

ブラジルの日系企業（2）

宮 城 松 成

（文庫注・第二部では「倉庫 農産販売」の項からはじまります）

目 次

序文 （広川郁三）

刊行のことば……………

目 次……………

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……………
セグラテック有限公司…………
東京火災海上保険株式会社…
安田火災海上保険株式会社…
ブラジル協栄生命保険株式会社…

貿易

ブラジルの貿易……………
伯国三菱商事会社……………
三井ブラジレイラ輸出入会社
丸紅飯田ブラジル会社…………
伊藤忠・ド・・ブラジル有限公司…
兼松江商ブラジル有限公司…
ブラジル日商岩井有限公司…
ニチメン・ド・・ブラジル有限公司…
住友商事株式会社……………
ブラジル野村貿易有限公司…
南米綿花会社……………

ブラズメン商工株式会社……
蜂谷輸出入商会………
ブラストレーラ貿易株式会社
ジャブラス商事有限会社……
ブラズ東京貿易商会………
田中商会………
遠藤貿易株式会社………
南聖貿易商会………
東京貿易株式会社………
城島商会………
ロストン自動車球会社……
ブラジル安宅産業有限会社……
高橋貿易有限会社………
山里輸出入商会………

交通、運輸

ブラジルの交通運輸………
日本航空………
大阪商船三井船舶株式会社……
日本飛行機製造株式会社……
エスプレッソ・マリナー運輸株式会社……
ビアソン・マリナー株式会社……

アメリカノーポリス・バス株式会社…

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…

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

ブラジルの諸工業…

ブラジル石川島造船所…

ミナス・ジェライス製鉄所…

伯国三菱重工業有限公司…

ブラジル特殊陶業株式会社…

ヤンマー・ド・ブラジル株式会社…

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…

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…

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…

オーバックス電子工業合資会社…

池森機械製作所…

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……………
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……………
サンスイプラスチック商工株式会社……………
大和産業有限会社……………
ポリエチレン・カンピネイロ商工有限会社・
昭和機械工業有限会社……………
ピロット・ラスチック工業合資会社・
中原金属表面処理会社……………
中川精機工業有限会社……………
有馬商工株式会社……………
オシアン・プラスチック有限会社…
森沢鉄工会社……………
フレマール鋳造有限会社……………
日光電気メッキ工業所……………
サン・ジュダス・トランスホルマードール…
佐藤渡金合資会社……………
ブラジル松下電気有限会社…

農機具、養鶏器具、肥料 飼料、農薬

ブラジル農業の近代化……………
フェルチリザンテ三井工商株式会社…
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会社…
ジャクト農機株式会社……………
ブラジル久保田鉄工有限会社
ハッタ・ド・ブラジル株式会社…
鈴木機械株式会社……………
ポリスピン商工株式会社…
郷野精機有限会社……………
株式会社竹中商会……………
ジャグワレー肥料工業株式会社…
花城商会……………
ラッソン・ヅットラ株式会社
村上肥料株式会社……………
石橋商事有限会社……………
八木農薬有限会社……………
黒沢正雄商会……………
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、

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……

トヨタ・ド・ブラジル自動車株式会社……

中田商工合資会社……

金子兄弟商会……

平井自動車商工会社……

レチフィカドーラ・中司兄弟商会……

伊藤父子製作所……

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

レチフィカ・イピランガ……

アメリカーナ再生タイヤ会社

南保商会……

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……

パナン・モトール合資会社……

宇治モトール再生会社……

パウルー・モトール再生会社

ヒロタ・タイヤ再生会社……
ポスト・坂本会社………
阿部タイヤ再生株式会社……

繊維工業、製糸、製紙、製麻、染色東洋紡

ブラジル株式会社……

鐘紡ブラジル株式会社……

ユニチカ・ド・ブラジル有限会社……

三洋毛織ブラジル会社……

倉敷・ド・ブラジル株式会社

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……

パベロツキ商工株式会社……

ルカ染色工業株式会社……

カサパーバ製麻株式会社……一

コロルプレクス商工合資会社

ジャバクワラ紙業会社……

建設業、建築資材、家具

新潟プラス株式会社………

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：	
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……………	
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：	
吉田建築資材商会……………	
渡辺建設有限公司……………	
マイアミ・ド・スール企業株式会社：	
荒木進合資会社……………	
岡元家具商会……………	
水野製陶工場……………	
旭家具製作所……………	
滝田・三宮建設会社……………	
柏野・吉田合資会社……………	
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	18
東山倉庫株式会社……………	
藤原農商株式会社……………	
ブラシダ冷凍会社……………	30
辻合名会社……………	33

