・
システムの強化をはかりながら、他方、新たに専門のセールスマ
ンを数名導入、激化する販売戦に備えて来た。これらのタイミン
グ良い処置が、現在において充分な成果を生み出して来ているわ
けだ。

さらに平井自動車には、他に比較して強い戦力となっているも
のがある。それは自動車修理部。勿論フ・ワーゲン社の場合、ど
この代理店にも修理部はある。しかし、社長平井哲雄氏自身がそ
もそも自動車修理技術者の出身。その高度な修理技術は今でも定
評がのこっている。例えば、かつて高級輸入車に見られた（現在
ではフォード社のLTD車に装置されたものもあるが）自動変速装
置など、広いサンパウロに於ても、その完全な修理が出来るのは
平井哲雄氏以外に僅かしかないとさえ言われる。

この高度な技術の所有者に率いられる平井自動車修理部の技術
が高いのも当然で、このことは中古車販売の面に於ても、「平井で
修理、調整したものなら…」との優利な販売を導いて来た。ブラ
ジルの自動車生産が増加するにつけ、この中古車市場も極めて大
巾な拡大が見込まれているが、その点で平井自動車の中古車輛部
は大きな戦力を発揮してくる事は間違いない。それぞれに特徴を
持つ五つの部門の発展に支えられ、平井自動車は発足後僅か五年
間で資本金八〇万新クルゼイロス、昨年の事業分量は約七〇〇万

新クルゼイロを算えるまでに達して来た。もちろん自動車は当ブラジルに於て現在の最も生長力強い事業部門。今後は各自動車メーカー間の競争の激化、さらには既にフ・ワーゲン社で達成した如く、大量生産体勢から来る価格の引下げもあつて、その消費が膨大な量となつて来る事は疑いない。

そのような全体的な傾向のなかで、果して如何なる体勢で事業拡大を導くか。

これが当面の平井自動車の問題点だが、予想される一九七〇年代の大型消費時代を前に、平井自動車では着々と将来の中型幹部の人材養成にはげんでいる。これら人材が活動期に移るとき、巨大資本を背景にした多くの自動車代理店を相手にまわし、平井自動車は更に大きく飛躍する事が予想される。

社長 平 井 哲 夫

合資会社レチファイカドーラ中司兄弟商会

中央事務所 パラナ州ロンドリーナ市モッソロー街五二九、五四
電話二・一三二四

営業・電話 二・一三二〇

工場 電話 二・一三二一

写真(工場内部と社長)

現在、北パラナ最大と称されるものに中司兄弟モーター再生工場がある。中司三郎、義博両氏の共営によるもの。兄弟は父親万吉氏（山口県出身）と共に一九二八年来伯。アサイ植民地の開設と共に一九三八年家族はパラナ州に移り棉作に従事、アサイに於て義博氏はドイツ人機械技術者よりモーター類修理について指導をうけた。

その技術に充分の自信を得たところで自動車修理工場を開設する。ところで、一九四〇年代の後期、ブラジルの珈琲作は未曾有の好況にみまわれ、北パラデの珈琲新開地は急速に開拓されてゆき、そのなかでロンドリーナ市は、誕生後間もないままに、すでに北パラナの中心としての重要性を帯び始めて来る。この状況から将来を予想した中司兄弟は、家族を説いて一九四八年九月ロンドリーナに移動。ここに中司兄弟モーター再生工場を開設した。資本金一二〇コント。また当時三郎氏は二八歳、義博氏二六歳。勿論、父親万吉氏の指導はあったものの修理工場の主体は三郎氏と義博氏で、新興都市ロソドリーナにふさわしい小機械工場の誕生だった。

ところで一九五〇年代に入り、珈琲作の拡張とともにロンドリーナの進展は著しかった。この時代、ブラジルの珈琲生産の主体はサンパウロ州からパラナ州に移ってしまうが、従ってロンドリーナ市の人口増加率はブラジル最高だった。このような条件のなかで技術に充分な自信を持つ中司モーター再生工場が拡張につぐ拡張を続けたのも当然である。義博氏が工場内の技術面を視、三郎氏が営業面を担当するコンビの良さも事業発展を大いに推しすすめる事になった。また、事業拡張にともなって修理に要する

部品も多い事から、自動車部分品販売部をも開設、単に自家使用分のみならず、一般消費者の需要に応じる。

ところで、最盛期の開拓地では技術の良否、作業の好悪をとわず営業は拡大するのが普通だが、ドイツ人技術者からの厳しい指導を受けた中司兄弟工場では、利益の大部分は新式の機械設備として企業内に再投資されて行つた。同時に、工場内の就労者には徹底的な技術訓練を与えていく、この直接に目に見え難い長年の努力は、一九六〇年代に入り珈琲を含めてブラジル全体の経済不調期に、中司工場を支えてゆく最大の力となった。

現在、中司兄弟モーター修理工場内には、一〇〇台を越すアメリカ製、デンマーク製、ドイツ製の各種新式機械群が動いており、モーター再生工場としては珍らしく、作業は流れ作業システムで処理されている。ここに約九〇名の技術者が活躍しているわけだ。しかも、技術、機械類の更新のテソポの早い現代の事から、今日でもなお、この機械類は、毎年その何分の一かが最新式のものに更新されて行きつつある。この機械類、技術陣のため、今は極めて種類の増えた国産車、また数は減つたというものの、依然として種類の多い輸入車の何であれ、この中司兄弟モーター再生工場では、確実に修理を行なっている。また、最近では農業機械化の政府方針に従って増加しつつあるトラクターの修理発注も多くなつてきている。

修理工場のために始めた自動車、トラクター部分品販売業務も、今では極めて拡大してしまった。だから、初めは勿論小売だけから始めたものだが、現在では小売部の他に卸売部門も増設し、その取引先はパラナ州全域を含むまでになつてしまった。かくて、

中司兄弟モーター再生工場は、資本金は十数度の増資によって今日では五八七、二七〇新クルセイロに達し、また業務内容は工場側がモーター再生、一般修理、エンジン類調整の三部門、商事面が部品の小売、卸売と二部門計五部門に達するまでに生長してしまつた。

しかも、現在なお二人とも五〇歳に満たない若い経済陣ながら、すでに中司兄弟工場では次代への発展のために、若い指導者の育成が心がけられている。機械技術にしろ経営技術にしろ、今のように変転の激しい時代に若し少しでも固定したら、もう忽ち競争に立ちおくれる事になる。そのためには人材も常に新しくしなければならぬと言ふわけ。

北パラナ経済が高度成長期から安定成長期に移つた今は、中司モーター再生工場では新分野への進出も企画されつつある。

社長 中司 三郎

中司 義博

写真説明(中司工場内部 円内 社長 中司三郎氏)

伊藤父子製作所

本社 オーリスニョス市ルア・エスペジシヨナリーオ一三一五

電話 二〇五六、二七三八、二四四〇

C・P 一六八

聖市事務所 アベニード・パウリスタ二〇七三 十二階、一二二三号室

電話 二八七：八六〇六

写真（社長）下、ポ語で会社紹介。

「トルツキ・イトウ」の名は、ソロカバナ、パウリスタ線、パラナ州一円にわたって知らぬものはない。

伊藤父子製作所の業務は一口に言うとは既製カミニヨンの積裁量を多くする工作所である。

もつと分り易いいうと、後部車体を延長、四輪タイヤを六輪に増し、より多く積めるように改造する仕事である。

（エキ・パメント、レボックス、セミ・レボックス、テルセイラ・エイショ キンタ・ローダなど）。

その過程では、現有馬力を一〇〇％に生かすことが主となり、積載量は大体五〇％内至七〇％の増加となる。

かりに六トン積のカミニヨンなら九トン積むことが可能になるので、大きな収益につながるから遠くは、ミナス、バイア、マツト・グロッソ辺りからの発注もあり、事業量は無限といっている。

伊藤運作社長は、山形県鶴岡市の出身、横浜ドックで組立工として働いたこともある。着伯後、アラサツーバ、グアララーペスで雑貨商を経営していたが心気一転、身についた機械工としての経験を生かし、アラボンガの町で自動車修理工場を開業したのが一九五四年、何事につけても研究改良を怠らない伊藤氏が、自動車修理の関連事業として車体改造の新分野に乗り出したことは極めて当然のことであった。

サンパウロ州とパラナ州に隣接する最も立地条件のいいオーリ

ンニヨス市に目をつけ工場を移転したのは一九六一年以来、自動車工業毀盛の波に乗って伊藤製作所は不況知らずの発展を見ている。

写真（製作所の一部。）

うれしい悲鳴の事業者

伊藤製作所は運作社長を中心に、英三（二男、副社長）、徳三（長男、販売担当）、太一（三男、技術）友一（四男、技術）、藤原伊藤和子（長女、会計）で、それぞれ重要ポストを固めた一族会社である。

現資本金六十二万コントス。この五月に百万コントスに増資するという。

パラナ州からオーリンニヨスへの入口にある大工場には常時小中型カミニヨン二十台ほどが横づけられ、整形外科手術を受けている。工作機械八十台、従業員一四〇人に支えられた月のモビメントがザット八十万コントス、おそらくオーリンニヨス一の儲け頭だろう。

パウロ副社長のプロフィール

伊藤運作社長はすでに七十歳を越える年齢で、どっちかという実務よりも大目付的存在。

一方、長男徳三氏は持ち前の外交手腕から、外廻りを専門としているので、勢い、同社の実質的社長はパウロ英三ということになる。それにしても、父子兄弟実に仲睦まじく、文字通り、外に

対して内を固める式の経営家族主義である。

伊藤社長の「兄弟団結して将来を期す」の教訓がよく子息たちの根性にすえられていて、一家再興の夢を持ち続けたことが今日、企業共同体確立を目指すことになったのであろう。

副社長、パウロ英三氏はまだ若冠三十四歳の少壮事業家である。人当りもよく、ソロバンに強く経営力の卓抜さを思わせる。

「職場を廻る時、私は欠点やアラを探そうというのではなく、どこか誉められるところはないかを見つける」と高速度成長のチャンピオン、パウロ副社長は言う。

なるほど、こうした人間肯定の精神が著しい同社発展の秘密なのかも知れない。

社長 伊藤 連作

副社長 伊藤 パウロ英三

渉外担当 伊藤 徳三

技術担当 伊藤 太一

技術担当 伊藤 友一

財務担当 藤原伊藤 和子

写真説明(伊藤製作所の一部)

レヂストロ自動車商会

レヂストロ市ウイルド・ジョゼ・ソウザ大通り116

レヂストロ・ホテル

レヂストロ市アベニダ・フェルナンド・コスタ170

前路事務所

レヂストロ市アベニダ・フェルナンド・コスタ180

写真（事務所と前路氏）

一世から二世へのバトン・タッチが目立ちここ十年にコロニアの人物地図は一新した。明日のコロニアを動かす地方人物となると、レジストロ地域では先づ、前路竜吾、前路豊兄弟をあげないわけにはいかない。

それほどに前路兄弟は、公人として、又事業家として内外人間に知れわたっている。前路竜吾氏は、前路七郎氏（故人）の長男、一九二一年のレジストロ生れ。

高商を出て一九四〇年頃から、レジストロで経理事務所を経営、現在百三十に及ぶ商社の会計事務を担当、一方諸官公庁手続を扱っている。

前路豊氏は竜吾氏の実弟

レジストロ生れ。四十五歳、ゼツリオ・バルガス高工を出たのが一九五九年、一九五五年には早くもレジストロ市会議長をつとめた。

レジストロ・ホテル

ホテル・レジストロは一九一五年、前路七郎氏によって創業された。

今年で五十五年の古いノレンである、おそらくレジストロにおけるホテル第一号だろう。

前路七郎氏逝去後、事業は三男豊氏に引きつがれたが同氏の誠実と夫人の内助の功によって、ホテルはいやが上にも繁昌している。

周知の通りレジストロは、多彩な産物を誇るところだけに、ビ

アジアンテの往来も激しい。水郷レジストロとも言われ、美しい自然に恵まれているのと近隣にイグアツペ、カナネイアなどの勝地を控えていることから、行楽、観光客が絶えない。

とくにサンパウロとクリチーバを結ぶBR2街道が横を走って以来は目立ってインシンを極めている。

前約でもない限りホテルはどこも一杯、常に狭隘を感じていたことから前路氏は目下、二階建、二十五アパートを構成する第二ホテルを建築中で、五月中旬イナウグラソンを行なうという。

レジストロ自動車商会の開業

前路豊氏は、ホテル事業の傍ら小規模ながら自動車並に部品、タイヤの販売を兼営していたが自動車需要の増大と相俟って、一九六八年七月、実兄竜吾氏と共営で「レジストロ自動車商会」を創業した。同社は、ヴォルクス・ワーゲン総代理店が主業で、サンパウロ、クリチーバ街道脇に建坪三千平方メートルに及ぶ広大な事業所を建築した。

内部に自動車陳列所、販売所、修理所部品販売所などがあり、開業初月早くも二〇台を販売する好成績を見せている。

レジストロ自動車商会

共 営 前 路 竜 吾

前 路 豊

レジストロ・ホテル

経営主 前 路 豊

前路経理事務所

代表 前路 竜 吾

ダ マ 自 動 車 株 式 会 社

パラナ州マリंगा市アベニード・パラナ一二三二

電話 二一六四、一七〇二、二二一六、二七二九

写真(事務所と社長)

新しい形式で発足した企業として始めから注目を浴びたものに北パラデ、マリンガー市のダマ自動車がある。営業業種はフォルクス・ワーゲン、DKW二種の車輛の代理店。

新しい形式というのは、実は日系コロニアには非経済団体としての県人会があるが、その一つ、長野県出身者での信友会は独自の組織と結合の堅さで知られている。ところで、その信友会のマリソガー支部の有志二六名が中心となって創り上げた企業がこのダマ自動車となるわけだ。もちろん信友会のメンバーだけでなく、地方の出身者、特にブラジル生れの二世グループも多く、全体では四八名の株主となっているが、何れにせよ、一親睦団体が中心となって設立した営利会社で、極めて好調な発展をとげている企業は他に一寸類をみない。

この信友会メンバーが中心な事、それに加えてダマ自動車の特徴は、一般商店主、農場主、歯科医、会計士等々、広範な職業分野の異なる人々がこれに参加している事である。株式会社である以上、各分野の人が株主となる事は当然だが、ダマ自動車の場合、

実はこの広い事業分野を異にする人達が、積極的に経営者として、企業運営に参加している事にある。しかも、その人達の年齢が極めて若い新世代のことである。

ダマ自動車の発足は一九六四年三月、まさにブラジル政治体制の激変期のさなかに当った。この発足は、一九五〇年代初頭から珈琲生産の一大中心地として、かつてのリベイロン・プレットにも匹敵されるマリンガーに於て、珈琲による資本蓄積がすすんで来た年と同時に、過去の経験から「単に加排の単一作だけでは危険も多い。また、出来る事なら農業外の経済活動への進出が望ましい：」との考えが多くの人々の心の座に芽生えたところから始まる。

その際に話合いの場の中心的役割を果たすのが信友会であり、だ話が具体化して、今後のパラナに於ける最も急速な需要増加が見込まれる自動車販売代理、ならびに修理業務と決まり、その実際化の問題に直面したとき、信友会の大部分を占める老年に近い世代のものは後に退き、「：今後の実際の業務は新世代のものであれば：」と見事なバトソ・タッチが行なわれた。

ここで実際の経営の任を負わされた新井昭三社長、ほか三名の若い経営者たちは、また見事にその期待に応える。ブラジルの自動車会社のなかで、フォルクス・ワーゲン社は代理店規格の難かしい事で知られている。だがダマ自動車では、車種としては最もブラジルでポプularであり、しかも需要の多いフォルクス・ワーゲン社以外のものは目につけず、再三にわたるフォルクス本社との交渉のすえその代理権を獲得、マリンガー市中心のパラナ大通りに、近代的な社屋を建築してしまう。

如何に大勢の人々の協力があつたからと言つて、事業がそれだけで伸展するものではない。

まして、同企業発足直後はカステロ・ブランコ新政権が成立して、今までの高テンポのインフレを阻止するための大巾な緊縮政策が実行された時期に当る。また北パラナの景気を直接に左右する天候も決して幸いしなかった。だが、その恵まれない環境のなかで新設のダマ自動車は、着実に事業の拡大をはかつていった。まさに事業に理解を持つ全株主と、さらには自分達の専門分野でないものの、若さと情熱で仕事に取り組んだ経営者達の協力一致体勢の勝利だった。同企業発足時の一九六四年、僅か一〇余万台の年間製造台数だったブラジル自動車工業界は、四年後の一九六八年、すでに二倍以上の二七万台、そして一九六九年には約三五万台の製造台数と驚異的な伸びを示している。この自動車業界の進展にともない、ダマ自動車でも急激な事業分量の増加となつて来ている。このため従業員も次第に増加して、今日では既に約五〇名に達している。

僅か五年前、マリンガー市に発足したダマ自動車は、今では単に同市内のみでなく近隣地区までも広く知られる規模にまで達した。現在、すでにマリンガー市からウムアラーマ市、更にはイグアスー、セッチ・ケーダス方面へのアスファルト舗道工事も進捗しつつあり、今後のこの地帯の自動車、特に乗用車需要はさらに急増する事は間違いない。この状況のなかでダマ自動車は着々と広い地盤を形成しつつある。

写真 ダマ会社事務所

左 梓 新 井 昭 三 社長

大城武盛合資会社（カフェー・リンコン）

マツトグロツソ州カンポ・グランデ市アベニード・スセンノール

合資会社カンポ・グランデ自動車会社

マ州 カンポ・グランデ市アベニード・マレシヤール・テオドロ六三

合資会社トヨタ・マツグロッセンセ

マツト・グロツソ州カンポ・グランデ市ドン・アキノ街三〇

この三社は大城武盛氏を中軸とする親戚グループ経営によるもの。

中でもカンポ・グランデ自動車会社は、麻州における日系人のフォルクス車代理店第一号という輝かしい肩書を持つ。

大城社長がカンポ・グランデ市に定着したのは一九二〇年のことである。雑貨、小間物商として次第に芽を出し、その蓄積から珈琲園経営に乗り出し。一九四八年には早くも、関連事業とするコーヒー精撰工場、珈琲焙煎業「カフェー・リンコン」を創立している。

カンポ・グランデ市内及び近隣都市の発展につれて、カフェー・リンコンの製品量は次第に拡大し、現在では、月平均の珈琲使用量が八百俵、一台の焙煎機から出る製品は三台の配給車を常置するまでに至った。

大城グループが自動車業務に伸展したのは一九五三年である。聖州奥地の道路改修が進むにつれ、それまでノロエステ鉄道の上に依存していた南麻州の交通事情も次第に様相を変えてくる。とくにカンポ・グランデ市とクヤバー間の地上交通は自動車に頼る他はない。

麻州においても道路の拡大、補修の動きが見えはじめた。先見の明があり、機を見るに敏なる大城氏が、その動向をつかまない筈はなく、先づドッジ自動車の代理店を開業した。だが運悪く、ドッジ社は次第に業績が下り、又その親会社クライスラー社も長い低調の期間となってしまう。そのような事情から大城氏は進出間もないトヨタ自動車の麻州総代理店に切り代えた。

トヨタは目下ジープ型、及びピックアップ型式の二種しか生産していないが、農村地帯、特に悪路の多い南麻州あたりでは絶対的な強味を持つ経済的な小型車輛であり、大城グループの販売プロモーションと合せて、好調な販売実績をあげている。

更に同社では、この地方の農業近代化、機械化の傾向に歩調を合せて、機関付農具の取扱いを開始している。

フォルクス・ワーゲン社代理店業務開始は一九六六年六月、フォルクス車は周知の通り南米最大の自動車メーカーを誇り、サンパウロ工場の日産一〇〇〇台水準は目前に迫っている。それだけに代理店希望者は常時無数にあり、審査規準も極めて厳しい。

だが、販売経験十分な大城グループは、その豊富な資本と相俟って、見事にカンポ・グランデ市第一番目の代理権を獲得した。大城氏はそのために特に新社屋を建設、経験と技術にものを言わせての販売向上を目指している。

僻地だったカンポ・グランデ市も、今やソロカバナ回線は大部分がアスファルト舗装され、更にノロエステ回線も間もなく整備、舗装されることが決定した。

そうなればウルブプンガ発電所からの電力と相俟って、同市が一举に工業化への歩みをはじめるとも予想される。

又、サンパウロとは自動車旅行も充分に可能になって来る。そうした客観状勢は、自動車やそして又、近代農機具を普及することによって麻州経済開発の一助になろうとする大城グループの意欲とうまくタイミングが合っていて、飛躍的な発展が予想される。

経営陣

社長 大城 武盛

大城 恒俊 大城 義栄

写真説明 上、自動車陳列所 下、附属ポスト

右枠、天城 武盛 社長

レチ フイカ・イ ピランガ 合資会社

本社Ⅱ工場 聖市イピランガ区リベイロ・ド・アマ

ラール街五九六

電話 六三・三三〇一、六三・二〇二九

サンパウロ市内での自動車修理工場の数は、大小とりまぜて約三千と見られる。この自動車修理業務にも最近は専門化傾向が見

られ一方で電気系統、動軸、車輪関係（通称足まわり）、エンジン関係ラジエーター専門等々の分離があり、他方では製造工場別の系列化も進んでいる。このなかでモーターのレチフィカソン関係の専門工場は、機械設備投資の多いこともあって比較的になく約八〇工場となっている。このうちには日系のものも数社を数えるが、その第一号がレチフィカ・イビランガだった。

前チェリー無線社長の内山忠司氏は、第二次大戦後のブラジル経済好調期、急激に輸入の増加した自動車量、さらには諸外国の実例から、ブラジルも近い将来にモトリゼイシヨンの進行する事を予想これに関連した事業への進出を考えて、一九五〇年、レチフィカ・イビランガを設立する。当時、新車の輸入は増加する一方ながら、戦前期輸入の旧車輛も多く、これらにはエンジンのレチフィカソンを必要とするものも多かった。

事業量の拡張、更には専門技術者を必要とした等の事情から、創立後四年目、同社は組織を変更して合資会社とし同時に現社長三田晴通氏他二名が参加する。新資本金一〇〇〇コント。なお、この新参加者では何れもガソリン、ジーゼル内燃機関の専門技術者たちでもあった。

一九五〇年代後半、ブラジル国内生産自動車も相次いで発売され、内山氏が予想したモトリゼイシヨンの開始となる。従って事業も次第に拡大され、同時に新しい同業種工場の開設も始まった。ただ、当業種は、単に高額の新式機械のみによつて完全な作業が行なわれるものでなく、高度の水準を持つ技術者の存在を必要とする。この点に特徴を持つ同企業は、数多く開設される新式機械類を装備した同業者間に於て、前からの顧客を少しも失なうことな

く、しかも新しい顧客を増加しつつ事業を発展させる。

一九六二年、創立者内山氏は他にチェリー無線を創立して同社から退く。この時期、現社長らは事業の大巾拡張を計り、資本金を一抛に四倍に増加すると同時に、デンマーク製の新式機械類（レチファイカドール・ビラブレッキンその他）を導入し、現在なおブラジル国産不可能なエンジン用特殊部分品などの自家製造まで出来るだけの体勢を整えた。また、業務を拡大して、エンジン部分の部品販売業務も加える。

国内の保有自動車台数の増加とともに、しかも優秀な技術を持つ同工場だけに、業務が急激に増加したのは当然だった。しかも、国内生産開始期の自動車エンジンは外国品に比べて粗悪なものも多く、この事は業務拡大に拍車をかける事となる。一方で拡大する事業量に対処するための熟練工の育成も行ないながら、現在では三〇名に近い陣容を誇るまでになった。当業務のなかで最大のコストを占めるのは人件費であり、その各技術者の持つ技術水準が高いか低いかは、企業の生産性に大きく影響してくる。事業の拡張に加えて長年のインフレも影響し、同企業はすでに資本金も一〇万新クルゼイロに増資された。年間の事業分量は約九〇万新クルゼイロ。このなかで本業のレチファイカソン部内の事業分量が約六〇%、残り四〇%は部分品販売部門となっている。

粗利益率約四〇%の部品販売業務の拡大は、全般的な利益率の低下している現在では、同企業にとって極めて重要な部門となりつつある。

レチファイカの部門では近年になり、単に自動車エンジンだけでなく、これ以外の内燃機関修理も多くなってきた。一つには聖市

近郊農村部が機械化され、多くの小型エンジンが使用されるようになっていたが、近郊都市の修理工場にはあまり専門化された仕事は処理できぬものが多く、これらは地方修理工場から依頼修理を行なう。長年の名声の影響は思わぬところにまで伝わっている。一九六八年はブラジル自動車工業にとって二度目の発展期となった。

ほぼフォルクス・ワーゲンの独占市場だった乗用車分野にGMフォードクライスラー各社が一度に進出し、今年七〇年は急激な自動車生産台数増加が見込まれている。それでもなお、ブラジルの潜在自動車需要は極めて大きく、中古車市場はいつこうに下落の気配を見せない。自動車関連産業は、今こそ大きな発展期をむかえつつあるとも言える。

ただ一方、各自動車メーカーは修理サービス業務まで含めての業務の系列化に乗り出して来た。このような事情のなかで、すでに長い歴史を持つレチフィカ・イピランガの動向は極めて注目されている。

有限会社 アメリカーナ再生タイヤ

本店 聖市テオドーロ・サンバイオ街二四九六 電話 八

一・七〇二四

支店 聖市ベルシオル・コツケイロ街一三六

工場 聖市ピネイロス区ペドロ・クリステイ五五 電話 八・

七〇二四

写真（工場内部と社長）

コロニアで比較的類の無い業種の一つ。一九五九年、八名の共同出資により資本金一八五〇コントで発足した。ただ、タイヤの再生だけでは危険性もあるため、同時にタイヤ販売店も経営するという堅実な方針を採用した。同企業を中心の大平正氏は、それまで農業機械類販売店を経営していたのを、この業種に転換したものの。

古タイヤの再生、或いは再生ゴムの需要は、単にブラジルだけに限らず、世界的にみても増加している。特にブラジルの如く、年間のゴム需要約一〇万トンのところに、天然ゴム生産量二・五万トソ合成ゴム四万トンといった生産状況のところでは再生ゴムに対する需要はより高いこととなる。その再生ゴムの中で中心となるのは再生タイヤである。このような一般的事情のうえに、一九五〇年代末期から始まった国内自動車工業の進展でブラジルの自動車所有台数は急激に増加しはじめ、これにつれて当然自動車タイヤ、その一分野としてタイヤ再生業務も順調な伸展を示すこととなった。

一九六三年、インフレで膨張する経済事情の調整のため、政府は各企業に資産再評価による登録を指令、この結果、アメリカーナ再生タイヤ工場は資本金三万コントとなる。またこれまでの六年間に三名の共同出資者が脱退したため、この持分は残りの四名で比例分担した。

特別の経験はない共同出資者達で始めた事業だけに、始めの数年間はもっぱら技術習得期間。この間に他の先発業者の技術を視察、検討し、技術、設備の不足な分は誠実さと、丁寧な仕事で業

績を進展させた。自動車のタイヤは自動車部品のなかでは最も高価な消耗品。特に長距離運送用の大型トラックなどでは、タイヤ更新費は運賃コストの相当大的部分を占める。それだけに、再生タイヤの場合、作業の丁寧さ、材料の良し悪しは可能走行距離にはつきりと現われ、この誠実な仕事ぶりのアメリカナ社の業績は目に見えて拡張してくる。かくて一九六七年、創業一〇年目の同社は、サンパウロ市内の数多い業務の内で、取扱量に於てベスト・テン圏内に到達した。

現在の同社工場のタイヤ再生能力は一日約一〇〇本、ただ場所の手狭さもあって、需要の増加にも拘らず、同場所に於てはこれ以上の処理は不可能の線に達して来た。このため同社首脳部は、目下新工場の開設について種々の検討が行なわれている。なによりも、自動車台数は、フォルクス・ワーゲン、フォード等の各社の増産計画によって今後大巾に増加して来る事は疑いない。その場合の再生タイヤ需要もまた激増する。これに対処するには新式の輸入機械による作業のオートメーション化しかない。もちろん、これには龐大な資金を要するのも当然の事。一方、現在ブラジル産業の各分野で見られる、海外大資本の進出はこの再生タイヤの部門も例外でない。何よりも、現在すでにブラジルにある世界の自動車タイヤ大手メーカー（米国系のグドイヤー、ファイアーストーン、ダンロップ、伊国系のピレリー等）が、このタイヤ再生分野にも進出の動きがある事だ。若しこれらの企業が資本力にまかせて、新式工場をもつて進出するなら、アメリカナ社としてもコスト低減のためには同様の最新式設備をぜひとも必要とする。これが当面の同社の直面している大問題というわけだ。

アメ・リカーナ社の販売網はサソパウロ市内、及び隣接ABC市区、更には中央線の諸都市、及びジュソジアイー。更に共同出資者達の関係から近郊農村部の農業者達の消費者層を見落すことが出来ない。特に農業者達は、この二年ほどの不振はあったとはいえ。急激に機械化が進んでおり、この分野の将来の消費は急激なものが予想される。

現在、資本金は増資により一二万新クルゼイロに達した。また技術者達も養成に努力した結果、三〇名を越す熟練工を持つに致っている。販路も充分に拡張した同社が新工場建設に着手するのも、もはや、さほど遠い将来の事ではない。

社長 大平 正

小畑 惣次郎

有限会社 南保商会

パラナ州 ロンドリーナ市キンチーノ・ボカイウーバ街九三二

電話 四二一 郵函 六二一

写真(商会)

一九五〇年代の末、次第に下降するサンパウロ州を追い抜き、名実ともに北パラナはブラジル珈琲生産の中心地となる。そのさ

なか北パラナの中心ロンドリーナ市に誕生したのが南保商会だった。正確には一九六〇年一月一日の設立。

南保商会の営業種目は自動車タイヤの販売と、老朽タイヤの再生、ところで、ブラジルの自動車事情は、一九五〇年代の後半、政府の推進により外国資本の有名メーカーが進出して来ての国産化により、急速な台数の増加を示すことになる。もちろんタイヤは自動車工業の重要な部分品製造分野であり、自動車の製造増加に従ってピレリー（イタリア系）、ファイアー・ストン（アメリカ系）、グッドイアー（アメリカ系）等の各メーカーは工場の製造能力増強をはかる。

だが、新造車の増加に加え、より根本的にはブラジルのゴム不足といった事情もあつてタイヤの新製品の高価格もあり、この当時のブラジルでは再生タイヤの需要を急増して来た。特に、新たな珈琲生産の中心地として発展途上にある北パラナ地帯で、より強い新、または再生タイヤ需要がおきたのは当然の事だった。

一九四七年、また、開発初期ともいえた時代の北パラナに移り、その事情の変化を観察して来た南保友勝氏（北海道出身）は、将来にかけての自動車、さらにはタイヤ事情の見通しのもとに、一九五〇年代の一〇年間、大谷タイヤに於てタイヤ再生の技術面、さらにはタイヤ工業会社の経営について経験を重ね、その結果が前記した一九六〇年初頭のロソドリーナ市に於ける新会社設立となったものだった。従つて、南保氏の予想とおり、会社は設立の始めから好調な発展ぶりを示すこととなる。会社設立後五年目の一九六四年当時、すでに新タイヤの年間販売量一・二万本、タイヤの再生は一・五万本にも達していた。事業の発展にともない、

自動車関連の他の分野への進出も計画、これは南保商会の隣接地に、南地氏との共同で自動車部分品販売の「ナンキ商会」となつて現われた。

ブラジルの自動車関連産業が本当に伸びを見せ始めたのは一九六五年以降のことである。これは、一つにはブラジルに進出して来た海外資本の自動車工業が、約一〇年間を経過して、始めて本当にこの地に根を伸し始めたこと、更にはフォルクスワーゲン、その他の主として乗用車メーカー間で、製造、販売競争が激化して来た事に因る。これらの事から、北パラナ地方に於ても、農村部といわず都市部といわず、車輛台数は急テンポで増加し、これは南保商会またはナンキ商会の販売高に直接に反映してきた。

但し、如何なる好況にも南保商会では計画を変更してまでの急激な拡大策はとり入れなかった。ただ再生機械の更新、台数の増加、及び販売要員の育成といった組織内部の強化策をとり、この事で、時折の不況時に際しての企業の抵抗力を著しく高めることとなる。

直接に南保商会の活動と関係ある事ではないが、創立者南保氏の企業経営の方針を示すものとして日本語学校“めぐみ学園”の建設がある。この運営は教師方に一任されているが、企業にも社会的責任があり、常に利益の一部は如何なる形でか社会に還えされねばならないとする南保氏は、その方法として学校、教育の方向を選んでいる。社会の進歩は人材なくては不可能との考え方は、もちろん同南保商会にも充分に適用され、まだ創立後一〇年の歴史しかない南保商会だが、内部では着々と明日の事業発展のための人材が育成されて来ている。

ところでいま、すでに一定の規模に達した南保商会では、次の新しい発展の方向を見つけるのに種々の検討が行なわれる段階となった。再生工場部は別として、タイヤ販売業務は、これ以上拡大するためには支店形式で販売店を増加してゆくか、或いはナンキ商会の如く、他の自動車関連部門に進出していくかの二つの方向があるわけだ。今後の北パナナ地方で、或いはより広い地域に於て、どちらがより将来性に富むものか、広い方面にわたっての検討が行なわれている。

何れにせよ長期計画のもとに着実な進展を示す南保商会の今後の動向は、いま新しい方向を探しつつある北パナナ全体の推移と考え合わせ、極めて関心のある問題である。

ポ ス ト・パ ウ リ ス タ合資会社

マ州 カンポ・グランデ市アベニード・カロジェラス八一

電話 四二四五

ポスト・パウリスタ経営者の与郡嶺孝明氏は孝昌氏の長男。孝昌氏は一九二六年渡伯の際、その前年に誕生した孝明氏を故郷の両親に託し、一定期間の後に呼寄せる計画だったものが、第二次大戦、及びその前後の不安定期のため、実際の孝明氏の来伯は一九五四年となる。

この間、孝昌氏はカンポ・グランデに落着き、時にはバナナ、パイナップルの栽培に従事、また後にはピンガ製造に従事するが、一九五〇年からはカンポ・グランデ市より一八キロ地点に一四〇

ヘクタールの土地を求め、農業とレンガ製造を主業務とした。一九五四年来伯した孝明氏は、故郷では中学教師として教職にたずさわっていたが、カンポ・グランデに於ては約二カ年、建築ブームが始まり多忙を極めていた父のレンガ製造を手伝い、一方、ブラジルの経済社会、それも特にカンポ・グランデを中心とした南マツト・グロッソについて精しく研究した。

一九五〇年代の中期、クビチエック大統領の就任とともに、政府は壮大な奥地経済開発計画を発表、これと共に南部マツト・グロッソも種々の変貌が予想されるようになって来るが、こういった事情のなかで与郡嶺氏は特に遅れている輸送面に着目、唯一の解決策は自動車運搬となると結論。その自動車運送業務には何よりも必要な燃料供給業務の将来を予想して、一九五五年末、カンポ・グランデ市より南部、ドラーダス、更にはサンパウロ州奥ソロカバナ線に続く街道の出口八〇〇メートルの地点に、シエル印のガソリン、ジーゼル油その他を供給するガソリン・ポストを開設した。

当時、カンポ・グランデを中心とする自動車交通網は、北にクヤバー線、西にアキドアーナ方面線、南が新興のドラーダス、又はサンパウロに結ばれる三線だけであり、この第三の南方線は特に大きな比重を占めていた。カ・グランデ市から南東、ノロエステ線に従ってサンパウロ市に結ぶ最短線は、鉄道だけにまかせられ、自動車道路の開設は、まだ僅かに計画が発表され始めた時代。勿論、如何に確かな見通しのもとに始められた事業とはいえ、カンポ・グランデの経済活動が極く小さく、しかもブラジルの車輛保有量も少なかったポスト開設の初期は、事業成績はほとんど

見るべきものはなかった。だが、一九五〇年代末から市場に大量に出始めた国産の自動車車輛、特にメルセー・デス社製品に代表される長距離用輸送車の増加は、このポスト・パウリスタの事業量を大きく変えてくる。特に一大変化をもたらしたのは、一九六四年完成のパラナ河に架けられたブラジル最長の橋だった。数時間の待ち合せを要したバルサと四キロに及ぶ近代橋との差と。これは直ちに交通量の倍増となって現われた。また、このサンパウロ街道の舗装化計画も、ゆつくりしたテンポながら次第に実行化に移され、先づポスト前の部分は一番先にアスファルト化される。

これらの事情を精しく検討して来た与郡嶺氏は、一九六六年三月それまでの個人経営だったポストを資本金七千新クルゼイロの合資会社に組織変えすると同時に、同年八月、ポストの設備を根本的に改装、設備の大拡張をはかった。燃料供給以外に洗車、ルブリフィカソン、その他のサービス区域の拡大、各種部品販売部の強化等々の事業拡大で、現在は設備面積一八〇〇平方メートル、従業員は四〇名に達した。

道路の整備と併行して、一九六〇年代中期からカンポ・グランデ市の経済発展も急にそのテンポを速める。何よりウルブソガ発電所の工事、また、カンポ・グランデ市、及びその付近一帯に對するその電力供給決定は、カンポ・グランデ市に始めての近代的都市発展のブームを惹起す。これは更に交通量増加をうながし、ポスト・パウリスタの燃料供給量は、月量にして二〇万立、二五万立と増加していき、今や三〇万立の線に到達しつつある。

だが、与郡嶺氏は、このポスト・パウリスタ第二号の成果に少しも満足していない。それは何れも先に予想した事である。それ

よりも現在、カソポ・グラソデ市はノロエステ線経由のサンパウロ街道が急速なテンポで開発されつつある。この街道に対する進出も考えねばならず、更には自動車運輸業務に対し、燃料供給以外の型で参加する方法も研究せねばならない。今は、与郡嶺氏はカ・グランデで最も将来を注目される青年経営者の一人である。

右上、写真2枚(社長と副)

島岡工業有限会社

ノロエステ線アンドラジーナ市アベニード・インデペンデンシア六二〇

サンパウロ州の発展とともに、日本移民発展史上、ノロエステ線は極めて重要な意味を持つ。州経済に於ては、このノロエステ沿線開発時から始めて小規模農(シチアンテ)形式の珈琲栽培が始まってブラジル珈琲の質の向上、更には小規模自立農業者の発生を可能とした。そのなかにまじって、日本移民も始めてコロノ、或いは契約農業から自営農へと一段の発展が可能となってくる。従って、ノロエステ沿線の都市、特にカフェランジア以西の諸都市には日系人の集中が著しかった。リンス、アラサツバ、アンドラジーナ、ミランドポリス等は日系人農業者の手で築き上げられたと言えなくもない。

ところでこのノロエステ沿線は一九三〇年代の開拓時から今まで、専ら珈琲の単一作農業によって支えられて来た。しかし、現

在は、次第に地力のおとろえが見えてきているため、珈琲作から他の雑作、或いは牧畜地帯へと移行し始めた。だが、地方都市の発展のためには、今後は新しい産業の発達を必要とする。こうして多くの先覚者達は各方面にその新産業を見つけ出そうと研究、努力を重ねている。一九四八年、資本金一〇〇〇コントをもって始められた島岡工業会社もその典型的なものと言える。創立君島岡梅一氏は一九二七年七月、十六才をもって家族と共に来伯、当時の移住者の大半がそうであつた如くモジアナ線の珈琲農場に配耕される。だが生来の機械類に対する関心が強かつたこと、及び、将来は農業にも機械類の導入が必要となる時代の来ることを予想、着伯後七年目の一九三四年に、は。ペレイラ・パレットス市に出て、先づ自動車修理工場を開業した。