小笠原共営商会……………	3
森本株式会社……………	6
植兄弟合資会社……………	
江村商会……………	4
宮崎農商株式会社……………	6
谷口農産加工工場……………	
仲尾父子商会……………	5
伯国大洋漁業株式会社……………	0
山田商工株式会社……………	
バリグイ水産加工会社……………	5
今井水産商工会社……………	8
ウニペスカ漁業株式会社……………	
大平水産販売会社……………	6
山内兄弟製氷工場……………	4
食品、嗜好品	
ブラジル味の素商工株式会社	7
ノルパ製油工業株式会社……………	3
カフェ・ド・ポント商工合資会社……………	
ヤクルト商工株式会社……………	8
サクラ味噌醤油醸造合資会社	1
バウルー製麺商工有限会社……………	
ブラジル製茶工業合資会社……………	9
	1

岡本寅蔵株式会社……………

94

中矢父子商会……………

片岡兄弟製菓工場……………

味の醤油醸造会社……………

103

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……………

113

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……………

120

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……………

127

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……………

133

エルドラード農商会社……………

三京製菓工場……………

製菓、病院、薬局

森下・ド・ブラジル有限公司社

135

大河内製菓株式会社……………

長森製菓会社……………

141

作田製菓合資会社……………

144

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、157

美容、美容器具、有名商店

ブラジル旭光学商工有限公司158

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……………166

松竹フィルム・ド・ブラジル：

シネ・ニテロイ株式会社……………

シネ・ニツポン……………168

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……………174

官本書店……………

アエロプラス商会……………184

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……………193

実松商事株式会社……………	196
アミノ商会……………	
大鹿商会……………	
宇都宮商会……………	
宝商事有限公司……………	207
田中商会……………	
ガレリアB B C商会……………	
安達楮畑商会……………	
カーザ・東京……………	217
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……………	218
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……………	227
池崎美容器具合資会社……………	
松本商工会社……………	
スぺル・メルカード……………	234
森田商事株式会社……………	
スーペル・メルカード・飯田・	
スぺルメルカード・ホルモーズー	242

スペルメルカード・サウーデ	2
スペルメルカード・堀田…	4
スペルメルカード・知花…	4
シギノス・スペルメルカード	2
スペルメルカード・ビーラ・ゼリーナ……………	5
スペルメルカード・ビーラ・ジバ……………	2
スペルメルカード加藤……………	5
スペルメルカード山内……………	9
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……………	2
内間兄弟商会……………	6
ロージャ・ニッポン……………	2
柄沢呉服店……………	7
	1
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……………	2
チエテ産業組合……………	7
南伯農協組合中央会……………	2
サンパウロ協同組合中央会……………	9
マリリア産業組合……………	8
日伯漁業協同組合……………	3
ブラジリエンセ生産者団体……………	0
大西洋漁業組合……………	8

モジ・ダス・クルーゼス産業組合	3
ツパン産業組合	1
マウア産業組合	1
バストス産業組合	7
トメアスー産業組合	
オウリンニョス産業組合	3
カンポ・グランデ農産組合	2
グランジャ・バストス農産組合	5
プログレッソ養鶏組合	
アグロ・モジ農産組合	3
バストス農産組合	3
イタペチ産業組合	2
アビブラス農産組合	4
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	3
内川種鶏場	4
小野田種鶏場	2
セントラル種鶏場	
酒井種鶏場	3
井口種鶏場	5
	9

土井兄弟種鶏場……………

365

水馬種鶏場……………

国友種鶏場……………

370

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……………

サンパウロ農業生産者団体……………

ピラチニング農産出荷組合……………

サウダーデ農業生産者団体……………

375

コロンビア農業生産者団体……………

エスペランサ農業生産者団体……………

ブラス・クーバス農業生産者団体……………

リーデル農業生産者団体……………

田場・上原共営……………

コメツタ農産商会……………

スール・アメリカ農業生産者団体……………

サンタ・リツタ農業生産者団体……………

共栄プログレススタ生産者団体……………

池田ホテル……………

イタマラチー花店……………

382

資料遅着の部

フジブラス電設工業有限会社	382
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…	391
メタルテクニカ鉄骨有限会社	
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…	399
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……………	407
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・オリヴァル有限会社……………	414
竹村家具商会……………	
ラボール製菓工場……………	
サグラコ商工有限会社……………	422
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……………	424