当時はブラジル国内工業の幼年時代、ほとんど全ての機械類は外国からの輸入品であり、国内工業、特に奥地小都市の小規模工場で可能な業務はその修理のみだつた。

のち一九四八年、第二次大戦中の農業好景気の波に見舞われていたノロエステ線、アンドラジーナ市に移り、前記の如き工場を開設する。ここでは自動車、農機具の修理業務のかたわら、小規模ながら農機具の製造、またのちには自動車、トラクトールの部品製造、販売も試みる。

何しろ当時は第二次大戦後の珈琲の黄金時代、それは大都市の国内工業は未だ確立していない時期なこともあつて、島岡工業製品も需要が多く、事業は快適なスピードで拡大した。

だが、一九五〇年代、特にその後半に入り、ノロエステ線の珈琲、その他の農業は地力の疲弊から、ようやく下降線を辿り始め、

同時にその時期、諸外国から大資本をもつて進出した諸企業、とくに島岡工業が得意とした自動車、トラクトール工業部門では、サンパウロ市、及びその周辺の大工業から規格品の部品が出廻り始め、地方の小工業を圧迫しはじめる。

さらに一九六〇年代に入つての国内政治、経済不安は特に市場の小さい地方工業の立場を弱くした。このような状況から島岡氏は、それまでの方針を一部変更、大工業と競合せぬ分野への進出を企画、一九六七年、名称も現在の *Fabrica Shimaoka Ltda.* と改め、一般機械類製作分野に入りこむ。ここで資本金五万新クルゼイロに引あげられた。

一九六〇年代も後期となると、特にノロエステ線のパラナ河と交又する地点には壮大なウルブプンガー大発電所の工事が始まり、その工場現場の旺盛な機械類需要は確かに近接都市の小工業を育成するかのように見られた。なかでも島岡工業は、その機械設備類、及び高い技術水準から注目せられ、奥地の機械工場としては異例な鉄船の建造を依頼された事すらある。

始めて手がけた注文ながら、一八〇トン、五〇〇馬力のモーターを塔載した鋼鉄船は発注者の電力会社の予想を上廻る見事な出来ばえだったという。

ただ、発電所工事は如何に大規模なものでも一時的なものであるが、他方、道路の整備進行と、奥地農業の発展等からの長距離陸上輸送は確実な進捗を示している事から、現在では主体業務として一般貨物自動車（特にメルセデス・ベンツ、フォードの二社製品について）の長距離使用のための改装を行なっている。

これは動輪の後に更に車輛をつけて積載部を延ばし、積載量を

増加（6トソから8トン）するもので、接熔その他高度な技術を必要とするもの。しかし島岡工業はすでに前記両社の指定工場の内定を得た。

この地方工業発展のために常に先駆者的努力を重ねた功績のため一九六三年、島岡社長はアンドラジーナ市より名誉市民権を得ている。

社長 島岡 梅一

副社長 島岡 宏

合 資 会 社 青 木 小 野 商 会

本 店 プ・プルデンテ市アベニード・マノエル・ゴラルト、
四八三

電話 一一二三 郵函 四一三

支 店 聖市アベニード・ジャバクアラ、一四四

電話 七〇・一四三八

奥ソロカバナ地方は一九三〇年代から多くの日本人移住者の血と汗をもって開発され、現在では州内有数の農業地帯として知られるまでに達している。当商会の共営者青木、小野両氏は何れもその開拓期の入植者。年若い時期を激しい原始林開発に打ちこむ。ただ、その開拓地での生活を送りながら、両者とも共通して考えた事は機械工業の発達のスピードと、近い将来における農村地帯にまでのその浸透性だった。このことから、当時ようやく奥ソ

ロカバナ地方の中心地としての町の型をとり始めたプレジデンテ・プルデンテで、外国人経営の機械修理工場に見習いのため就業した。この機械修理工場が現在の青木、小野商会の両共営者の出会いの場となる。

たまたま目的、考えが一致する事を知った二人は、将来、充分な技術習得ののちには共同での事業開始を約束する。このあと第二次大戦中敵性国人としての苦難な時期を一心に技術の習得のみに過した二人は、戦争終結と同時に時機到来として、一九四六年、プ・プルデンテ市内にささやかな自動車を中心とした機械修理オフイシーナを開店して独立した。当時の奥ソロ地帯はハッカ、棉の生産で単に国内だけでなく広く海外にまでも知られるほどの活気を呈していた。日系人の数も多くプ・プルデンテ周辺のみでも二五〇〇家族と言われたほど、この好況を反映して機械類の導入も著しく、特に自動車類、トラクター類の数は急激な増加を見せた。

当時は日系人の間では戦後の対立も強く見られた時期だったが、何にもまして長年の習練で技術、サービス両面で充分な実力の同商会は、たちまち多数の固定客を数えるようになり、順調な発展を始める。始めは自分達だけが唯一の労働力だった同社も、忽ち従業員を増やさねばならぬ盛況となって来た。このため一九五三年、企業組織を整えて合資会社とし、単なる機械修理業務に加え、自動車部品及びアクセサリー販売業務を併行させる事とした。

自動車部分品販売業務は、ブラジルの場合には約四〇%の利幅があり、商業部門のなかでは比較的堅実なものに属する。ただ、修理業務の面では高水準の技術を持つ従業員の保持が必要となるが、

販売面では特殊な要員を必要としない。この事から販売面の取扱高は次第と大きくなって来た。

一九五〇年代の末、多数の国内生産自動車が出廻り始めて事業は一度に急発展をはじめた。ここで同社としては支店開設が検討される段階となり、種々研究の末、支店は部分メーカーとの直接交渉可能なサンパウロ市内と決め、あわせて市場調査の結果、サンパウロ市内では既に多数の日系自動車修理工場もある事から、サンパウロ支店は部分品販売業務のみに限定する事とした。ここでも一九六一年、サンパウロ支店をジアバクアラ地区に開設し、青木氏がその経営を担当する事となる。

この拡大方針は見事な成功を収めた。そうしてサンパウロ支店の事業量拡大とともに、プ・プルデンテ市も、一時は奥ソロ地帯の農業の下降傾向に影響されていたものが、マット・グロッソ州を結ぶ道路、橋梁の整備とともに交通の中心としての役割が高まり、自動車関係事業は何れも好況にみまわれる。このため青木・小野商会は、現在資本金は一〇万新クルゼイロと特に大きくはないものの、事業量は自動車部品、アクセサリーの販売分野のみで年間に軽く一〇〇万新クルゼイロを越し、サンパウロ州内全体でも、この分野ではベスト・五以内に数えられるまでになっている。国内自動車工業更には関連工業の発展にともない、同商会取扱の部分品類もほとんど(九〇%強)は国産品と代ってしまった。僅かな数量の特殊なもののみが、アメリカ、ドイツ、日本等から輸入されているが、これらも国内工業の増加、及び輸入関税の引上げなどから、近い将来には姿を消してしまう事が予想されている。

このような段階をむかえて、同商会に於ては目下、次の新しい発展計画が検討されつつある。

何よりも、これ以上の事業規模とするには人材が必要でありこの数年来はそのための育成に相当な努力を行なつて来た。選考を重ねて育てて来た従業員数は既に三〇名余りに達している。このあと、次第に競争の激化して来る自動車関連業界のなかで同企業の動向は極めて注目されている。

代表 小野 博 次

代表 青 木 富 夫

レチファイカ パナン・モトール合資会社

聖市 トルクアット・タツソ街五五七（ビーラ・プルデンテ）

電話 六三・六六八四、六三・三〇六

写真（社長）

地方工業の発生は、一般に修理工業から始まるのが普通である。パナン・モトール杜の場合はその最も典型的な例となる。

一九三〇年代の半ば、ノロエステ線地帯は一度に開発がすみ、各所に地方都市が発生した。当時の当該地方の主生産物はコーヒー、棉、雑穀類、木材等、そうしてバウルー、リンス、アラサツバ、ミランド・ポリス等は日系人を多く含む農業者の開発により農産物の集散地、農産物加工工業、更には金融の拠点として知られるようになる。この地方の農業全盛時代の一九四七年、堀

清文氏（愛知県名古屋出身）は、日本で経験のあつた機械類修理面への進出を希望し、アラサツバ市に自動車、一般機械類修理工場を開設した。

戦争中に制限されていた自動車輸入のため老朽化してきた車輛が多かつた当時、自動車修理事業は極めて活気をおびる事となる。しかも、また他に同業者の少なかつた地方都市の事として、技術的に優れ良心的な作業の堀修理工場は盛況をきわめ、一九五二年、創業五年目には当アラサツバ市始めてのモートル再生機械を導入するまでとなる。ここで企業名をレチフィカ・アラサツバと改め、車輛モーターのレチフィカを専業とした。

この当時はすでに第二次大戦後の自動車類輸入の最高潮期。戦争中に不足した車軸を補ない、更に第二次大戦中に蓄えた多量の外貨から、ブラジル経済の膨張期でもあり、数多くの自動車がこのノロエステ奥地方にも導入されて来る。しかもまだ道路は整備されぬ時代であり、悪路と重荷に破損する車輛は多く、レチフィカ・アラサツバは奥ノロエステ線唯一のモーター再生工場として活躍する。

ところで、一九五五年にクビチェック大統領がブラジルの工業化促進政策、特に自動車工業発展を打ち出して以来、ブラジル自動車界には新時代が訪れ始める。この変化を敏感にとらえた堀氏は、この新時代に対処するため一九五九年来聖、サンパウロを中心とする自動車工業の状態を視察、今後の方針を検討した。

その結果、工場のサンパウロ移転を決心し、一九六一年五月、資本金二〇〇〇コントでレチフィカ・パナン・モートル合資会社を設立、イピランガに於て操業を開始した。

新しい場所に移つての事業は、全てにつけて困難がともなうが、しかし堀氏の見通しは間違いなく、操業二年にして早くも現在のビラ・プルデンテ、フォード自動車工場の前面に二四〇〇平方メートルの敷地を購入するまでになり、すでに子息の事業参加もあつて時間的余裕の出来た堀氏は、更に自動車モーターの総合再生修理工場経営の計画を検討した。そうして一九六五年、資本金を一〇、七〇〇コントに増資するとともに新工場建築に着手した。

急騰するインフレのため、翌六六年には資本金は早くも二八・〇〇〇コントに再増資する事となるが、この新工場で堀氏が計画したのは新鋭機械の導入による作業時間短縮、人的労働力の削減、仕事の専門化といった一連の事業合理化の線だった。かくてこの新工場にはブラジルにも数少ないデンマーク製の大型自動モーター再生機が導入され、目下全面的な稼動中である。

パナン・モーターは元来は堀氏、及びその子息達との合資会社。ただ方針として長期勤続の技術者達も、希望する場合、資本参加して経営陣に加わり、現在では資本金三五、〇〇〇新クルゼイロ。また、この堀一家、その他の経営陣が業務の各区分担を責任担当し、極めて有機的な運営が行なわれている。このサンパウロ市にも数少ない機械設備、及びアラサツバ以来一貫した良心的な作業のため、顧客はフォード社、クライスラー社といった大手が固定しており、現在では更にフォルクス・ワーゲン社まで入りこんで来た。堀氏の方針どおり、この工場は出来るだけ専門化させる事として、現在では特にフォルクス・ワーゲン社からの受注量がふえている。ただ、自動車工業、特にそのモーターとなると時代の尖端をゆく機械工業。このために常に研究して技術を磨き、

如何なる事態にも対策できるようにしておかねばならない。現在の工場もやがては手狭になるに違はなくその時のために既に今から工場敷地、機械設備、技術者等の検討を加えておかねばならない。堀氏はすでにこの将来図の計画に没頭している。

写真（建物と社長。）

宇治野モトール再生有限会社

宇治野進、新一両氏が兄弟で小さなモトール再生工場を開設したのが一九五一年、当時はまだ輸入車だけの時代であり、また自動車エンジンもほとんどはガソリン燃料車、ジーゼル・エンジンは極めて少なかった。

当時の世界の自動車工業の傾向を検討した宇治野社は、今後の大型車は経済的なジーゼル・エンジンが占めるものと判断、専らジーゼル・エンジンの研究を重ね、モーターのレチフィカソンで「ジーゼル・エンジンなら宇治野」といわれるまでに到った。そうして、この業績に応じ同工場では着々と新鋭機械を導入し、技術者を訓練して業績を伸長させて行つた。つまり一九五四年、先づデンマーク製のビラブレキン研磨機を導入したのを手始めに、一九六一年には日本製の自動シリンドラー・ボーリング盤四台、アメリカ製一台。六三年には再びデンマークより大型自動シリンドラー研磨機、更には大型自動ビラブレッキン研磨機：といった具合である。この間、一九六一年には会社の資産増加に応じて一度改組織を行ない、六五年からは工場の合理的運営のため四階建の

新工場を建築した。

同再生工場の専門分野から顧客はサンパウロ市内、郊外のバス会社がほとんど。現在では約四〇のバス会社がここを指定工場としてモーター再生を依頼して来ている。

宇治野モーター再生工場の特徴は経営者が技術者で、役員室に坐っている代りに、自らも作業着をきて仕事の第一線に立っていること。この陣頭指揮で十三名の技術者たちは手足のようにきびきびと仕事をすすめる。先にも書いたように、ここの修理工場に廻されて来るのは何れも営業車、少しでも早く完成して営業に廻さねばならぬものだけに、わずかの遅れも許されない。

このような固定顧客を持つだけに、宇治野再生工場では、この二年ほどのブラジル経済低調期も全く感じないままで通過し、一路繁栄を辿っている。

(写真 宇 治 野 進 社 長)

パウルー・モトール再生有限会社

パウルー市アパレシード街七一〇

電話 五五〇〇、五五〇一 郵函 五〇二

写真(社長)

パウルー・モトールは木下喜生氏を代表とし親族で固めた会社、藤原ヒデユキ氏(甥)が経理、木下ユキオ氏(甥)が技術を担当

している。

一九五三年の創業、七年後には早くも現工場を建設した。

近い将来にサンパウロ市に進出すべく諸機械を購入するなど準備が進められている。

バウルー市内ロドリゲス、アベス街五六二番に自動車部品販売店を兼営。

写真説明（バウルー・モトール工場

円内 木下喜生 社長）

ヒロタ・タイヤ再生有限公司

モジ市サントス・ヅモン街二四五

電話 三六八〇 郵函 二七二

写真（工場内と社長）

ヒロタ・タイヤ再生会社が操業したのは一九五六年九月、父広田美代蔵氏を代表とし、安光、敬典、恭一、三子息で固めた父子事業。

最新式焼付機を備え、高技術の強みで、受注タイヤが山のように積まれている。大モジ市の発展に伴って、ヒロタ・タイヤの事業量は増大の一途を辿っている。工場増築を計画中

社長 廣田 美代蔵
支配人 廣田 安光

写真説明（工場内を監督する広 田 社 長）

ポ ス ト・坂 本

ビア・プレシデンテ・ヅットラ二一Km

バイロ・ボン・スセッソ（グワルーリヨス）

本店 電話 四九・〇九二一

支店 電話 四九・〇五〇〇

写真（ポストと坂本氏）

ヅットラ街道二一キロの地点にある『ポスト・坂本』の規模と事業量はおそらく日系一だろう。ポスト・デ・ガソリーナはいうまでもなく自動車修理工場、ピネウ修理場、洗車場、部品販売所、ボール、食堂、なんでも揃っている。

自動車の港、一大総合サービス・センターといったところ。

一九五二年の創業、坂本兵太郎、忠義、勝美諸氏一族の経営。

（写真右 坂本忠義氏、左 同兵太郎氏）

阿 部 タ イ ヤ 再 生 株 式 会 社

本店 パラナ州マリンガー市アベニード・ブラジル一、一八二

電話一六九一 郵函 一、〇二五

支店 パラナ州ロンドリーナ市グアポレー街九九四

電話 二・三四四〇

写真（工場と社長に専務）

阿部瀧氏一家が北パラナ・アサイのペロバ区に入植したのは一九三六年のこと。

ペローバ区はトレス・バラス植民地発祥の地ともいわれ、棉花、豆、ミールヨの生産地として旺盛を極めた時代もあったが、近年は地力の減退で昔日の面影はない。

ペローバで雑作をいとなんでいた阿部一家が農業に見切りをつけてマリンガー市に移転したのは一九五七年のことである。

その頃のブラジルは、自動車工業がはじまったばかり。フォード・ゼネラル・モーター、メルセデス・ベンツ、ウイリス、ボルクス・ワーゲン、DKW、シンカなど、欧州、北米の有名な自動車メーカーがブラジルに工場を建て生産を開始するに及んで、自動車の数は急激に増加しはじめ、これに伴ってタイヤ再生事業も極めて有望になった。阿部タイヤはこの時点にタイミングを合わせて創業する。

組織と事業内容

阿部タイヤ再生工場は別名「レカシユターゼン・オイト・イルモン」ともいわれ、その呼称の通り阿部実社長（長男）を頭に正春（二男）、董（三男）、正（四男）、武光（五男）、重雄（六男）、勇（七男）、義光（八男）の八人兄弟の共営。

コロニア広しといえども八人兄弟が揃って一つの仕事を共営しているところはなさそうだ。しかもこの兄弟人も羨むほど仲が良いい、社長格である実氏が兄貴風を吹かさずよく面倒を見、何事も相談し合うからだろうが、弟たちも私利私欲を離れて会社の発展一筋に働いている。

相協力みんながよくなるというわけだ。

これ位調和のとれた一家も少ない。

阿部タイヤ再生工場が株式に改組されたのは一九六八年十二月。工場には十四台の最新式焼付機が据えつけられていて、その規模と事業量は北パラナ屈指といわれる。

技術面も好評、あり勝ちな人任せではなく、要所は八人兄弟によつて操作されるので勢い良心的な仕事となる。

阿部タイヤの発展の秘密はそのへんにあるようだ。

同社はロンドリーナ市グワポレー街一〇二五に支店があり、目下マリンガー市内に第二支店を増設すべく計画が進められている。

社長 阿部 実

専務 阿部 正春

営業取締役 阿部 薫

取締役 阿部 正

阿部 重雄

阿部 勇

阿部 義光

写真説明 阿部工場と

右上 阿部 実 社長

右下 阿部 正春 専務

纖維工業

製糸

製紙

製麻

染色

東洋紡ブラジル株式会社

事務所 聖市コンデ・ド・ピニヤール街八番十二階

郵函 四〇二八

電話 三二・三一七三、三二・三一七四

工場 アメリカーナ市プラッサ・トーヨーボー

郵函 一一四

電話 一四五六、一四五七

設立 一九五五年二月

工場 アメリカーナ市

資本金 六、三二〇、〇〇〇、〇〇クルゼイロス

營業種目 生産品目は綿糸と織布、綿糸は月間二〇〇トン、織布一〇万米に及ぶ。混綿、梳綿、練篠工程など凡て機械化され織機一〇〇台が並び、この種企業の中で超一流である。製品はブラジル国内をはじめ北米、カナダ方面にも輸出されている。

従業員数 五〇〇名

役員 取締役社長 外山從遺、財務取締役 船橋真夫、取締

役 難波慶二 長島完一

鐘紡ブラジル株式会社

事務所 聖市アベニード・ブリガデイロ・ルイス・アントニオ二
三四四 十三階

電話 二八七・六八五〇、二八七・六八七二

設立年月日 一九六五年十一月

工場 サン・ジョゼー・ドス・カンポス

資本金 五・四八一・〇六六・〇〇クルゼイロス

営業種目 原綿及び綿糸の生産販売が主で生産量は月間にして綿
糸三〇〇トン、原綿三四〇〇トン、原綿は二ヶ所の繰綿工場で生
産される。

ピラスヌンガ及びレーメに繰綿工場がある。

原綿・綿糸はブラジル一円に売り出され、日本、北米にも相
当量輸出されている。

従業員 五五〇名

役員 代表取締役 別役道昌、取締役 高橋正賢、乾哲郎、
宮本邦弘、和田周一郎

ユニチカ・ド・ブラジル有限公司

事務所 聖市セナドール・パウロ・エヂージオ街七二 二階、二〇九号

電話 三四・四七八六、三四・六八八一

工場 アメリカーナ市、ビーア・アニアンゲラKM一二六

電話一四七五、一四七六

設立 一九五八年六月

工場 アメリカーナ市外ビーア・アニアンゲラKM一二五、

資本金 五・〇〇〇・〇〇〇・〇〇〇クルゼイロス螢業種目 綿

糸生産一本、傍系会社ブラスコットで原綿がつくられ、アメリカーナ工場で綿糸が製造される。月産二〇〇トン、製品はほとんど国内で消費される。

従業員数 三六〇名

役員 取締役社長 菅原利郎、取締役 品川禎一、中杉隆昭、

大山忠雄、沢田哲男

三洋毛織ブラジル会社

事務所 聖市プラッサ・ダ・リベルダーデ六一、一階 十二号室

電話 三三・九四五四

直売所 聖市アベニータ・リベルダーデ一四四

電話 三四・三八四七

工場 サンパウロ市タツアペー区

設立 一九五七年一月

資本金 三三六、〇〇〇・〇〇〇クルゼイロス

営業種目 紳士服地、婦人服地の製造が主体で年間二十四万六千米内外を生産している。傍系会社に既成ズボン製造会社と牧場経営がある。牧場は麻州にあり土地一万五千アルケール、放牛四〇〇〇頭を所有する。

従業員数 一〇〇名

役員 社長 中島重次郎 取締役 平松幸夫、中島洋一郎

倉敷ブラジル株式会社

事務所 聖市キンゼ・デ・ノベンブロ街一八四、一七階

電話 三七・一八一二、三三・二四二四

郵函 二二二八

工場 リオ・グランデ・ド・スール（サプカイア）

設立 一九五七年八月

工場 リオ・グランデ・ド・スール（サプカイア）

資本金 五、二〇〇・〇〇〇・〇〇〇クルゼイロス

営業種目 梳毛糸（メリヤス糸、織糸、編糸）合成糸（毛とポリエステルの混合糸アクリル）製造が主で年間五五〇メン内外、原毛はほとんどがリオ・グランデ・ド・スール産、一部アルゼンチ

ン、ウルグアイから輸入されている。

従業員数 三五〇名

役員 社長 吉田修弼、専務 山本章、営業担当取締役
坂本滋、経営担当取締役 馬淵敏夫、総務担当取締役 熊野文夫、
工務担当取締役 近藤一弥

都築繊維工業有限会社

事務所 聖市アベニード・リオ・ブラソコ二一、一階 十五
十六号室

電話 三五・〇三二五、三二・七六三二

工場 スザノ市アベニード・ジョージ・ベイマルフ

郵便二〇 電話二一〇

設立 一九六〇年五月

工場 スザノ市

資本金 五、〇〇〇・〇〇〇・〇〇〇クルゼイロス

営業種目 綿糸（織糸、メリヤス糸）の生産一本で進められて
おり、月産五〇〇トン。

内外、化学繊維も伸びてはいるが、ブラジルではロージア社、マ
タラーゾ会社など大企業が存在するので、現段階では入り込む余
地がないという。販売は全伯的、一部を北米向輸出している。

従業員数 六五〇名

役員 取締役社長 都築清宏、専務取締役 浅見尚三、取
締役 都築昭次、高木綜太郎、榊原純平

橋 本 蚕 糸 合 資 会 社

本社 バストス市プレジデンテ・ヴアルガス街八一七

電話 五〇

橋本蚕糸はブラタク製糸と並ぶコロニア二大蚕糸会社バストス市内に繰糸機五〇台、ヨリ糸機五台を設備、従業員一八〇人を擁する大工場がある。

年間約二万四千キロの生糸を生産する。

桑園、養蚕はパウリスタ線ドアルチーナが中心、橋本蚕糸の資本、技術提供により約五十家族が蚕繭を供給している。

社 長	橋 本	光 義
専 務	橋 本	輝 敏
常 務	橋 本	一 三

ブ ラ タ ク 製 糸 株 式 会 社

本社 聖市ロベルト・シモンセン街六二 九階 九一号室

電話 三二・八五五九、三三・四五六九

工場 バストス市ゼネラル・オゾリオ街七〇〇

コロニアの工業面への進出企業としては最も古い歴史のものの一つ。一九三〇年代の初めブラジル柘植組合は、バストス、チエテ、アリアソサの三移住地の入植者に対し、副業奨励の一環として養蚕をとりあげた。これは当時ブラジルで消費する生糸、絹の九〇%までが輸入に依存していた事。日本からの移住者のなかには養蚕経験者の多かった事：などと言った状況から、日本から蚕糸を取り寄せてブラジル在来の蚕種を改良、品質の改善をはかった。そうして、その養蚕奨励のかたわら、当時、ブラジルにはカンピーナスのマタラーゾ系の製糸工場もなかった事から、バストスとチエテの両移住地内に、それぞれ二〇釜ずつの小規模な製糸工場を創設する。このうち、バストスに建設されたものが今日のブラタク製糸の母体となった。

当時ブラジルが輸入していた生糸、絹の類は主としてイタリアと日本からだったが、これらに対抗して、品質改良したブラジルの生糸は次第に生産量をまし、輸出にはまだほど遠かったとはいえ、次第に確固とした国内市場を開拓してゆく。

ところで一九四〇年、ヨーロッパで第二次大戦が始まり戦雲は次第に全世界に及ぶ傾向を見せ始めた頃、ブラ拓はブラジルからの引揚げを計り、その一環として製糸会社の処分を考えた。ここから関係のあった天野賢治(現社長)、谷口章(専務)、崎田春一(取締役)らの諸氏が語らって共同出資して工場を購入、同年一〇月資本金一〇〇〇〇コントでブラタク製糸有限会社が発足し

た。

第二次世界大戦が拡大して来るに及び、ブラジルは輸入に依存していた物資の流入が断たれて困惑するが、生糸もその一つ。ナイロソを始めとする合成繊維の無い時代、生糸、絹類は輸入が止ると同時に価格は高騰し、養蚕農家は未曾有のブームに当面する。従って産繭量も一時に急増、戦前の数十倍に達し、製糸工場は各地に設立された。で、本来ならこの好況の波にのって伸長すべきブラタク製糸は、不幸、敵性国家側のものとして資産凍結を受け、経営者たちはこの好況を手をこまねいて挑めるだけだった。

ところで戦後、軍需品としての大口需要が無くなると同時に、戦時中、アメリカのドウ・ポン化学で開発され発売されたナイロンが大量進出し、ここに生糸業間にとっては暗い長い谷間の時が始まる。

ブラジルでも一九四六年、あれだけ多かった生糸工場は相ついで倒産、閉鎖してゆく。このような、生糸業界にとっては最悪の時期の一九五一年末、ブラタク製糸は資産凍結解除となって本来の経営陣の手中に帰って来た。

合成繊維が相次いで開発されている時代、生糸生産を続けるか、どうかは大問題であったが、経営陣では世界の生糸事情を調査の結果、如何に合成繊維が進出しても生糸、絹の需要は皆無になる事はないとの見通しのもとに、会社の再建に乗り出した。つまり戦時中に改良をおこたっていた蚕種の改良に着手し、より高品質な生糸、より多くの生産量をあげる。工場内に於ては新式の自動繰糸機を導入する。その他には養蚕農家（三〇家族）、絹燃糸の技術者を招聘するなど、内容を充実する事に力を注いだ。一九六〇

年末には工場が全焼したが、直ちに旧倍する工場を新設、かくてその年で、同社は原料繭消費三二〇トン（全ブラジルの三五%）、生糸生産量四〇トン（全ブラジルの四五%）に達している。

このあと世界の生糸、絹市場には幾多の盛衰があるが、全員一致した団結でこの波を乗り越えて来た。そうして近年、再び生糸の真価が再認識 落ちついている事もあつてブラジル生糸は再び海外進出の途についた。主要市場はスイス、フランス、ドイツ、スペインその他のヨーロッパ諸国。更に北米、及び日本さへブラタク製糸の生糸を輸入している。

長い苦難の折も内部の力の充実に努力して来たブラタク製糸の事業が、この好機を迎えて伸長するのは当然で、一九六〇年から僅か七年目の一九六七年、繭の消費量は六〇〇トン、生糸の生産量は一〇〇トンに達した。この生糸生産量はブラジル全体の五〇%を上廻る。ここで注目されるのは、一九六〇年に比べて一九六七年では生糸の生産に必要とする原料繭の量が大巾に低下している事であろう。断えざる技術革新の努力はあらゆる面に効果を現わして来ている。

社長	天野賢治
専務	谷口章
取締役	谷内利男
取締役	崎田春一
〃	別府高隆
〃	藤井光雄
〃	西林英雄

パペロッキ商工株式会社

本社 聖市パウリーノ・ギマラエンス街一九五

電話 二二七・八八一五、二二七・八九五二

工場 マグノーリアス街二五〇ジャルジン・エレーナ(サ・ミ・パウリスタ)
電話、九七 一〇七

日系コロニア間では末だ数少ない製紙関連工業の一つ。しかも五年の短期間にかかわらず、製紙から段ボール紙及び印刷段ボール箱の一貫製造工場を完成した。

段ボールはブラジル全体でも特に大手のメーカーはなく、僅かにマタラーゾ系の業者が月産一千トンの数字を示すのが大きな程度。

パペロッキは、僅か数年の間に着々と生産をあげ、現在では既に月間生産量約八〇〇トンと着実な発展をみせて来た。しかも、パペロッキは、製品の質の改善と、更には生産量の飛躍的な増加を計画し、各先進国の段ボール製紙工業を視察、特に日本の業界の実績に極めて刺激され、新に日本の丹羽製作所製新鋭段ボール機を購入した。それによって、良品質の生産が飛躍的に増大している。

来年はヨー・ロッパから型切り機、印刷成型機を入れ一層の量産体制を進めるといふ。

段ボール用紙の利用は、近年ブラジルにおいても大巾に増加して来た。一つには森林資源の急速な減少で、木材が以前の如く安価に使用できなくなった事。他方、経済競争が激化して各面のコ

スト低減が真剣に検討され、特に長距離輸送を必要とするブラジルでは、輸送コストの低減は各企業体にとって、至上問題となり、場所をとらず、重量が軽く、しかも相当の耐久力を持つものとして段ボールが注目されて采たわけだ。

先進諸外国の現状、またブラジルのこうした傾向に注目した田中義数社長は、先づ一九六〇年、既存の小型段ボール製造会社サインタ・エレナ社を購入、数年間の試験的操業のち、技術的に、原料的に、更には消費市場の問題にまで充分の成案をもち、ここにより広範な資本の導入をもみて、一九六四年、名称をパペロッキ商工と改称、資本金八一、五〇〇コントで新発足する。なお、資本金はこのあと数回の増資で現在は六四一、七九〇新クルビイロに達している。この資本金は田中社長の如く商業資本蓄積が工業資本に投下されているものもあるが、中には農業蓄積の工業資本への転化もあり現在の日系コロニアの経済社会発展段階を示す好例ともいえる。これら段ボールの将来に希望を感じた先駆者たちの予見通り、この製品の需要は特に一九六〇年に入って著しく急増して来る。パペロッキの場合、その製造原料は古紙を主としたもの。従つて原料関係には特に問題がない。

また販売は、ほとんどが各種大手メーカー相手が多く、このため代理店を使用せぬ直接販売法をとり、極めて好成績を収めている。だが、パペロッキの関係者はその現状に満足せぬわけだ。それは製品の質である。

段ボールを国産のもの、及び先進諸外国のものと比較する場合、そこには相当な質の差が見られている。例えば耐水性、耐摩擦性、耐重量性等々。段ボールが商品の輸送容器という事から考えると、

これらの質の差は極めて大きな意味を持つ。しかも、かつては小型段ボール箱のみ使用されていたのが、次第に大型商品、重量商品に使用されて来ると、この質の差は決定的なものとなる。例えば北米はミカン輸出用の七五キロ重畳箱が全て段ボール製。それが冷凍輸送にも平温輸送にも全然箱の強度の変化がない。

ブラジルで最高の品質のものを、より安価で大量に生産することだけが他社との競争に打ち勝つ解決策。

それが田中社長の一九六八年初頭の先進国視察となつてあらわれた。

紙、及びその類似品の分野は、最近の化学の発達から一日も安穩としていることは許さかない。プラスチック科学の発達で、紙と同様な、安価での競争物が現われて来ている。

従つてパペロッキ工商では、今までの単に段ボールといっただけの視野からではなく、その本来の使命である「商品輸送容器」といった広い視野から種々の原料、又は製品についての検討、研究がはじめられている。

パペロッキ工商はもうすでに、段ボール面で、ブラジルのトップ・メーカーになつてゐるが、更には輸出容器の総合メーカーを目指して……と、第二、第三の発展策が着実に進められている。

社長 田 中 義 数

副社長 官 本 邦 弘

専 務 森 清

生産取締役 田 中 進

営業取締役 Oswaldo Lazarette

庶務取締役 Julio Moreira

ルカ染色工業株式会社

事務所Ⅱ工場 聖市イピランガ区マニフェスト街一三八七

電話 六三・一九三七、六三・三九二

写真(会社と重役)

現在のブラジルの工業構造は、よく一九二〇年代の日本の工業構造に比較される。一九五五年、クビチェック大統領の就任により重工業育成方策が打ち出され、そのあと一〇年余、さまざまな努力が重ねられて来たが、依然として軽工業が大きな分野を占めている。

しかもそのブラジルの軽工業中で特に進んでいるのが紡績、織物な事も、かつての日本を彷彿とさせる。

工業面で著しい後進性を示すラテン・アメリカ諸国の中で、ブラジルは織物工業だけは極めて発展し、一九五〇年代以前、すでに充分自給自足の段階に到達していた。そうして五〇年代以降は、それまでの小資本、旧式な織機が特徴的だったこの分野に、大資本による近代的工場が入りこみ、旧式会社の倒産、閉鎖、大企業による吸収、合併が見られるようになる。日本の大紡績資本が次々と入りこんで来たのも一九五〇年の中期だった。

ところで、紡績工業の発達は必然的にその染色技術を向上させている。もともと化学工業の未発達だったこの国で、染料の産出は無いままに輸入に依存していたが、染色の技術には一応の水準までに達していた企業が幾つも見られる。その一つが、一九四四年に設立されたルカ染色株式会社となる。創立者達はいずれもブラジル人、で当時、まだ合成繊維もほとんど無かった時代であり、会

社の正式の名称(Luca S. A. Beneficiamento de Fios de Algodão e La)の示す通り、綿糸、及び羊毛繊維が取扱品の中心であった。

一九六四年一〇月、かねてこの面への進出を希望していた延満三五郎氏を中心に、宮本邦弘、笹谷新一、大家好氏ら北パラナの経済人が結集して同社の経営権を買収し、同月より日系企業では他に類の無い業種の会社として発足した。当時の資本金は一〇〇、〇〇〇コント。

経営陣は変ったものの、大部分の経営陣には全く始めての業種であり、また日系コロニアには特にこの面の技術者もないことから、従業員約八〇名も、ほとんど前経営陣の時から経験者が継続して勤務している。

ただ、この会社の創業時に大部分を占めていた綿糸、羊毛繊維の染色が相対的に減少して、最近ではアセテート繊維、ナイロン、テルガル等の合成繊維製品が次第に増加して来ている。

同企業の業務は、繊維会社からの注文によって繊維製品の染色だけ、言うなれば技術だけが売物の企業。したがって、前経営陣のときもこの技術面には相当の注意が払われたようだが、現経営陣によってからは更にこの面の研究が重視されている。繊維はその種類によって着色の仕方に相当な差異がある。合成繊維に於ては特にしかり。しかも最近では木綿と合成繊維、羊毛と合成繊維といった混紡がふえ、現在ではそれが普通な状態とさえなってきた。従って、研究をおこたると、とんでもない結果を生じかねない。

こういった技術面の注意、また一般経営の良好さによって、同企業は現在ではブラジル一流中一流の繊維会社だけを顧客に持つ

に致っている。鐘紡、東洋紡といった日系の企業も加えて、ロージア、ブルースポーツ、トリコットその他の著名十数社がその製品を全部ここで染色している。ここの技術の良好さから、更に新規の会社よりの委託申込みもあるが、現在の工場能力からいってこれ以上の顧客の増加は不可能な状態。それは、現在の顧客だけでも委託加工発注量が増加する一方で、また技術の確かな事から新発売の製品は全部ここに染色が発注されている。

ブラジルに於てもこの一〇年間、化学薬品会社は次第に増加し、染料会社も幾つかの大会社を数えるまでになった。しかし衣類染料にはまだ適当なものが無く、同社の使用染料は、ほとんどがドイツ、スイス、アメリカ等からの輸入品。しかも使用量が多いため、同社ではこれを自社の直輸入で行なっている。この場合、輸出会社から技術者を派遣し、それぞれの製品使用について精しい指導をしてくれるという利点もある。

最近、世界的な傾向として繊維製品は多種多様化の一路をたどっている。その中にあつてブラジルの衣類品製造企業は、従来のヨーロッパ・モード一辺倒を止め、逆にヨーロッパ、北米に進出してブラジリアン・モードの売込みさえ始めている。このブラジリアン・モードを染めあげるルカ染色は時代に先がけた染色技術の開発に一層の努力をみせている。

カサパーバ製麻株式会社

事務所 聖市フロレンシオ・デ・アブレウ街三五二 十階

電話 三七・一八二七、三七・四六四九

支店 カンポス・サールレス街パレンチンス（アマゾナス）
工場 アベニード・ダス・サウダーデス一六一三〇

電話 二二九・五四（カサパーヴァ）

写真（工場内部と重役達）

ブラジル日系コロニア内で蓄積された資本による工業としては屈指のものの一つ。しかもこの資本は農業、商業とあまねく経済活動の分野を網羅している。

サンパウロ州奥ソロカバーナ線、プレシデンテ・プルデンテの開拓期に植民した一農業者が、当時高値を呼んだ一作物ハッカによつて蓄積した資金をもつて、そのハッカを中心とする農産物の仲買業に進出、更にここで増加された資金をもつて牧畜業、一方でハッカの精製工業、輸出業、最後にこの資本は工業分野に進出してカサパーヴァ製麻株式会社となった。

一九六〇年、ブラジルの麻原料製袋工場として有数のカサパーバ製麻株式会社は、前経営陣の放漫な経営から事業継続困難となり、これに着目したプ・プルデンテの吉雄氏兄弟、鴨川茂夫氏を中心とするグループは、同企業を、名称、設備、従業員を含めて引き継ぎ一九六一年九月より新経営陣による運営が始まった。農業生産国の常としてブラジルも麻袋の需要は極めて多い。特に吉雄氏の場合、以前からコーヒー輸出業者としての経験もあり、この良質、安価な製品には極めて関心をもっていた。このことが麻

袋工場の経営となって現われる。

ところで当時のブラジルの製麻、製袋工業には根本的なくつかの欠点があった。第一はアマゾンで生産されるブラジルのジュートの低品質と高値である。日本人によって持ちこまれアマゾン流域有数の産業にまでなったジュートも、第二次大戦中、及びその後の商品流通機構の悪化のため品質向上の努力がなくなり、更に労賃の高騰とあいまって、例えばインド産の品に比べて極めて割高である。

第二は工場設備の旧式化である。従って多数の人員を要し、しかも故障の頻度が高く作業効率が悪い、このことは著しい高生産コストとなって現われていた。尚参考まで見ると、この吉雄グループの購入時、同工場は約六百名の工員を持ち、月産匹〇万袋である。

吉雄グループの経営となっても数年間は前時代的運営が続く。これはブラジルの同種会社が何れも同程度の旧式設備であり、適正な運営さえ行なっていれば、特に企業が危機に直面する事も無かったためである。ところが一九六六年に始まるブラジルの経済不況、特に農村の不景気、更には合成繊維、プラスチックによる各種代替品の出現は麻袋生産業者を未有骨の悪条件下におく事となった。このためサンパウロだけで十数社の精麻（麻糸、麻袋）会社が倒産、または営業放棄で消えて行った。残ったものは僅かにマタラーゾ、ジャウーエンセ、カサパーバの三社だけという厳しさである。