デオブラ不動産……………

丸一醤油工場……………

あとがき……………

倉庫

農産販売

農産加工

水産販売

水産加工

製氷工場

プロゾットーレス倉庫株式会社

本社 聖市セナドル・フエイジョー街六九番五階 五五号室

電話 三三・二三四四、三五・一三四六、三六・

支社 サントス市アウグスト・セベロ街七番十二階

電話 二・三六〇八 郵函 六四六

写真4枚有り。(社長、副、専務、支配人)

主として北パラナのコーヒー園主、精撰工場主達を中心に、生産精撰したコーヒーを、自分達の手で輸出する方針のもとに生まれたのがプロゾットーレス倉庫株式会社である。

一九五一年十一月 資本金五〇〇〇コントで開始。翌年、この発案者であり創立推進者だった、初代社長官本斉氏が事故で死亡という悲劇はあったが、その意志をついだ人達によつて事業は進められ、一九五二年七月、同社初の三棟倉庫が完成された。

「自分達の輸出倉庫が出来た」ことはコーヒー業者を湧かせ、倉庫業務は発足以来活気を見せ、五三年末には更に二棟を建て増すまでに至った。更に翌一九五四年には、サンパウロに州のコーヒー業者の参加も得てサントス港に進出を決定。ここに大倉庫を設置するなど一段と業態が強化された。

如何にパラナグワ港の重要さが増加したとは言え、ブラジルのコーヒー、その他の輸出貿易の中心は矢張りサントスであり、一九五五年、プロゾットーレス倉庫はその本部をパラナグワからサントスに移転した。当時、同社の資本金はすでに二万コントに達している。

同社の第二次発展期は一九五七年に始まる。コーヒー倉庫として急激な発展をとげたものの、企業としてはより広範な事業分野

を持つことが必要であるとの見地から研究を続けて来た同社は、この年サンパウロ市に、綿、その他の商品保管を目的として支店を開設、イピランガ区工業地帯の一角に大倉庫を購入した。

写真説明

上から 取締役社長 宮本邦弘、副社長 笹谷新市、専務取締役

嶺井政助、取締役支配人 松本日出夫の諸氏

写真（倉庫）

倉庫業務としては、単一商品だけに依存することは危険であり、このサンパウロ倉庫の開設で、プロゾットーレスは、より広範囲な安定基礎を持つ企業に発展した。そのあと一九六〇年には、業務上の必要から、リオ港にも事務所並に倉庫を開設し、この三大港及びサンパウロ市に事業地域を拡大したプロゾットーレスは、現在資本金三〇〇万新クルゼイロス、積立金二六〇万新クルゼイロス、従業員一一七名を数える大企業に伸展している。一応の拡張を終ったのちに業務の合理化が始まる、それは同社の各倉庫も、それまで荷物の積出しは一般倉庫同様に専ら労働者の人力に依存していたのを、機械力に代えることから始められた。

その後事務、通信、連絡方法も合理化が進み、今日では、それに加えてサントス、パラナグア倉庫でのコーヒー再精撰業務、サソパウロ倉庫に於ての棉花、ラミー再梱包業務設備まで加えて、ブラジルでも最も近代的な倉庫企業となっている。

一九六〇年代中期のブラジル経済不況は倉庫業務にも直接波及した。

又リオ倉庫は開設以来専らコーヒー輸出用倉庫として利用されていたが、取扱い量の減少もあつて六六年閉鎖、他に売却処置がとられたが、このような経営上の適切な方法は、他の同業者の不調をよそに年々好調な発展を見せ、特に総収入に対する純利益率は、不況の最中に常に二〇%以上という高い水準を保っている。

最近の同社の倉庫業務取扱いの中心は、依然としてコーヒーは強く、年間約七万俵、これに次いで棉花〇三〇〇万梱包程度となっている。一九六六年に於ては南伯棉の総輸出量のうち一四%が積み出された。これら在来を取扱い品に次いで増加しているのはラミー繊維で、これは輸出、国内消費の好調もあつて生産が増えた事により、年間一七〇〇トンを上廻る数量になっている。ところで、単一品種でないが最も増加量が著しいのは機械、雑貨類である。一九六二年と六七年の五年間の比較で、個数にして十一万個強から約九〇万個と九倍に近く、重量にして二、一〇〇トンから七〇〇〇トンと三倍を上廻っている。

写真説明

(上IIプロットーレス倉庫)

東 山 倉 庫 株 式 会 社

営業所（事務所） 聖市カルモ街五六 一階、二三号

電話 三七〇一七七六、三六〇八九七〇

倉庫 聖市アベニード・ヘンリー・フォード三七〇（イピラ
ンガ区）

電話 九三一五七九三、九三一六九八八

東山グループのなかで最も地道な、しかも最も着実な発展を続けているものに東山倉庫がある。一九五六年七月三十一日の設立。創業時の企業組織は有限会社であり、資本金は二〇〇〇コントであった。なお、創立時の役員は故山本喜誉司、山口昇三郎の二氏である。一九五〇年代、特にその後半はブラジル工業の建設期であり、通常の輸出入に加えて膨大な量の建設、設備資材が、それも主としてサンパウロ、及びその周辺地区に導入されてくる。ところで、膨大な量の資材の移動が始まり、しかも他方で運輸機関の不完全な時点に於ては、資材の一時的な置場としての倉庫の需要は極めて強いものとなる。これに加えて、三菱Ⅱ東山グループの輸出入量も急増しており、この事態を将来にまで見通しての倉庫会社開設となったものだった。

従って、倉庫の主取扱品目は輸入資材、鉄・非鉄金属、化学薬品機械類を予想し、このことから、特に急速な工業発展をとげつつあるA・B・C地区を想定しつつ、立地条件の良好な場所を選

んで、サンパウロ市内イピランガ区ヘンリー・フオード街に二棟の倉庫を購入して営業を開始した。

この当時まで、ブラジル、特にサンパウロ州内の倉庫業者は主としてサントス港地帯に集中しており、しかも取扱品目は輸出入農作物を主体としたものが多かっただけに、この東山倉庫の工業地区中心での営業は、たちまち周囲の潜在需要を喚起して、その創業直後から、二棟の倉庫は常に多くの需要者の貨物で一杯との盛況となる。

東山倉庫の特徴は、その始めから、出来る限りの合理化により最小限の人間による操業と経営を目標としたところで、従って創業時の人数は全員で十二名。のち、事業量が拡大しても、出来る限り、作業の機械化の方向に努力を続け、今日の時点に於ても従業員は総数で二〇名にしか達していない。この作業の機械化、合理化の方針が、恐らくは東山倉庫の発展に著しく寄与して来た。

一九五八年、業務の拡大とともに、新たに役員として田中福蔵氏が経営に参加。なお田中氏は一九六八年四月より東山倉庫社長に就任、現在は八木徹氏と二名の経営陣となっている。

企業の発展に従い、一九六〇年六月、組織は株式会社に変更された。また、これまでサンパウロ市内シルベイラ・マルチンス街七〇番地におかれていた事務所は、現在のカルモ街五六番地に移転する。

一九六〇年代に入つてのブラジル経済は、若干の曲折はあったものの次第にその規模を大きくしてゆき、特に永年にわたって

はゞ恒常的輸入超過国だったブラジルに於ても、輸出促進と国際収支の改善が極めて大きな問題として現われ始める。政府は特にブラジルの主要農作物、珈琲に加えて砂糖、綿、食料油その他の輸出強化に大きな努力を払い始めてきた。

(広告)

(株) 東山銀行

BANCO TOZAN S. A.

Rua Silveira Martins, 64 (100Ramaís) - C. P. 30. 179

東山信託株式会社

Cia. Tozan de Credito, Financiamento e Invest. "CREDITOZAN"
278-9375 278-2908 278-5232

Rua Galvao Bueno. 212. 2nd andar - Caixa Postal 30. 179

株式会社 カーザ 東山

CASA TOZAN S/A - Importacao e Exportacao
33-9887 35-3485 37-2333 36-4495

DEPTO. - Rua Silveira Martins, 157

DEPTO. COML. - Rua do Carmo, 156-160

FILIAL - Rua Pinheiros, 1. 149

東山農牧株式会社

CIA. AGRO PECUARIA "FAZENDA MONTE D'ESTE S/A.
9-4428 Campinas

東山倉庫株式会社

ARMAZENS GERAIS TOZAN S/A.