ブラジルでの精麻業者の場合、原料が何とも代えられない条件下にあり、ここで出来る事は機械設備の改新である。そこでマタ

ラーゾ、ジャウエンセは直ちにこれに踏み切った。しかし業界不成績の最中に厩大な輸入機械（約二七〇万クルゼイロ・ノーボ）による設備改新は簡単な事ではない。しかも半自動式の機械では、人員は極く少数で操業できる。従つて人員整理のための退職金、その他と相当な資金が必要となる。この将来決定までの時期がカサパーバ製麻首脳部にとって本当の危機だった。

設備改新による事業拡張の方針が決つた後のカサパーバの動きは早かつた。政府に働きかけてブラジル基礎産業の一つの発展のためとして、経済開発銀行から五〇万ドルの長期融資を獲得、更に機械輸入には輸入税免除、ICMも免除との特典まで取得し直ちに英国より最新式の機械の導入が行なわれた。他方、運営面の合理化も同時に着手して、既にほぼ三分の二の人員整理も実施した。

新機械の設備が終了して工場が全く新しい段階の操業に入つたのは昨年上半期からである。ところでほとんどの機械はすでに据付けが終わり操業しているが、人員が以前の三分の一に減少している上に生産増加がみられ（カフェー、バタタ、セボーラ用麻袋月産六〇万袋）生産コストは四〇%もの引下げとなつた結果が現われている。これでもまだ世界市場に出しての競争は可能ではない、何よりも原料ジュートの割高が影響しているから、しかし会社数は三社に減少したとはいへ全生産量は前に比しはるかに増大している。ので、何とか新市場獲得が必要であり、当面ALALC中に活路を見出そうと業者は政府を通じ検討中である。カサパーバとしては今後は単に麻原料だけでなく、やがてブラジルにも生産の始まる合成繊維利用も必要であるとし、近い将来増資して品

質改善と将来への発展策の検討が行なわれている。

コロプレクス 商工合資会社

事務所 聖市パルケ・ドン・ペードロ・セグンド一〇 二階

電話 三五・二七八一、三五・六四三〇

工場 聖市アルバロ・ド・バーレ街四一六

電話 六三・六三六二

一九五三年一月創業の特許染紙製造工業。日系コロニアと言うより、ブラジル全部でも極めて数少ない分野を開拓している企業の一つである。大サンパウロ工業圏に於ても同業者は僅かに二軒しかない。営業内容を簡単に言うと、各種装飾用着色カルトリーナ紙の染色工業。この着色カルトリーナ紙は商店のウィンドウのデコレーション用を主とした商業広告面、また低学年学校の教材、又はパスタ製造にも利用される。

ブラジルの商工業が、大巾な外国資本の導入をみて、商工業の面で国際的感覚の経営が重要視され始めたのは一九五〇年代の後半だった。従って、それから後で、例えば商業美術といったものが本格的にブラジルに於ても研究されて来る。コロプレクス商工の製品は、単的にいえばその商業美術、或いは更に工業美術といったものの素材といえるもの。従って早川氏の一九五三年に於けるコロプレクス社の創設は、数年の事ながら時代の流れに先んじていた。このため、その始めの数年間、製品は出来てもほとんど用途がない或いはそれ以上に、一般の消費者が製品の用途

を知らないといった時代が続く。僅かにサンパウロ、リオの外国品を取扱う一流商店のみが関心をもってくれた。

この時代、コロルプレクス社は、一時的にナタール用の装飾品を作った事もある。だが、その苦しさの中でも、早川氏はブラジルの商工業界がコロルプレクス社製品を必要とする時代の来る事を信じて生産を続け、一軒、一軒と顧客を開拓してゆく。

ところで一九五〇年代の末(或いは一九六〇年代の初め)から、この早川氏の了見通り、商業美術商はあらゆる面に浸透しはじめた。商業美術となれば一般の広告と無縁でないが、この時期から急速に取扱金額のふえて来たブラジルの広告業界は、すでに諸先進国並に広告産業とも呼ばれるべきものを創り出すに到った。この広告産業界の取扱金額は、一九六七年度において、ドル換算によれば二億ドルに達し、先進国の間に互して世界で第十三番目の地位を占めるに到っている。二億ドル産業といえば、まだ全体的規模の小さいブラジル経済のなかで業種別にみて自動車産業、珈琲産業、石油関連産業など の後に並ぶ堂々たる規模のものである。

ところで、この広告産業、或いはこれを含めて更に広い商業美術業界の著しい発展は、当然の事としてロルプレックス社の繁栄となって現われて来た。このため、資本金も度々の投資で現在は二〇万新クルゼイロに達し、製品の販路は文字通り全伯にゆきわたっている。一九六七年は、全伯的な経済不況を反映して消費量は著しい低減をみせたが、それでも月間の供給数量は十二、三万枚、金額にして五万新クルゼイロ程度に達した。今年は、次第にその線から一九六六年の線を越える成績を示しつつある。コ

ロルプレクス社の製品販売は代理店方式で、現在、書籍、文房具卸店の大手一〇社がコロルプレクス社の代理店となっている。例えばリオ市ではペペラリーア・アメリカーナ社、カーザ・マツトス書籍株式会社、サンパウロ市ではインヅストリア・エリオグラフィカ、レオポルド・マツシヤード株式会社、エス・ノバク商会などと言った大物ばかり。

市場から見ると圧倒的なのはサンパウロ以南の諸州で、東北伯以北の消費量はまだ微々たるもの。ただ、紙製品は地方文化のバロメーターとも言われるもの。この一〇年足らずの間に拓けて来たこの商業美術の市場は、やがて東北伯にも及ぶものとコロルプレクス社では比較的樂觀している。確かに、レシーフェ、サルバドル等の大都市は、この二、三年、外国資本、さらには南ブラジル資本による経済開発が急テンポで開始されている。その経済開発が進めは、その北伯市場も、サンパウロ等と同じように震要の増加は間違いない。また、ブラジル市場を完全に手中に収めた後は、ALALCの関係で隣接諸国の市場も当然考えられる。

このためには、ヨーロッパ先進諸国の製品と充分な競合が出来るように製品の質の向上、更には製造過程の研究と、今やコロルプレクス社は着々と市場拡大の準備をすすめている。

写真説明 コロルプレクス工場の一部

右 早川寿太郎社長

ジャバクワラ紙業会社

聖市 ツルマン街三〇四（ジャバクワラ区）

電話 七一・四七八七

連絡先 アベニード・ジャバクワラ五二〇

建設業

建築資材

家具

新潟 ブラス 株式会社

本社 リオ市コンセイソン街一三、一〇八・一一一号室（ニテ
ロイ）

電話 二・四〇七〇、二・八〇四一

事務所 聖市キンチーノ・ボカイウーバ街二五五 二階

電話 三五・七三九一、三六・二四〇九、三七・

六四七〇

貿易商社を別にすれば、第二次大戦後のブラジルへの日本よりの進出企業としては最も早かったものの一つ。一九五七年一月の創設である。

新潟鉄工所は日本に於ては極めて異色ある会社、超大規模の会社ではないものの、その優れた技術の伝統と営業内容の良さでは海外にもよく知られる。第二次大戦後もいち早く製品は海外に出ており特にアルゼンチンとブラジルがその市場だった。このため、一九五五年に倉井歓磨社長はこの両国を視察。特にリオ、サンパウロ、サントスを五十余日にわたって精しく調査する。そうして将来の発展に備えて同年八月には同社駐在員をサンパウロに送る。一九五五年は新潟鉄工にとっては特にブラジルと関係の深い年でアマゾナス州マナオス市（四〇〇KW、三基）とパラ州サントレン市（三五〇KW、三基）にそれぞれ火力発電機（明電舎と共同）を納入、また北パラナのアサイ市には精綿工場にエンジンを納入しているが、このため、単に駐在員だけでなく、之等輸出機械のアフター・ケアのため修理工作工場の必要が新潟鉄工では問題になるに到った。

ところで一九五六年、リオ山県建設の社長山県武男氏は所用のため訪日。ここで山県建設の実力を熟知している新潟鉄工側では山県氏との共同事業としての進出を企画。両者で資本金五〇％ずつの負担その他の条件が決まり翌年には早くも新潟ブラスが誕生した。

日本の新潟鉄工の広範な事業活動のうち中心は小型造船、及び

大型内燃機関であり、当時、日本から日本冷凍、大洋漁業等の漁業会社のブラジル進出もあった事から、ブラジルに於ても中心はその二種目と決定された。先づリオ州サン・ゴンサールに土地が選定されここに機械工場、及び造船所が建設される。

アルカンタラ機械工場で中心になっているのは、現在のところ船舶用補助機械類。その修理及び部分品製作で、始めは石川島造船所からの注文が中心で他にあまり知られなかったが、最近では一方でブラジル造船界が活気を呈してきた事、他方ニイガタブラスの知名度が上昇した事と重なって、石川島の他にもCCM、IND、ピラーレス鉄工所等々大手の顧客が増加して来ている。で、創立当初から計画のディゼル・エンジンの製造、特に一〇〇馬力から三〇〇馬力程度の小型船舶用、発電機用、工場用といったものは、船舶補助機と同じく修理、及び部分品製作のみでまだ着手されていない。

また当初計画の造船所も二〇、〇〇〇メートルに近い土地を埋立て修理用ドック（五〇〇屯級）を建設されたが、これも正式に活動するに至っていない。これは一つにブラジルの小型船舶は船齡の極めて古い修理不可能なものの多かった事、又漁船に致っては最近までブラジルに需要が少なく、或いは需要はあっても、実際に金融制度その他に不備があるなど、そのほか種々の事情で現在では、むしろ船舶用の板金工場として活躍している。

ここでも主たる注文主は石川島、CCNだが、特に貨物船のハッチ・カバーは日本の三菱重工によって開発された方式のものが極めて好評で、現在では前記二大造船所で建造されている貨物船には大部分これが利用されている。いづれにしろ、ブラジルの

船舶界は建造、運航の何れの面からいってもまだ極めて弱体とはいっても南米諸国のなかでは第一位を占めるに至り、所有船も一〇〇万トンを超すに至ったが、ブラジルの貿易量、また八千キロを越す海岸線を考えるとき、この量はまだ余りにも弱小すぎる。

最近、政府としてはこの面の改革にまず外洋船団の整備から着手し、石川島、CCN、ベロルメ等の大型船舶用造船所は活気を呈して来た。しかし、政府の資金準備の問題、また沿岸各地の港湾設備の劣悪さ、運用機関など問題が山積していて、沿岸用小型船舶、又は近代的漁船群などの建造はまだ緒についたばかりである。しかし、ブラジルの現状からすれば、近い将来これは必ず必要であり、ニイガタブラスは、その日のために研究に、技術の開発に忙がしい目を送っている。

取締役社長	山 県 武 男
専務取締役	山 県 富士男
財務取締役	魚 谷 渉
営業取締役	石 川 伝 蔵
取 締 役	山 田 順 次

写真 (新潟ブラス工場と内部)

山縣建設株式会社

エンジン建設会社

本社 リオ州ニテロイ市コンセイソン街十三、五階

電話 二・二五五五、二・二五五六、二・二五五七

支社 聖市キンチノ・ボカイウーバ街二五五、二階

電話 三五・七三九一

一九四八年二月十八日、リオ州ニテロイ市にリオ工大出身の若い技術者によつて山県土木建設会社が発足した。

この企業はのちに兄弟、又は友人技術者の参加もあつて、一九五四年三月に組織を変更して山県建設株式会社が誕生する。

当時は第二次大野後のブラジル経済膨張期で手持ち外貨も多く、資本家たちはその資金を土地、建築に投下して土木建築ブームが始まつた所であつた。それにリオ州には珍らしかつた日系人の企業、しかも優秀な技術とあいまつてその若い企業は順調に発展し、一九五二年一〇月には傍系事業としてアルカンタラ採石会社を發足、経営するまでに至つた。土木・建築事業に要する資材のうちで碎石は極めて大きな比率を占める。これをニチロイ市から僅か二八軒の地点で良質の岩石を發見し、ここに自己経営の採石場を持つた事はこの後に施工するリオ、ニテロイ方面の諸工事を割安に進める大きな一つの原因となつた。

会社を株式組織に変更した一年後はクビチェック大統領が就任、ここにブラジルは未曾有の国土開發、工業化計画が推進される事になる。しかも前から重ねて来た信用の上に兄弟友人四名と人材を増やしての同企業は、道路開發、橋梁架設、上下水道設備施設、浄水場施設と縦横の活動を開始する。この間に一九五六年一〇月には、山県建設の仕事のうち電気関係の仕事を専門に担当するセミーザ電気工業株式会社も創設する。工事量が大きくなるに従い、

經理、又は作業統制上から別個企業である事が望ましく設立したのだが、この会社の特色は株式の全部を山県建設の職員で所有している事である。ところで資本金一、〇〇〇コソトで始まったこの下請け会社も、母体山県建設の受注量の増加、発展に伴って生長し、現在では資本金一九一万コソトの堂々たる企業体となっている。

企業の発展に従ってダム建設といった次第に大きな仕事の受注も可能となり、又、業種も道路、橋梁、上下水道、道路舗装といった土木だけの分野から、更にビル建築、工場建設、造船所造営、発電所建築と広範囲にわたるようになって来た。日本の月刊誌“文芸春秋”が「空駆ける若い経営者」と題して巻頭グラビヤに自家用機で幾つもの工事現場を飛び廻る山県武男氏を大きく採り上げたのもこの頃の事である。この当時の仕事の中で目立つものはリオ州パライーバ河河口に近い一八八米の橋梁、カソポス市のパライーゾ・セメント工場、フルミネソセ電力のイタバポアナ水力発電所、レゼンテ火力発電所、更にはニテロイ市のCCN社造船所工事等であろう。

特に最後のCCN社造船所は石川島、ベロルメと並ぶブラジル三大造船所の一つで、現在ではここで一万トン以上の、ブラジルとしては最大級の船が建造されている。

業務の拡張と同時に活動地域がリオ、ニテロイ方面から、やがてサンパウロ地方にも及び、更に新傍系企業を必要とするに到った。

写真（現場）

ところで一九五三年マッケンジー工大卒の加藤清氏は個人で建

設会社を設立運営していたが、当時すでに建設会社も或る程度の規模、組織、資本を必要とする段階となっており、ここに山県グループのサンパウロ進出希望と意見の合致を見て、他に数名のメンバーを参集して、一九五六年、エンジン建設有限会社が発足した。当初の資本金二・五万コント。新会社の不備な点は全て山県建設でバック・アップし、また山県建設はエンジン建設を通じてサンパウロ地方にも充分に力を発揮できる体勢がかたまった。エソジンの仕事で最も著名なのは現在進行中の南米銀行本店ビル、しかもサンパウロ地方はこの後に東芝、松下その他日本からの進出企業の工場建設が予定されており、以降の施工もぜひ：と意欲を燃やしている。

前出の諸企業の他に山県グループはカーボ・フリオの近接地に山県製塩会社を持つ。山県兄弟の父勇三氏の一九二九年以来の遺業で、一九四一年、現在の有限会社組織となったもの。むしろ山県グループ発生の基ともなったもので、数十名の従業員を持つ日系では唯一の塩田（天火乾燥法）。面積一〇〇アルケールの塩田からは年間八千トンの塩が製造されている。奇妙なものとして他にリオ自動車競走場会社（山県グループで株式の五〇％を所有）などもある。

かくて山県建設は創設から僅か二〇年で、現在資本金一九一万新クルゼイロ、五百人以上の従業員を持つ企業となった。現在のブラジルには一流と目される建設会社が約三五社。山県建設はこの級の次に位置を占めている。しかもブラジルの企業、特に建設部門では伝統的な大企業が少なく、政治との結びつきから内容も伴わないまま事業量だけ増加させたものが多く、そのなかで常に

新技術の吸収と、会社の経営合理化に努力している山県建設の実力は高く評価されている。

代表取締役社長 山県武男、専務取締役 山県富士男、技術担当取締役 春旦謙治、財務担当取締役 小山正三、相談役 山県文男、

エンジン建設会社 社長 加藤 清

写真4枚有り。(社長以下重役達)

吉岡建築不動産株式会社

聖市 ドン・ジョゼー・デ・バールロス街二六四、七階

電話 三六・九二二三、三四・三一八五、三四・九八一

一九五〇年、吉岡近市氏(愛媛県出身)は奥パウリスタ地方のドラセーナに於て農産物仲買、及び農薬類の取扱を始めた。農産物の仲買は当地方の特性からして当然コーヒーが中心となり、更にコーヒー精撰業も付属して始まる事になる。

ここまでは移住者の何れも達する道程であるが、その発展は近市氏の子息達(七男二女)の大部分が家業に積極的に参加した時に始まった。この結果は一九五八年、組織を変更して吉岡有限会社となり、それ以前の営業内容に更に輸出業務まで加える事になる。またパラナにも支店をあげ、この面の営業成績は一九六七年、コーヒー精撰一五万俵、外国輸出四万俵に達している。

尚、この輸出国は北米、カナダ、イタリア、フランス等の十数カ国で、それぞれの国に特定代理人を置き業務の活発化をはかつて

いるが、最近ではこれら代理店を利用し、コーヒー以外に大豆、落花生等の農産物の輸出も始め既に相当な成績を収めている。しかも見通しとして、この農産物輸出は今後ますます種類、数量ともに増加が見込まれている。

この吉岡有限会社の好成績から、一九六〇年四月、吉岡兄弟商會を創設（資本金七万コント）して全く業種の異なる映画館経営を始めた。これはドラセーナ市の発展が著しく、この近代都市にふさわしい映画館の無かった事から、奥パウリスタ最大、最良のものを目指して建設。現在では更に一館を建て増して月間約九万の観客を動員している。

吉岡グループの第三の業種が、表題にある吉岡建設となった。一九四六年の創設である。これも全く未知の、しかも今回は一抛にサンパウロ市に進出しての事業であり、資本金は六〇〇〇コントと小規模に発足した。ただ、この全く未経験の分野に思い切った進出を行なったのは、吉岡有限会社以来の中心作物のコーヒーの先の見通しが決して安定したものでなく、常に旱害、霜害の影響があり、他方、ブラジルの近年の人口増加率は極めて急速なのに住宅対策は不充分で、特に大都市ほど住宅新築の必要度が・高い事から決断されたものだが、この予想は見事な適中を示した。

写真説明

上から	社長	吉岡和明
	専務	吉岡五郎
	取締役	吉岡六郎
	取締役	吉岡修

別業と時を同じくして革命政府の手によって進められた経済引締政策の影響もあつて、ブラジル経済の全ての業種は影響を受け、なかでも建築業界のそれは大きかったが、にも拘らず地道な営業方針によつて出来るだけ出費を抑えての経営により、業務は落着いた進展を示し、これにより六五年は六三、〇〇〇コソトに、六六年は一六四、〇〇〇新クルゼイロに、六七年は三五〇、〇〇〇新クルゼイロにと資本も増資されていた。

特にこの二年間急に吉岡建設の業績が伸びて来たのは政府が住宅問題を根本問題の一つとして取上げ、ここに内国住宅銀行（BNH）を創設して住宅建設に積極的融資体勢を示した事、更に吉岡建設がいち早く日系第一のBNHの公認建築業者として認可された事による。（現在全ブラジルで約七〇の建築業者がBNHに認可され、現在のところ日系では同企業とアルブケルケ・高岡社のみと言われる）。この特典を利して、吉岡建設では僅か三年強の事業期間に二五建築のアパート（約四〇〇軒分）及び二五〇軒の住宅を建築、分譲という高い実績を示した。今後は単にサンパウロ、サントスといった超大都市だけでなく、最近各地方に発展して来た地方工業都市地帯にも進出して行きたいとの方針が持たれている。

これまでの三社でも判るように、吉岡グループの特徴は、一つが全く無関係な業種から成っている事である。それをよりはっきりと示したのは一九六五年一月に創設されたテオール出版社だった。もつとも出版は最終目的だが、現在の段階では専ら他社の出版物の販売、それも店舗による販売でなく戸別訪問による

注文販売を行なっている。取扱いにはブラジル語による出版物全て。これは一見極めて奇妙な業種の撰択に見えるが、建設業がブラジルの住宅不足から発想したように、書籍、販売、将来の出版も、現在のブラジルが世界有数の文盲国で、将来何としても教育を浸透させ、一般の知識水準を引あげねばならない。その為には書籍が一番必要との事から考えつかれたもの。それにしても、多彩な兄弟達によって、経営される吉岡グループは、今後も多様な発展を示すに違いない。

取締役社長 吉岡和明

専務取締役 吉岡五郎

取締役 吉岡六郎

取締役 吉岡 修

伯国東洋エンジニアリング有限会社

本社 聖市アベニード・パウリスタ二〇七三

電話 二八七・〇二二八

支社 リオ市アンフィローフィオ・デ・カルバーリョ街二九、四階

ブラジル進出の日系企業の中でただ一つのエンジニアリング会社進出したのは一九六六年の四月。まだ四年弱だが企業内容から言えば最も新しい時代の尖端をいく業種であろう。

エンジニアリングという仕事が最初に現われたのはアメリカ。

現われた時代は、石油精製及び化学工業が世界の注目を浴びはじめた頃である。

つまり二〇世紀の後半石油工業及びオートメーションの超速の進歩に伴い招来した石油化学工業が主役だが、これらを製造するプロセスの研究開発、工場設備一切の設計から建設まで一貫して行なう業種いわゆるエンジニアリングなる新しい分野を切り開いている。

日本でのこの分野は三井の好敵手三菱グループに属する千代田化工建設その他数社が名を知られている程度。

だが仮令名前は知られなくとも、内容は決して貧しいものじゃない。それどころか石油化学工業の後発国日本に、四日市、岩国、を始めとする数多くの石油化学コンビナートを造り上げ、現在では世界一流水準の三〇万トン年産のエチレン・プラントを建設しつつ日本をして世界有数の石油化学工業国としたのは、ひとえに日本のプラント・エンジニアリングの技術者たちの高度な技術だった。何しろ相手が日進月歩の化学工業だけに、その工場、プラント設備の設計・建設側も知識がこれに遅れていては勝負にならない。だから、今日のプラント・エンジニア達は電子計算機を駆使して明日の工場設備を造り上げる。

ところで三井グループ直系の化学工業企業としては、三井鉱山を基礎にして発展した三井化学、三池合成、三井東庄（東洋高压）があり、又、戦後の石油化学の発達につれ、一九五五年に設立された三井石油化学がある。いづれも巨大資本の化学工業。ただグループ内部の事情から一九六〇年、かつて化学染料で世界的に名の知られた三池合成は三井化学と合併してしまう。で、目下この

三井グループ直系の三大化学工業はそれぞれ数多くの傍系会社をひきつれ、日本の化学工業の第一線で活躍している。東洋エンジニアリングは、この三井化学系化学プラントの設計・施工会社だが、この華々しい日本の化学工業界も泣き所が一つ。それは日本で開発された技術で経営されているものは極く小数。大多数は、かつてはイギリス、ドイツ現在では主としてアメリカの諸会社で開発された技術を、高い特許料を払って製造、運営しているのが実情。このなかで一人、独自開発の尿素製造プラント技術を誇っているのが三井東圧だ。既に海外に幾つかの尿素製造プラント輸出も行なっている。この時にプラント・エンジニアとして腕をふるうのが東洋エンジニアリング。

写真（尿素プラントと社長）

ブラジルは、この原油生産、及び石油製精量がふえるに従って、少しずつ石油化学工業が発生して来た。一九六〇年代初めのリオの合成ゴム工場。これに続いて、ペトロbrasが計画したのが尿素肥料工場で、この工場設計計画は特に東洋高压に依頼、かくてそれを実際に担当する東洋エンジニアリングのブラジル進出となった。ブラジルの石油化学工業は一九六〇年代に入り初めて緒に付いた。先の合成ゴム工場に続き、現在南ブラジルではアメリカの巨大資本ユニオン・カーバイドとフィリップ・ペトロ・ウニオンがそれぞれナフサ原料のエチレン工場を建設中だし、東北伯では原油生産地、天然ガス埋蔵地の立地条件を生かしてバイア州にソ連技術による石油化学コンビナートが建設されつつある。ペトロbrasの尿素工場も東北伯だが、かくてブラジルでは目下世界先進国の技術競争が行なわれるともいえる。

東洋エンジニアリングは、現在は勿論その尿素工場が当面の問題だが、現在のブラジルの石油化学発生段階からみて、今後は更に各種のプラント建設が始まるとみて、その面の準備も着々と進められている。石油化学はエチレン製造から始まって後は限りなく分野が広い。尿素の如き肥料もその一部門だが、他に合成ゴムがあり、合成樹脂があり、有機、無機の化学薬品があり、合成繊維がある。いわば、ブラジルの石油化学の将来は無限の沃野とも言える。

しかも東洋エンジニアリングの専門は、単にこれら石油化学プラントだけではない。銅、亜鉛、その他の非鉄金属の精錬装置も得意とするところ。

従って、この新しい企業が、その高度な技術を發揮して今後どこまで伸長するものか、これに勝る興味ある進出企業は他にない。

社長 藤 本 茂 之

藤 野 博

(写真Ⅱバイア州ペトロブラスに建設中の尿素プラント)

フンデスタカ土木合資会社

本店 聖市アベニード・ブリガデイロ・ルイス・アントニオ五

四、四階

電話 三六・八九九三

工場 聖市アントニオ・ドス・サントス・ネット街四四(サソ

ターナ)

写真(同社によつて基礎工事された建築に高橋氏と支配人)

最近、土木・建築業界に於ても業種は専門化の傾向にあるが、うち基礎工事専門の特殊企業としてフソデスタカ土木、及びコンソメギ建築の二社がある。何れも高橋エドムンド誠朝、エルネ・ダ・シルバ・オリベイラ両土木技師の共営による合資会社。

高橋エドムンド誠朝技師はアリアンサ移住地出身、一九二二年二月、彦太郎四男として出生した。一九四九年、サンパウロ大学工学部土木科卒。のち数社に勤務して実地体験を増すこと一〇年にして、一九五九年十二月、エルネ氏と共同でフンデスタカ土木会社を創設する。同社の専門分野は各種配管工事、ストラウス法による基本エスタッカ工事、コンクリート工事等が中心。まだ創設いらいの企業の歴史は新しいが、極めて熱心な作業態度、期日までには確実に工事を終了して引渡すといった正確さが認められ、建築、土木工事の多い事と合いまって急速に伸長した。現在、ブラジル全土でこの分野を専門とする土木会社は十数社を数え、このなかには大資本を持つ企業も多いが、そのなかにあつてフソデスタカ社は一九六七年の事業量で第四位を占めるに到っている。

現在までに手がけた主な工事はフォルクス・ワゲン社の工場拡張工事の数力所。ブラシカーバ市立競技場。リオ・サンパウロ街道第二舗道の基礎工事。これは特にパイーバ河沿岸の泥炭地帯の底無しと言われる軟盤地帯を固定させて、重量車輛の通過可能ならしめる難工事だった。道路開拓の難工事としては他にノロエステ鉄道の新幹線開鑿のうち、ビリグイ・アラサツ・バ間をも担

当している。

建築分野で知られるものはリベロン・プレットの医科大学、モジ市のイッペー・ビル、その他ブラジル・コーヒー院の北パラナ、マツト・グロッソの集荷倉庫も多く手がけている。

資本皆無の状態で始められたフンデスタカ社も、今日ではサンパウロ市中心街の事務所の他にサンターナ区に広い機械類修理工場まで持ち、約一〇〇名の従業員を持つ中堅企業に発展した。資本金は八〇、〇〇〇新クルゼイロと比較的少ないか、新機械導入計画などから近い将来に増資が見込まれている。

写真説明(同社によつて基礎工事された建築と

上 高橋エドムンド氏、

下支配人エルネ・ダ・シ・オリベイラ氏)

ところで、フンデスタカ社を開設、種々の施工に当つて直面したのは、これに関連分野の業務担当に適当な企業が見当らない事だった。ここで高橋、エルネ両技師のコンビは相談の結果、もう一社コンソメギ建築社の設立に意見の一致をみ、一九六〇年には既にこれを創立させた。コンソメギ社の主事業分野は主として研究、調査、設計、つまり土地の基礎調査、橋梁その他の建造物の荷重計算等々。もつともこの他にフンデスタカ社の事業に欠けていたビルディング建築の外装、内装工事も引受ける事もある。資金面の不足は、二人の若い技術者の技術と意気で解決するという気持ちだった。

他に適当な企業の無い分野を選んでのコンソメギ社だけに、これも創設以来きわめて順調な仕事の発注を受ける。基礎調査の仕

事としてはコカコーラ社の所有地の幾つか。またABC地区に設立される総合大学予定地。サンタ・カタリーナ州の総合開発計画局から、経済開発の多目的な広範囲にわたる仕事も担当させられた。なお広範囲に渉る仕事としてはFECCE(州教育局施設建設基金)から、州内全般にわたる学校建築に適切なる定地の基礎調査がある。建物の荷重計算は橋梁工事などが多いほか、変ったところではイタウー連邦銀行から本建築についての荷重計算なども受注した。

内装、外装工事も予想通りに順調で、サンパウロ市内アグア・ブランカ区のビルを手始めに、レフィナソン・デ・ミリー・ブラジル社の工場、事務所建築、イタニャエンのアパート群など数が多い。この他にビルの補強工事も多く手がけている。リ・プレツトのサンフランシスコ病院、アラサツーバのカントリー・クラブの諸工事、ポンタ・ボラン(マ州)のマテ茶工場(ブラジル最大)など事業地域も極めて広まっている。

一九六五年から六七年前半までブラジルの土木建築業界は未曾有の不況に襲われるが、この高橋、エルネ両氏のコンビの二社は、特異な事業分野、広範囲な活動地域によってその危機を切り抜け、後半のコンソメギ社も、資本金四三〇〇〇新クルビイロ、五〇名の従業員を擁する規模に到っている。

社長 高橋 エドムンド

支配人 エルネ・ダ・シルバ・オリベイラ

足立合名会社

事務所 モジ市デオダット・ウエルチイメル街、四二一、三階

三〇五号室 電話 一二二五、 郵函 五八

工場 バイロ・ド・カプテラ エストラード・ダ・カペーラ・ド・リベイロン・KM6 (モジ・ダス・クルーゼス)

写真(養鯉場と足立氏)

足立企業は一九四八年、足立小平治氏(岐阜県出身)によつて創立された。

創立者足立氏の来伯は一九三一年。当時の移住者の大部分と同じくパウリスタ延長線ドアルチーナに入植、ガルサを経てのちに近郊カンピーナスに移る。カンピーナスに於て蔬菜栽培と同時に、現在の足立合名会社の主要事業の一つである養鯉事業を始め、極めて好成績を収めた。

カンピーナス在住十二年の後に、現在の足立合名の根拠地モジ・ダス・クルーゼス市郊外カプテラ区に六〇アルケールの適地を購入し、カンピーナスで永年の経験を得、しかも事業として有利性の高い養鯉業を大規模に始める事を意図する。このため新購入地のなかの適所に四アルケールの人工池をつくり、そこに移った。移ると間もなく、事業の拡大計画を持つ足立氏は、個人事業ながら、事業形態を整備して将来に備えるため、早くも現在の法人組織を採用する。

足立合名最初の事業であるこの養鯉業は、しかしカンピーナスと現在地との気温の差、水質、水温の差異、その他の原因により(まだ当時は完全でなかった餌の問題もある)、一たびは鯉が全滅

するといったピンチにも当面する。

ただ、ここで足立合名にとって幸いしたのは、当該地方の低地に多い良質の粘土がその敷地内からも多量に産出した事だった。この資源の利用を考えた足立氏は、全然それまで経験はなかったものの、ブラジル建築資材の最も基本的なものとしての煉瓦、屋根瓦の生産を思い立つ。

未経験な分野だけに極めて注意深く、しかも良心的に生産の始まった同企業の煉瓦、屋根瓦が好評を博したのは当然だった。しかも時期は一九五〇年代の始めであり、ブラジルは歴史上始めての工業のプランが着々と進行していた時期であり、特にこのモジ地方は種々の立地条件から工場の新設が相つぎ、かつてリオ・サンパウロの旧街道の宿場町だったモジは、全く新しい装をもって新生し始めていた時期、従って足立合名の新製品はセラミカ・サンパウロ・アダチの名前で、たちまち新市場に進出してゆき、数年後には足立合名の主要事業としての位置を占めてしまう事となる。

これと併行して本来の養鯉事業も間もなく予定通りの軌道に乗ることとなる。だいたい足立合名の養鯉業務は、すでにカンピナス時代よりサンパウロ州政府農務局の水産部に登録しての本格的なものであり、これが一度の失敗にも拘らず、たちまち回復したのは当然である。しかもモジに於ては、附近の農業地帯の状況と考え合わせ、或いは養豚の廃物利用を始めるなど新機軸を導入した。

鯉はブラジル市場に於てはドイツ、トルコ、ユダヤ、支那人などが大手消費者であり、他にはセマナ・サンタに大量な臨時需要

がある。この市場事業を確認しての生産方針は、予想通りに高い事業収益をあげるものとなった。

足立合名の最後の事業部門は植民事業、或いは不動産部とも呼ばれるものである。第二次大戦後の復興まだならなかった時期、日本からは出移民希望者が多かった。郷土との連絡によりこれら移住希望者に適地のあつせんを依頼された足立氏は、自分自身の経験もあわせて、特に戦後移住者には奥地農業よりも、高度の栽培技術を要する近郊農業が適当であるとの見地から、モジ郊外に適地を見つけて、桜植民地、或いは岐阜村の名で知られる土地を分譲した。一九五五年に始まるものである。これが現在、近郊では有名な蔬菜生産地帯となっているのは、既に周知のところ。

一九六〇年代に入り、現サンパウロ市を中心とする大サンパウロ工業圏の構想が確立されて来るに及び、モジ市の果す役割はますます大きなものとなって来た。製鋼を始めとする基幹工業から始まりトラクター、土木機械、その他各種の機械、化学工業が進出して来ると共に、他方ではサンパウロ市のベッド・タウン的な役割も極めて大きくなって来る。

このような事情のなかで、足立合名は著しい進捗を示した。建設基幹材料たる煉瓦、屋根瓦、食糧品部野としての野菜類、鯉は市場が拡大する一方である。だが、そのなかで足立合名では新事業分野への進出計画を静かに検討している。何にもまして企業拡大の根本的ファクターである人材の面で、まず三名の子息を始めとして、事業開始の初期から育てあげた青年層が、いまや何れも充分な経験と実力を備えた中堅幹部として生長して来た。これら人材を中心としモジの立地的条件を生かしての足立合名の第二次

発展期は極めて興味深いものがある。

社長 足立 小平治

足立 鉄也

足立 忠博

足立 重信

吉田グループ企業

イマギ農機具商会

（聖市ミゲル・イザサ街四八六 電話 八〇・二二六六）

アウトラマギ農機具商会（モジ市）

ポスト吉田有限会社（スザニ市）

ラッソン・ブリーナ代理店（スザノ市）吉田農場（スザノ郊外）

写真説明

イマギ農機具商会と右上より、吉田勝一社長、吉田晴美ポスト支配人、ラッソン・ブリーナ支配人吉田定夫氏、

スザノ市は管轄内に約一二〇〇家族の日系人が在住していて、セントラル沿線ではモジ・ダス・クルーゼス市に次ぐ大集団地として知られる。

気候風土が良く、比較的サンパウロとリオの二大消費都市に近いことからその一帯は早くから野菜、果樹、養鶏を中心とする農

業が発達し、近年は日本の都築紡績が工場を建設、近く小松製作所の進出が予定されているなど工業都市への息吹きが感じられる。スザノ市を根拠にして繁栄しているものに吉田グループ企業がある。

吉田一家は古くからスザノ市に定着、大型バタタ農として知られているが（スザノ奥十五キロの地点に三十アルケールの大農場があり、バタタ年収一万二、三千俵という）進取の気象に富んだ吉田兄弟がバタタ一本に甘んじている筈もなく、一九五六年ラツパ区に先づファルマシアを開業、次いで一九五九年に及んで、長兄勝一氏がサンパウロ市の中央蔬菜市場近く、イタプーラ・ミランダ街に進出農用機械器具、モトール、灌漑用具販売を主とする「ブラス・ヂーゼル商会」を開業した。中央卸市場を中心に日系農業者の出入りが多かった時代のことでもあり、地の利とキメの細かいサービスで同商会は大いに繁昌したところが一九六五年、中央市場がジャグワレーに移転するに及んで界限の商店街は忽ちに活気を失い、四、五の閉鎖店を出すなど、様相を一変するに至った。

時流に棹さし、ブラス・ヂゼル商会がセアーザに近いピネイロス区に移転、店舗名をイマギ農機具商会に改組したのは一九六五年のことである。その時期、つまり一九六四年にはじまるブラジル政府の強力なインフレ防止、金融、税制改革など一連の是正政策は勢い金融パニック、諸企業の低迷、農村不況、購買力減退となって現われて来るが、その余波をうけてイマギ農機具も一時期前進をはばまれ、加えて共営者の退社などと多少の迂余曲折はあったが、現在ではすっかり軌道に乗り、モジ市に支店（アウト

ラマギ農機具商会)を開業するなど、旧に倍して活発な動きを見せている。

第二次 発展期

吉田グループが地元モジ市に「ポスト吉田」を開業したのは一九六二年の事である。

スザノ市からリベロソ・ピーレス街道への出口に位置し、諸施設五千平方メートルに及ぶ「ポスト吉田」はスザノ産業組合発祥の地として知られる福博植民地、パルメイラ、オーロ・フィーノ、敷島、大和チジュッコ・プレットを往復する車が四六時中停車する。

業務も給油、修理、洗車、部品販売などと、広範囲に亘り、月間のモビメントは一二〇万コントスといわれる。

吉田グループでは一九六七年、更にポスト近くに養鶏飼料専門店「ラッソン・ブリーナ」を開業、その方は末弟定夫氏が采配を振っている。

一九六八年に至り長兄勝一氏は灌漑用プラスチック・パイプ、エンセイラなどを製作する「サンスイプラスチックKK」に入社、財務担当者として活躍今日に及んでいる。

エストルマード木材建築会社

本店 聖市バロン・デ・イタペチニガ街二二一、十階一〇〇七号室

電話 三六・七〇四七 三四・三二〇〇

事務所 アベニード・カーザ・ベルデ二一九八

電話 五二・六〇五七

写真(社と社長と共営者)

地震、台風等の天災が無いため、無類の簡易さを知られていたブラジル建築も、近年、種々の特殊建築物が増加すると同時に、建築施工方法も次第と複雑化して来た。それにつれ建築業界も専門化の方向に歩み始める。基礎工事、配電、配水、下水……等々と分化してゆくなかに一九六一年二月、建築の木材部専門施工会社としてエストルマーズ木材建築会社が誕生する。創立者は荒木孝男、クロービス・M・V・ダ・クレーニアの二氏。資本金五〇〇コントでの発足だった。

創立者達は何れもエテルニッチ・ド・ブラジル社(各種スレート製品製造会社)に勤務し、会社の製品の大部分が建築資材な事から建築面の各企業とも関係が深く、それらの助言もあって、建築木材部という特殊な分野の業務に進出を決定したもの。したがって、資本金からは全く弱小企業ながら順調に仕事を受けて堅実な発展を始める。始めての仕事は州政府の学校関係、そして一九六二年には肥料輸入商竹中商会在サンベルナルドに新設した大倉庫を手がける事になる。創業間もなく、この大工事を手がけ完成させた事は、それまで創業者達に向けられていた若干の不安を完全にぬぐいさり、大きな自信をつけさせる事となる。

それよりもさらに、この大工事に参加した事は、外部からは高い信頼をかち得ることとなった。そうして施工注文は一度に急増しはじめる。このため一方で資本金を二〇〇〇コントに増額すると同時に、六三年には共営者としてアルフレッド・ルージッチ氏