36-8970 Rua do Carmo, 56, 2nd andar, sala 23

93-6988 Av. Henry Ford, 370-984-996

東山農産加工株式会社

INDUSTRIA AGRICOLA TOZAN S/A.

278-5826 Rua Bueno de Andrade, 310

写真（倉庫の一部と田中社長）上、ポ語で社名その他。

この時期、すでに二棟の倉庫では手狭さを感じていた東山倉庫では、倉庫面積の拡張と同時に、さらには農作物保管業務までもの業務拡張を目標として、現在までの倉庫所在地の近接に一棟の大型倉庫を購入する。また、倉庫内作業の一層の機械化、合理化にのりだした。この結果は、創業時の年間貨物取扱重量六千トンが、今日では約二・六万トンと五倍近い数字となって現われてきている。

倉庫内作業用機械の主なものとしては、現在すでに新式のフォーク・リフト五台で活動しているが、東山倉庫では、まだこ

これまでの機械化、合理化では満足していない。それは、現在の傾向からすれば、一九六九年、ブラジルは史上始めての二〇億ドルを越す輸出を記録し、しかも今後は急速にその進展が予想される段階になって来た。従って倉庫業務はますます事業量が増加する。この場合、ブラジルの倉庫業者も何としても先進国なみの能率水準にまで達しなければならない。

これに加えて、最近の世界の海運界の動向からすれば、少なくとも海上輸送はほとんどがコンテナ方式に変わりつつある。ブラジルも間もなくコンテナ時代となるに違いない。その場合に、現在のままの倉庫の状態では充分な対処ができないのは当然であり、何か新しい方法が必要となつて来る。

こういった事態のなかで東山倉庫は、ここで更に新しい飛躍を狙つて広範な調査、検討を行なつて来ている。現在の資本金一八・八万新クルゼイロ、ブラジルの中規模倉庫企業としては最も高い効率で知られるまでになった。それがこのあと、どのような形で発展するものかは極めて興味深いものがある。

取締役社長	田中福蔵
取締役	八木徹

写真二枚（工場）と社長

藤原農商株式会社

本社 聖市アベニード・セナドル・ケイロース六〇五 十四
階一四二二号室

電話 三三・三六三一 三六・四二九八

支社 パラナ州アプカラナ市アベニード・イラチイ三七九

電話 二二五五

〃 マリングア市アベニード・カルネイロ・レオン街

電話 一八七四

北パラナを基礎とする経済グループの一つに藤原グループがある。藤原新太郎氏（兵庫県出身）を中軸とし事業の主要面は凡て親族一党によって固め、農、牧、商、工のあらゆる面に活躍するに到っている。

故藤原久人氏の遺児達による藤原グループと混同される事があるが、この両者間には全く何も関係ない。

ただ、何れも農業から始まって商業、工業分野まで活動領域を拡げている事だけは類似する。

一九二七年来伯した藤原氏が各地を転住ののち、パラナ州アプカラナに定着するのは一九四八年、ここに開設されたコーヒー精選工場がやがて発展する藤原グループの第一根拠地となる。

兄弟間の団結の強いことから、コーヒー精選工場から更に農産物仲買業に手を伸ばし、ここで第二の発展地として着目したのが、当時開発が始まって間もないマリングア市だった。一九五二年に

は、早くもマリンガーに第二コーヒー精選工場を開設、ここでも同じく農産物仲買を兼業する。

一九四〇年代の末から一九五〇年代にかけて、北パラナの発展の速度は全く人目を見張らせるものがあつたが、藤原グループの進展もこの北パラナ発展に併行した。

つまりコーヒー精選工場はこのあとサンペードロ・ド・イバイに、更にマリンガーに第二工場が建てられ、同時に農産物仲買の商業部門も、サンパウロに藤原商会の本店を開設すると、更に間もなくサントス市、リオ市に支店を開設、この上サンパウロ市には農産物取引きの中心街パリー区に厩大な集散倉庫を設置するに到った。