が参加、人材員の強化を行なった。このあとエストルマーズ社が手がける仕事は、日系の主なものだけを数えてもトヨタ自動車、ヤンマー・ジーゼル、鐘紡、日紡、モジ組合倉庫、長尾種鶏場設備と続き、これに日系以外のものとしてはミラーニ飲料工業、フィルコ電気機械、フィリップ電気、ネストレー社、サンパウロ・ライト電力、サントス電力、ガス配給会社、アメリカ・ブラジル文化センター等々と相当な数に達する。

このような事業の発展と同時に、一方で業務の多角化をはかつて、一九六四年、資本金を三、三〇〇コントに増資すると同時に、関連事業としてサンパウロ市内カーザ・ベルデ区に適地を見つけ、建築資材販売店を開設した。この販売店は単に建築資材一切を取扱うだけでなく、エテルニッテ社、エウカチックス社、エレクトロ・クローロ社（プラスチック類、瓦）等々の販売代理店としての指定も受けている。一九六五年には更に人材の必要に迫られ、見村修氏を共営者として迎える。

一九六四年三月末の革命以来、ブラジル全般にわたって、またあらゆる分野の経済活動にわたって不況の波が押寄せたが、建築業のなかでも特別分野を専門とする同企業は特別な強い影響も受ける事なく、その不況を乗り切る。木材建築は例えば倉庫の木骨組みといったものから、放送局スタジオの防音装置といった微妙な、音響学の知識を必要とするようなものもある。で、その敏速、正確な仕事から、これら防音装置、或いは残響効果を必要とするアウジトリオ、映画館、又は高級住宅の内部構造などと多くの施工注文を受けた。

僅か八年前、五〇〇コントの資本で発足した一建築会社は、現

在までに手がけた建築物四〇〇、その施工延面積二〇万平方米に達するまでに到った。尚、工事量は日系とそれ以外を分けた場合、日系僅か五%、九五%は一般からの受注となっている。更に傍系事業として発足した建築資材販売業務も極めて好調な成績を示している。

だが、エストルマーグ社の若い四人の経営者達はこの現状に少しも満足していない。例えば主業務の一つの木材による基礎構造にしても、現在のブラジルの木材事情を考えると、その材料不足は年々激しくなっており、その解決は、次第にブラジル生産がふえ、価格も割安になりつつある鉄骨使用に移行せねばならない。勿論、この際は木骨と違った種々の技術が必要で、その準備にも着手しなければならない。また、現在の建築資材、全般に次第と質の向上は見られるが、なかには必要な質のものが全く不足しているものがある。

このためには建築資材の製造部門への進出も必要である。一九六七年、資本金を三三、〇〇〇新クルゼイロに増資したユストルマーグ社は着々と明日の発展策を検討しつつある。

社長 荒 木 孝 男

ク・M・V・ダ・クンニア

見 村 修

アルフレード・ルブリッチ

写 真

荒木孝男社長（右）と 共営者 見村修氏

石井父子建築材合資会社

本店 カンポ・グランデ市トレーゼ・デ・マイオ街一〇六四

電話 二六八七

支店 セラミカ・ミランダ（ノロエステ線アガシー）

写真（社と社長、支配人）

石井建築材料の代表石井照太氏（福岡県）は一九五八年の在ブラジル日本移民五〇周年に当り、移住功労者として日本政府より表彰を受けた人として著名。一九二二年、一九歳で渡伯以来、一九二八年カソポ・グランデ市に家具店を開くまでの十五年にわたる苦斗ぶりは、すでに半ば伝統化して知られている。

この石井氏の家具店経営、および建築請負業務は、カンポ・グランデ市が軍都としての拡大、更にはマット・グロッソ州農畜産物集散地として重要さからの発展にともなつて次第に拡大してゆくが、この従来からの事業を通じて建築資材供給業務の必要性も痛感、一九四一年、今までの二業務に加えて建築資材販売業務が追加された。建築資材部門は、石井氏の予想の如く、このあと急激な発展をとげる。これは単にカンポ・グランデ市の発展のみでなく、広大なそのヒンター・ランドの各都市、クヤバー、アキダワーナ、ミランダ、コルンバー等が全ての資材をカ・グランデ市で求める事、又、ノロエステ鉄道の各種工事などの影響も大きかった。一九五〇年には、ミランダ管内アガシー区に煉瓦、瓦工場を購入してミランダ印で生産物を出し、建築資材の一部の自家供給も計るまでとなった。

この建築資材部の発展にかんがみ、一九五四年、当時すでに相当規模に達していた家具製造部門を閉鎖、総力を建築資材、及び在来の農牧畜分野のみに集中する事とする。当時すでに石井氏はミランダ管内のパンタナルに広大な牧場を開設、放牧システムの育牛を行なっていた。

ところで南マツト・グロッソの本当の意味での開発は一九六〇年代になって始まる。何よりもパラナ河ウルブプンガー発電所計画が一時にその開発ブームを醸し出した。実は南マツト・グロッソは今までほとんど電力がなかった。このためカンポ・グランデ市に於てさえエレベーターを動かすだけの電力がなく、高層建築は必要ながら建築不可能な状態にあったもの。まして工業用電力は言うまでもない。それがウルブプンガー発電所工事が始まったとなつて急激な変化を見せ始めた。まづ大量の労働力市場が開かれ、都市の購買力は一時に急増し、これには住宅、更には各種工業の建築ブームが伴う。

この消費量の増加から、マ州唯一のコルンバー市在のセメント工場は生産量を拡張し、しかも之は後にミナス州のイタウー工業グループが購入、生産規模を一変させるといった状態となつて来た。

この時代の流れを深く視てとつた石井氏は一九六〇年、その従来からの建築資材販売部門を一大拡張し、組織も石井父子合資会社と改めた。そうして、従来は建築資材といつても完全に全必要物は取扱つていなかったものを、塗料から木材、金属物、その他全必要品を備してしまう。特に新建築資材としてブラジルで急激な発展をみせているフォルミフラック合板については、一九六三年以来カ・グランデ市唯一の特約店となつてしまった。

しかも、かつての建築請負いまでやった体験から、単に建築資材の販売面だけに安定している事が出来ず、現在のカ・グランデの建築ブームの中に入り、自社に於ても自力での二〇階建ビル建設に着手した。最上階は食堂、五一のアパート、一、二階は事務所、地階は四つのロージアからなるこの高層建築は、完成の暁はカ・グランデ市の一偉観となる筈である。

南マツト・グロッソに於て今まで唯一の工業都市は西端のコルンバー市であり、単にセメント工場だけでなく、小麦製粉工場、ビール工場、織物工場、小型製鉄所、小型造船所（川船）のほか、最近ではドイツとの提携のもとにマンガン鉱開発も始まった。この動向から石井建築資材では、今までは間接販売形式でコルンバー市場へ品物を提供していたが、今回は、このコルンバー市へ支店進出が検討されている。

南マツト・グロッソの発展は、さらに西方に隣接するボリビアの経済開発と大きな関係を持つが、最近、そのボリビアでは石油その他鉱産物開発が一時に着手され始めている。広い視野と深い洞察力から、石井建築資材ではこれらの動きにも常に精しい注視をおこたらない。

合資会社ミゲル・ステファノ建設資材

本店 聖市アベニダ・ミゲル・ステファノ二四二六（アグア・フンダ）

電話 七一・六四〇五

支店 聖市アベニーダ・エンジネイロ・アルマンド・アルーダ・

ペレイラ三八九八

一九六二年八月創業と、まだ僅かな企業歴ながら、極めて大巾な伸展を見せて注目されているものにミゲル・ステファアノ建設資材合資会社がある。

発展期にある地帯では建設資材の商業分野は極めて活気を呈する。しかしサンパウロ市ほどの規模と、歴史の長さを持つところでは如何に活気があっても既に先発の同業者が多いのは当然である。だがその競争の多い業界に高田和美、敏行両氏（代表役員）が敢て飛び込んだ一九六二年、二人はそれぞれ二四歳、二〇歳の若さだった。

巨額の資金を必要とし、しかも諸資材の購入ルート、販売網の開拓と山積む難問題を、二人の創業者は全くの若さと情熱で切り抜けて行く。ところで、一般に建築資材業者は、一定の大きさの倉庫に資材を積み上げ、これを購入者が買いに来るのを待つといった消極的戦法が多かった。それを、この二人の若い経営者に率いられるミゲル・ステファアノ社では、積極的に大手の建築業者に間に資材の売込みを行なった。

この二人の積極戦法は、始めは企業の新しさもあつて大手業者から無視されるが、その熱心さから次第と難関を突破して、現在では既に大手だけでも五社の、ほとんど特定の資材納入業者としての地位を占めてしまう。これらはフソダソン・パルケ・ゾオロージコ・デ・サンパウロ、P・R・プラスチコ工商、ダッチ・ブラジレイラ石油、ワジ・サド建設、ドミンゴス・ウーゴ・シチイ建

設の五社だが特にサド建設など、サンパウロ市内の各区に常時、大規模の宅地アパート造営を行なっており、この一社だけでも納入資材は膨大な量に達する。

一方で、この大口需要層を開拓しながら、他方、一般の小口消費者に対するサービスも地道に行なわれた。これは大口需要者への販売価格は何としても極めて割安になり、資材単位の利益は相対に薄いものとなる。さらに大口消費者との関係が突然に切られるような事があつた場合、大手だけに依存していたのでは企業の実存も危ない事となつて来る。従つて、理想的には大口向け、一般消費者向けの取扱量が五分づつ程度にしておく事が望ましくなつて来るわけだ。

ところで、一般消費者向けサービスを拡充するためには、常に充分な資材のストックを保持しなければならない。今日の建築資材は一昔前の砂、セメント、煉瓦、石灰、木材などを中心とした僅かの品種の時代と異なり、実に多くの種目のものを必要とする。例えば木材部だけでも、従来からのものに加えて各種合板が次第に出されそれだけでも材質の違い、厚さの違い等で区別すると軽く一〇〇種にも達する。

これらを全部備えるためには巨額の資金、更には充分なサービス員の配置が必要となるが、高田氏は剰余金は全て事業の拡大充実のために再投入し、短期間のあいだに配給車輛、サービス員を完備してしまつた。このサービス員は今日すでに四〇名に達している。

しかも活動範囲の拡大、主としては顧客の要求に応えるため従来のサウーデ区の本店に加えて、現在ではサンパウロ市内で最も

家屋建築度の高いジャバクワラに支店を開設した。ジャバクワラ区は単に住宅建築が盛んなだけでなく、一九六九年に入っては地下鉄の工事も始まって一種の土木・建築工事ブームの地帯となっており、新設の支店はその開設の始めから極めて順調な営業を示している。

若い二人の経営者は、単に事業量の拡大だけでは満足せず企業の近代化についても充分に留意して来ている。一般に建築資材取扱業者は家族的な経営が多く、取扱額に較べて実に少ない資本金での営業が行なわれるものが多い。ところでミゲル・ステファノ社では、事業の拡大にともない資本金も次第と増額して、今日ではすでに三〇万新クルゼイロに達した。しかも、この自己資本の増加に伴い、一般に商業分野の企業では放置されている事の多い固定資産の充実にも十分な努力が払われている。

これら経営面での努力のため、短期間に急激な発展を示した企業のなかには経理内容が極めて悪化しているものが多いなかで、ミゲル・ステファノ社のみは、不況期にも耐えうる強い体質のものとなつてしまった。大サソパウロ圏の建築ブームはまだまだ先長いものが予想されるが、この全体的な事情のなかで、ミゲル・ステファノ社では第二、第三支店の開設も検討される段階となつて来ている。

吉田 建築資材商会

本店 聖市エドアルド・コーチンギ二五〇〇（ビーラ・ホルモーズ）
郵函 二四・五六七

工場 スザノ市バイロ・パウー・ア・パルケ

サンパウロ市の都心部を離れた東北地区に於て、建築資材取扱いを始め、短期間のうちに活目される発展をとげつつあるものに吉田建築資材商会がある。

同商社の設立は一九六六年五月のこと、まだ三年を経過したのみだが、サンパウロ市内同業者間でいち早く注目される存在になってしまった。資本金二〇万クルゼイロ新、従業員四〇名を数える。

創立者吉田兵太郎氏（奈良県出身）は本来が農業技術者。近郊スザノ管内で、専ら果樹、疏菜の栽培に従事した。だが、一般に近郊農村は、ことに近年、例えば農耕地の疲弊、人口の都市集中、農村労働者の不足、労働賃銀の高騰などの悪条件が伴って後退しつつある。他方、大サンパウロ圏内の発展は全く止まるところを知らない。建築資材の需要は日々に多くなりつつある。その動向に呼応して吉田氏は、自己所有地のなかに良質な粘土を生じたことから、先づ煉瓦工場をつくり、一方、サンパウロ市内ビーラ・フォルモーザに建築資材販売業務を開始した。

吉田商会は後発ながら、他の同業者に比べて幾つかの利点を持っている。約三〇種類の建築資材で一番取扱い量の大きいのは煉瓦、セメント、砂の三種だが、うち煉瓦については、前記のス

ザノ管内の自営煉瓦工場を持つ。このことは取引量の大小を問わず納期の厳守に利点がある。

一般に建築資材は、取引量が大きくなるにつれて納期は不正確となり工事施工者は極めて困惑する。その中で吉田商会の納期厳守システムは、たちまち、建築業者の信頼するところとなつてしまつた。

また吉田商会では自営工場のほか、三カ所の煉瓦工場と取引契約を行ない需要者の利便を計りつつある。

今日、この煉瓦部門だけで十一台のトラックが投入されている。煉瓦類のほかで外部からの供給にムラがあるものに木工製品がある。例えばポルタ、窓の部分など、これはブラジルに指物大工の少ないことに起因すると思われるが、とにかく建築資材店として供給の不安定は営業を左右する、このことから同商会では自営の木工所を開設した。もう一つの大きな特徴は七名の男子の協力態勢である。

長男から七男まで、揃つて同一事業に従事しているのは珍らしい。これは吉田氏の統率力、父子愛、兄弟愛のあらわれだろう。

写真3枚（社長、店の一部、煉瓦工場）

ところで、世界的な土木、建築技術の革新時代、ブラジルもいままでにはなかった新しい資材、機料の導入は極めてさかんでしたがつて資材店もいままでのように安閑とは出来なくなつた。例えば僅か十年前ほどから出廻りはじめたエウカテックスなどの合板だけを考えても、いまでは建築資材の最主要な一つとなつてしまつている。金属にしても、これまで主として鉄材だけだつ

たのがアルミ合金、プラスチック資材が多くなりつつある。したがって資材店では、これら新資材の導入を十分に研究しなければ、忽ちにして業界の動向から取り残されることとなる。他方いままでも、今後も需要増加が見込まれながら次第に材料不足が目立つものも出来ている。

例をいうと、砂、石など、その確実な入手経路の確保は、すでに重要な問題である。だが七名の兄弟の協力一致はその人的資源をフルに動かして、これらの宿題を一つ一つ解決して来ている。そうして今日、僅か三年余にして大手の建築業者間で絶体な信用を受けるに至った。

若い世代の拡張意欲は極めて旺盛である。販売所にしてもいまのところは一ヶ所ながらその活動範囲は、サンパウロ、ABC圏内は勿論のこと、遠くスザノ、イタケーラ、サンミゲール・パウリスタと広まってしまった。

渡 邊 建 設 有 限 会 社

本 店 聖市シヤビエル・デ・トレード街八七 五階 電話

三四・六四四一

新企業の創業期を五年から一〇年までとすれば、渡辺建設はその創業期のさなか。乱立するブラジルに、特にサンパウロの大小入りみだれた土木企業のなかで、着実にその発展の歩みを進めている。

渡辺建設の企業性格は、いまのところ完全に創業者社長渡辺昭

次氏によって形成されているといつて過言でない。

渡辺氏は日本大学工学部土木科を卒業すると間もなく一九五六年に来伯した。そうして、技術水準に於てはともかく、極めてスケールの大きなブラジル土木事業に魅せられてしまう。ここで多くの日本から渡来した技術者と同様に、ブラジル人経営の中規模、大規模の土木会社に勤務、直接に作業に従事しながらブラジルでの土木工事の施工方法、労働者使用方法、さらには企業経営の方法についてじっくりと観察、研究を続ける。

豊富な経験こそなかったものの、何れについても研究熱心と、更には実行力に富んだ渡辺氏は、幾多の企業でそれぞれに困惑している難工事を完成させ、次第にその名声は業者間に知られて来た。

一方で、実地の訓練を重ねながら、他方で渡辺氏が狙ったのは自力での土木会社経営だった。そこで最大の障害はブラジルの学歴による技術者資格の欠除だが、得意の実行力にものを言わせ、それまでほぼ不可能に近いとされていた外国学歴によるブラジルでの技術者資格認定試験を見事にパスし、ブラジルで最も権威あるサンパウロCREAに資格登録する。

かくて、全ての準備を完了したのちに有限会社渡辺建設を設立したのは一九六四年一〇月。三月革命によりブラジルの経済・社会がほぼ落着きを取りもどし始めた時だった。ここにも経営者としての渡辺氏の精しい情勢判断が見られる。

渡辺建設の主要な事業種目は土木及び建築なのは当然だが、その土木事業のなかでも特に経験を持つのは道路（舗装工事を含む）、橋梁工事、工場その他の敷地の整地、建築面では住宅から中

規模工場建築にまで及んでいる。

ここで渡辺建設の性格はその工事依頼者を見れば如実に示される。つまり、普通なら、近年は日本からの企業進出も多い事であり、先づはこれら日系の事業と接触するものが、渡辺建設の場合は、ほとんど全部（最近始めて一社だけ日本の進出企業の仕事を引受けた）が、ブラジルの大企業の中に伍しての、それもブラジル官公庁の仕事である。この五年間の渡辺建設に対しての主要な工事発注者は次の通り。

サンパウロ市役所、オザスコ市役所、カイエー市役所 サンパウロ・メリョラメント製紙会社、SESI。

何れも直接の競争入札において仕事を入手したものであるが、その確実な作業、さらには珍らしく工期を確守する作業実績が認められ、競争入札を必要としない工事の場合、特に渡辺建設との指名を受ける事すらでてきた。また、それらの期待にこたえて渡辺氏の努力も凄じいものがある。メリョラメント製紙の工事の中には、相当の距離の鉄道引込線の工事を、他社が引受けながら持て余したものを、「では渡辺ならやるだろう」と指名され、流石に渡辺建設も鉄道工事は未経験だったものを、徹夜を続けての研究の末に、会社側が驚くほどの短期間に完成させたといった事もある。

写真（工事現場と社長）

ところで渡辺建設の現在の問題は、まだ創立後の短かい歴史しか無いために回転資金が充分でなく、前記した官公庁の入札事業も、二〇万から五〇万新クルゼイロ程度の額のものしか引受けら

れないでいる事だ。土木事業には巨大な金額の大型機械を多数必要とする。機械がなければ仕事がとれず、機械に資金を投入しすぎると回転資金に不足を来す。だが、これは創立期の企業では、業種を問わず一般的な事であり、渡辺建設も、次第にその問題点を克服していく事は間違いない。

一九五〇年代後期に始まったブラジルの国土開発計画は、時に一時的な後退はあっても、全般的な傾向としては、ますます大きな規模で進行しつつある。その動きのなかで、まだ歴史も浅く、規模も小さい渡辺建設が、真正面からその事業と取組む姿は、まことに男らしく美しくさえある。

ただ最近では、ブラジル土木業界に於ても、企業はそれぞれの特殊専門分野を持つ傾向が現われて来た。嵐の創立期のなかながら、既にその後の発展期についても検討している渡辺建設では、その専門分野の確立にも常時努力を重ねている。数年後渡辺建設の名は広く全ブラジルの業界のなかで著名なものとなって来るに違いない。

社長 渡辺 昭次 支配人 森脇 克己

写真説明(右 渡辺社長 左 工事現場)

マイアミ・ド・スール企業株式会社

事務所 聖市グロリア街三三三番四階、四一〇四三号室 電話
二七八・四四二〇
ホテル プライア・ド・ソーニョ(イタニヤエン)

電

「 プラッサ・ドン・ペードロ・セグソド一八四（ポッソス・デ・カルダス）」

電話 一二三〇

先進国で最も生長率の早いものとして注目されている第三次産業サービス業分野はブラジルでも、近年政府の観光産業開発プランとあいまって、最近次第と整備されて来た。この分野で日系では唯一ブラジル全体でもまだ数少ない業者にマイアミ・ド・スール企業がある。一九五五年創業。

サントス市から南につながる七〇キロのプライア・グランデの中間、最良の景勝地イタニャエン市、プライア・ド・ソーニョ（夢の浜）に面する岩の上に立つ観光ホテルが第一事業だった。この建物、はじめはその景勝の地を利用して一グループが一大娯楽場を予定して建築始めていたもの。これが、当局の政策変更、また他の種々の原因から工事中止となっていたのにマイアミ・ド・スール企業が着目、これを購入してホテルとして改修、増築。現在では八二の客室を有する南聖海岸地帯で最大の規模を誇っている。

なお、同企業名は、このイタニャエン海岸がアメリカ最大の海岸観光地として知られるマイアミにも対比する観光資源を有するため南米のマイアミの意味を持ってマイアミ・ド・スールと呼ばれるところから来た。事実、このイタニャエンは、サンパウロ市の創立者として知られるアンシエッタ僧の上陸した史蹟を始め、長い歴史を残す教会などもあり、この市を貫流するイタニャエン河上流には、今なお土人部落もあり、僅かながら砂金採集なども

行なっている。

さらに加えて南聖一と言われる風景があり、この地帯はサンパウロ人士の高級海浜別荘地帯と変りつつある。とくに、サントスからイタニヤエンまでの舗装道路が完全の後は、自動車で僅か一五キロの近距離のため、一時に行客がふえた。

現在の政府計画では、リオ市とポルト・アレグレ間を海岸を通って結ぶ第四号国道がここを通る事となり、その暁には単にサンパウロからだけでなく、南北各州からの観光客を迎えるようになる事は間違いなく、マイアミ企業では、この将来の発展対策に土地の選定その他の拡張案を計画している。

このイタニヤエンの海の家に対し、山の家としてマイアミ企業が進出したのはミナス州南部のポッソス・デ・カルダスだった。ポッソス・デ・カルダスはもうあまりにも有名だが、マンチケイラ山脈の西北部、なだらかな山々に囲まれた標高一三〇〇メートルの高原の町。温泉、ブドー酒、近年では放射能鉱物の開発で知られている清流、滝、湖、これをめぐる山々の自然美の他に、一世紀の前、一スエーデソ医者により発見された健康に最適な清澄な空気と豊富な鉱泉とで、州政府直営の温泉療養所もある。この療養所が二〇〇の浴室、マッサージ室、美容室、トルコ風呂などまで完備していることもつとに有名。

写真（ホテルと社長、副社長と専務）

サンパウロ人士には比較的珍らしい鉱泉、しかもそれが打身、リユマチ、高血圧に有効といった事から、ここは今世紀始めから、

遊客が多く、現在は大小とりまぜ約九〇のホテルがある。このうちマイアミ企業経営の三階建、白亜の建物はAクラスにランクされている。市の中心地ドン・ペードロ二世公園前、五六の客室は、時期には新婚旅行のカップルに占領されてしまうことも多い。

ところで、変化多い海岸と違って、この静かな南ミナスの高原では、ともすれば生活が単調になり易い。このため、マイアミ企業のホテルは当地のカントリー・クラブに加入して、クラブのテニス・コート、プール、フット・ボール競技場、ゴルフ場をホテル滞在客に開放するほか、ボルトラン湖畔にはホテル直営の娯楽施設を持ち、ここでも客に水泳、ボート、釣り等を楽しめるよう苦心している。

一次、二次産業さえ極めて未発達なブラジルでは、三次産業などとても：と考えられていた。だが、特にサンパウロ市、及びその隣接地区に堅実な中階級市民層が多く発生してくるに従い、ブラジルの観光産業は次第と様相を変えて来た。特に連邦政府、各州政府は観光産業は地方開発の一助とともに、大局的には外貨獲得にも極めて有利との判断から、それぞれ観光局をもうけ、観光事業に種々の便宜をはかる事すら考え始めている。このような事情から、マイアミ企業では先発グループとしての強味を生かし、新企画を検討中。

すでに新しく景勝地三カ所を選び新ホテルの建設準備がすすめられている。

取締役社長 和田 庄一

〃副社長 味村 利光

専務取締役	道田 治 男
常務取締役	四月朔日 与一
財務取締役	竹 田 亥三雄
建築担当	渡 辺 パウロ

荒木進合資会社

本店 パウリスタ線アダマンチーナ市アラメーダ・サンタ・クルース四七八

電話 M―四 郵便 六二

ロージア アダメンチーナ市クーニア大通り二二三―二二九

電話 三〇八

営業所 ソロカバナ線プ・プルデンテ市ホゼエ街六〇四

電話 三五六

サンパウロ州地方都市のアダマンチーナ（パウリスタ延長線）を根拠地に、家具製造という特殊な分野で、単にサンパウロ州奥地のみならずパラナ、マツト・グロッソ、ミナスなどの隣接州、更にはゴヤス、南リオグランデ州と広範な市場を対象に活躍しているのに荒木進合資会社がある。

創立者社長の荒木進氏（熊本）がアダマンチーナに移って来たのは一九四五年。パウリスタ延長線開発の最盛期にあたる。この

地帯の事情から、それまでの荒木氏の事業分野と全く異なった家具の商業分野に転ずるのが一九四七年。

このあと一九五〇年十二月に現在の企業を設立して家具類一般の製造工業部門にまで事業を拡張した。従って企業歴はまだ二〇年末満と若かいが事業は極めて順調な発展をみせている。まづ家具製造面では二工場。これは製造家具類が木材だけ、或いは木材、合板を主体としたものと、寝台用マット、或いはソファ等と全く材料を異にする二種類に分かれるため、工場の作業能率をあげ、特に工場内の作業の流れを合理化するため、わざわざ二工場にわけの製造となっている。この他に、工程の一貫化を目的として、現在では傍系事業として精綿工場までが経営されている。

この工場での製造はソファ―(ソファ―・カーマを含む)、寝台用高級マット、他に木製家具、フォルミカ合板材家具一切で、品種総数は一〇〇種を上廻り、その工場生産額は一九六八年で五〇〇万新クルゼイロを越えた。

ところで一般製造工業の場合、より大きな問題となつて来るのは製造より販売面となつて来る。特に大都市市場を狙わず、地方の中小都市市場を目的とする場合、販売経費及びその事務手続きはより大きなものとなつて来る。だが、それにも拘らず荒木グループでは競争の激しいサソパウロ等の大都市を目的とせず、最初から根本方針として広大な地方都市を目的とした。現在、専門の外交販売員は八名だが、その他にアダマンチーナ本店のほか、奥ソロカバナ地方のプレシデンテ・プルデンテ市更にはマット・グロッソ州のカンポ・グランデ市に支店を開設するまでに到っている。

ただ、販売実績からみた場合、これら店舗での小売売上げは全売上げの約二〇%、他は一般家具店むけの卸販売となっている。荒木グループでは、今後も地方主要地に支店増設の方針を持ち、これに従って人員の養成も行なわれている。これは一般家具に於いても現在ではアフター・サービスを必要とする時代となって来ている事に加え、販売利益も小売部を持つ方が遥かに高率になる事に因る。

前述の広範な市場に対しての製品供給のため、輸送も極めて大きな役割を持つ事となって来る。特殊な取扱いを必要とする製品だけに、外部車輛の利用はできるだけ少なくなき、専ら自社の輸送部門の充実を計って来た。このため、現在では商品運搬用に大型車輛八台と小型車輛四台を備えるまでとなった。

同企業の特徴は、地方都市に誕生した企業ながら極めて合理的な経営が採用されている事にある。今日すでに全従業員数は二〇〇名を遥かに上廻る規模となったが、企業体は社名の示す通り荒木家の同族グループによる経営である。だが、創立者の荒木進氏を始め役員の席にある二名の子弟が何れも稀にみる経営の才に恵まれ例えば経理担当の秀隆氏（三男）など、現在まだ三三才の若さながらその卓越した才能から選ばれてアダマンチーナ商工会議所会頭の席にある。

従って、同族会社に見られ勝ちな人事面での欠点もほとんど見られない。人材の育成と、その適材適所の用法は極めて高い成果を収めている。例えば最も重要な販売担当マネージャーは、その実力からジュゼー・ビビアーニ氏が選ばれ、ビビアーニ氏はまた見事にその重責を果している。

僅か一〇年ほど前まで最も伝統的な工業と見られていた家具製造の分野も、今日では急激な技術革新の波にとらえられてしまった。何よりも材質の変化が著しい。合成樹脂材の進出、種々の合板、加えて合成繊維製品の参加である。これに家具類にも型態、色彩での流行が厳しくなつて来た。荒木グループではサンパウロ市に出張所を開設して市場の動向や新材料の研究に余念がないと同時に、工場を出来る限りのオートメイション化して、新製品でも直ちに量産化可能な態勢をととのえている。

社長 荒木 進

ジレトール・

テクニコ 荒木康幸

営業課長 荒木 健二

人事課

弁護士 荒木 秀隆

プ・プルデンテ市

営業所主任 赤羽 寿

カ・グランデ市

営業所主任 畑岡 マリオ

合資会社岡元家具商会

本店 聖市サント・アマーロ区アラメーダ・サント・アマーロ二九五 電話 二六七・三一五四

支店 アラメーダ・サント・アマーロ二四七

工場 アラメーダ・サント・アマーロ三〇九―F

倉庫 トラベッサ・ブラジリア・ルス五七

一九五〇年代の後半、サンパウロ市、及びその隣接地帯に諸工業が発達しかける状態を見て、ABC地区グワル・リヨスその他の地帯を視察、そのなかでサント・アマーロ地区の将来を予想し、ここに木工所、及び家具販売店を設立したのに岡元家具商会有る。一九五七年四月。資本金三〇〇コント、勿論当時サント・アマーロ地区は別荘地帯として知られ、その背景には近郊蔬菜農耕地帯が続いている時代であり、家具店の数もほんの一、二店、日系のものなどは当然皆無だった。

従って家具販売店の規模も小さく創業者岡元信平氏が家内工業的に木工所で製作する家具を中心に消費者に提供していた。ところで岡元氏の見通しは数年のうちに現実となって現われる。つまりサント・アマーロ地区は一方でドイツ系市民を中心とする高級住宅街と変貌しはじめると同時に、他方、化学薬品工業、その他の諸工場が続々と建設され、これに従って中級以下の住宅街が急速に開け始める。この時代、木工所を拡張し設備を増加したが自家製作の家具だけでは急激に増えて来た需要を満たす事が出来ず、一般の家具工場からも優良品を選んで仕入れ、販売していた。元来が木工所を持ち、丁寧な仕事ぶりの家具を製作していた事、その製造分野の知識があるため、他工場から仕入れる場合でも、その製造工場を視察し、充分に信頼できる品物だけを選んで販売した事、更には低利潤の多量販売の方針を採用した事…などの営業方針がとられる。

これらの営業方針は堅実なドイツ系市民の気風と適合し、又、諸工場設置にともなう中級以下の一般消費者増加の傾向には、個人営業商店としては、いち早く月賦販売方式を採用しての便宜をはかったため、岡元家具商会は既存の同業者、または後から増加して来た数多くの家具店のなかで、飛び抜けた躍進ぶりをみせ、これに合わせて販売店舗の拡張、木工所の設備増加、倉庫新設と事業拡大をはかり、一九六二年末には、これだけでは尚も不十分として、同じサント・アマーロ区内に支店を新設する。また相ついでの増資で今日資本金も五〇、〇〇〇新クルゼイロに達した。

写真（社長）左下、写真（岡元家具商会）

岡元木工所の製造方針は種目を限定し、生産コストの上昇を避けると共に、その品物については品質の完璧を期するというもの。このため、設備拡張した今日でも製造品目は机、椅子、寝台、その他限られた種目のものだけで、販売部に於てもそれらを中心として来た。だが人口増加に伴う需要増加、また電気機械工業の発展にとともなう耐久家庭用品販売の要望が強いことから、次第に電気冷蔵庫、電気洗濯機、ガス・フオゴン、テレビ、ステレオその他の電気用品部などを強化、現在ではこの分野の販売高が在来の家具部門に匹敵するまでに伸長して来ている。

岡元家具商会も、現在は創設者の信平氏は事業の第一線を退き、長男要一氏を始めとする三人の子息が、それぞれ財務、製作、販売の各方面を協力、担当して、つまり完全な二世経営時代となっている。一九六五年に始まるブラジル全土にわたった経済不況期には若干の業務の停滞をみたが、一九六七年下半年より次第に回復、

政府の長期信用政策にともなう月賦販売の長期化にも踏み出し、今日では以前と同じ好調期を迎えている。

ところで、サント・アマール地区の市場はほぼ完全に手中に収めた岡元家具商会は、いまや若い経営者たちの手によって、その市場拡張策に乗り出している。商品が家具を始めとする耐久家庭用品のため、一度行きわたった後は、一定年数ののちでなければその取かえは行なわれない。勿論、一定数の結婚その他による需要はあるがこれだけでは不十分としての新市場開拓となったわけだ。それもサン・パウロ市内、及びその隣接地は既に多数同業者による競争も激しい事から、サントス、カンピーナス、モジ・ダス・クルーゼスといった新興工業地帯を着目。機動力にものを言わせての势力的な活動をすすめている。場所によっては支店を開設してもよいとの検討もすすめられている。また、比較の見逃されていたのは近郊農業地帯。その農業者たちも最近の住宅設備改良で高級家具、その耐久家庭用品の需要が増加している。市内と違った不便さはあるが、こまめなサービスで、この未開拓市場も次々と開発されつつある。

社 長	岡 元 要 一
販売担当	岡 元 万 里
経理担当	岡 元 一 繁
	岡 元 徹

水 野 製 陶 工 場

本店（工場） マウアー市アベニード・バロン・デ・マウアー

電話 四六・〇三七六

写真（工場内と社長）

まだ規模は小さいものの技術水準の高さから各方面の注目を浴びて来たものにマウアー市の水野製陶工場がある。

創立者社長水野要三氏は岐阜県多治見市の出身。つまり陶器生産の中心地に生れ、年少の頃から陶器に関心を持ち、のち長じて陶器専門技術者となる。水野氏とブラジルの結びつきは一九五二年に始まった。

この年、水野要三氏の父義治氏は、日本陶器株式会社からブラジル市場の調査のために来伯。特にサンパウロ市を中心とした南ブラジル市場の将来性を確認する。だいたい日本の中京地区の陶器とブラジルとの関係は長い。約半世紀前、たとえば蜂谷氏などの苦労によって中京地区の陶器製品のブラジル導入が始められてのち、ブラジルに於て日本陶器は常に高い評価を得て来ている。

この市場の豊富さと（註Ⅱ特に一九五二年代は第二次大戦後のブラジル経済のブームが最高点に達した頃だった）、あわせて陶器に対する国民の愛好性と、更には日本製陶器に対する高い評価から、水野義治氏は日本に帰るとともに子息要三氏のブラジル進出をうながす。義治氏の見聞に加えて種々の生産資料を検討の結果、充分な成算を得て一九五三年、水野要三氏は来伯するとともにサンパウロ近郊各地を視察し、種々の条件から現在のマウアー市管

内に適地を見つけ、一九五四年六月水野製陶工場を発足させた。

ブラジルの陶器工業は、技術水準はともかく規模に於ては決して小さなものではない。特に上水、下水設備はむしろ日本より進んだ状態にあるため、衛生用陶器類、つまり便所、浴室等の陶器製品では充分に高品質のものがしかも多量に生産されている。また建築用陶器の壁材、床材なども豊富である。だが、これらの一般事情に拘らず、食器、または美術品としての陶磁器は驚くほど品質が悪いものしかなかった。

このことから、水野製陶工場を選んだのはその食器用陶器、または花瓶その他の美術用陶磁器製作だった。ここでラテン民族の特徴から装飾用陶器類は永野氏らの始めの予想を遥かに上回って多量の需要がある。また家庭用品、犬、猫といった動物類などの陶器製ミニアチュアーも極めて需要の多いことが判って来た。

この陶磁器愛好性の強い国民の間で、高い技術をもつての陶磁器製作の事から、普通には急激な事業の拡張が考えられるものの、実際面ではやはり多くの予想外の障害が生じて来た。根本的には一九五〇年代後半に始まる急激なインフレがある。また、如何に高水準の技術はあっても製品のデザイン、その他の国民性の違いも始めには充分に理解されない事があった。これらに加えて労働者の技術水準違いがあり、更には新しい場所での商品流通機構が、なかなか理解できないといった事などもともなう。始めに工場設備に必要な機械類は日本から持参したが、次第に陳腐化して来る機械類については国産品の機械類をもつての補充も必要となつて来る。だが、この事情に不馴れな事から来る種々の問題も次第に克服しながら、水野製陶工場ではひたすらに事業内容の充実、

さらには設備の拡張に努力して来た。かくて今日ではすでに建坪一六〇〇平方メートルの工場を持ち、十余年の訓練でほぼ満足すべき技術水準に達した熟練工も二〇名あまりを養成するまでに達してきた。

それに従って製品の種類も極めてふえて来ており、前記したもののほか日本風、さらには中国風の食器類の需要も相当な量に達して来ている。この水野陶器工場の持つ技術水準の高さは今日ほぼ全ブラジルの認められて来ており最近ではブラジルの生産量を誇るレアル陶器から種々の技術的相談を受ける事も多くなつてきている。技術水準の高さ、製品の種目の多様化から水野陶製工場製品は、いまや全ブラジルの市場で取引されるまでに達して来た。この市場の拡大にともなつて、水野製陶工場が当面している問題は製造量の不足である。ところで高級の製陶機械設備は価格も高く、これに加えて熟練工の養成は、短時日で出来る事ではなく、これが工場拡張の一番の難点となっている。

また、今までは販売面は特に重点が置かれなかった。しかし企業の経理内容の向上のためには独自の販売ルートの確立が必要であり、この点についても種々の研究が始められている。

ブラジルに進出して来て十五年、いまや長かった建設期をすぎ水野製陶工場は輝かしい発展期に突入しようとしている。

旭 家具 製作 所

所 長 石 橋 一

聖市トユイチー街一〇〇八 電話二九五・四〇四六

旭家具は、一ブラジル人技術者との共営で発足したが、一九六六年三月、石橋一氏（秋田県）個人経営に改組された。

現在では実弟準（支配人）義弟高木重雄（営業主任）両氏が事業に参加、一段と陣容が強化されている。高級ソファ、カデイレ製作専門、昨年度はソファだけで大中小、四千二百種の製品を市場に卸している。堅牢、美麗、安値が自慢、同製作所ではプラスチコ家具の将来性を予想、目下その分野の量産を研究中という。

合資会社 瀧田・三宮建設会社

瀧田和幸（リンス生れ、公認測量技師瀧田森義氏の次男、サンパウロ総合大学工科卒）三宮守（グワララーペス出身、三宮福治氏長男サンパウロ総合大学卒）両技師を中軸とし、多くの若手技師を動員しての建設会社、土木、建築、測量を主業とす。

主なる業務にサンパウロ州農務商工事、移住事業団、コチア産組の土地造成、シリア病院建設、モジ市イピランガ総合病院建築、グワララーペス製棉製油工場建設、その他多くのビル、住宅建築がある。

サワト建築会社

栢野・吉田合資会社

サワト建築会社は設計、土木、建築を主業とし、一九五八年建築技師、栢野定雄氏によって開設された。

栢野技師は、一九六〇年、吉田雲齊氏と共同で、更に「栢野・

吉田合資会社」及び 「ブラス・ゼツソ会社」を創立、一般建築用材の生産販売に当たっている。

同氏はノロエステ線リソス生れ、久一郎三男、一九五七年サンパウロ総合大学工科を卒業。

ピラチニング文化体育協会々長をつとめた二世層のポップである。

取扱品目

エウカテックス
ゾーラチックス
エテルニッテ
バビフレキス
建築用材一般

代表 栢野定雄
吉田雲齊

第二部は

倉庫

農産販売

農産加工

水産販売

水産加工

製氷工場

より