北パラナのコーヒー生産地帯の農生産物の動きを適確にとらえ、それを大消費地の市場に巧みに流通するのにグループ組織の力を遺憾なく發揮したものだつた。

この間、北パラナに於ては一方で精米工場を建てつつ、商品流通過程を改善するとともに、農業部門もオカリーナ、イバツバ等の適地にコーヒー農場、また肉牛用牧場を開発して基礎を強固にした。

このように業務が多岐にわたった所で一九六〇年、藤原グループは資本金二六〇万コントの藤原農商株式会社を設立、組織の近代化を計る。

グループの選んだ方向は、商業面に於ては海外輸出まで行なう業務の拡張、及び内国市場の強化、工業面では精選工業から将来

は加工工業にまで進出するというもの。

このためには製品の質の向上が問題であり、まず旧式になったコーヒー精選工場の設備更新に着手した。

規模の拡大と同時に設備の近代化も注意深く研究され、電子工業利用のパドロニザドルまでが導入された。

また今後の輸出は単一作物だけでは危険な事から、一九六二年、マリンガー、後にアプカラナに精綿工場を設立、その大手取扱いも始める。

輸出業務のためには既存のサントス支店を強化すると同時に、カフェー輸出港パラナグワーにも支店を新設、万全の体勢を整え、かくて藤原グループは、コーヒー、綿、雑穀の三大農作物について、生産地から消費地までの中間流通体勢を完備してしまふ。

綿については輸出以外は直接に大手紡績工場に納めて良好な成績を収めている。ところで、藤原グループが農産物を取扱い始めた時からの希望は最終段階として農産物加工工業だった。

これがなければ企業体質の近代化が出来ない。このため種々の研究の結果、食糧油生産に着目する。ところでこの食糧油生産は、近年のブラジルでは競争が激しく極めて危険な業種とされている。だが藤原グループは敢然とこれに立ち向い、不況さなかの一九六五年、充分な見通しの立つところでマリンガーに別会社を創立、この食糧油の生産に乗り出した。

工場能力は一月の生産七〇トンの大規模なもの。農生産物業界はこの二年間、政府の税制、または種々の政策のため極めて困

難な立場にあった。

コーヒーなど降霜、ブロッカ発生等で生産量は落ち、品質の良
いものは更に少ないのに、価格は上昇せぬといった有様。そのよ
うななかで北パラナを基礎の藤原グループは、グループ間の協力
をより密にする事で困難な時期を通り抜けて来た。

農産物取引も次第に正常化して来た今日、グループは更に次の
発展分野について、着々と静かな検討を始めている。

取締役社長 藤原新太郎

取締役副社長 藤原 勝蔵

取締役 藤原愛之助

取締役 藤原 実治

取締役 藤原 喜市

取締役 藤原 熊喜

ブラシダ冷凍会社

本店 パウリスト線バストス市アベニダ・ガスパル・リカ
ルド七四九

電話 五三・一一七

販売所 聖市アベニダ・ド・エスタード三二〇三

電話 三七・七〇〇三

写真（工場内と社長）

兄弟の協力による事業の発展として、他にあまり例を見ないものに奥パウリスタ地方、バストス郡に限拠地をおく信太グループがある。

父兵治氏は養蚕を中心とした農業経営で、これを土台にし十名の男の子、一名の女子の子弟が信太兄弟有限会社を開設したのは一九五二年だった。この企業の主体業務はアメリカ系のフリゴリフィコ・ウイルソン・ド・ブラジル社の廃鶏買付、及び運送業の代理業務である。始めはバストス中心の近隣地帯が事業対象だったものが、間もなくサンパウロ州全域、パラナ州、マット・グロッソ州にまで及ぶようになる。この間、一方でボール、映画館などの別途業務も拡張、事業の多様化をはかった。

一九五〇年後半、バストス地方は次第の地力低下から農業が後退これに代って養鶏が次第にその比重を増して来る。この現状から信太グループも養鶏を企業種目として検討、その将来性を確信して一九五九年、養鶏場用地を購入して第一養鶏場を建設した。第一回は五〇〇〇羽のバッテリー式養鶏である。翌年はすでに旧中央メルカード近くのエスタード大通りに鶏卵直売（卸・小売）店を開け、サンパウロ市進出を敢行した。

バストスは養鶏で完全な立直りをみせ、郡内の養鶏羽数は飛躍的な増加を示したが、そのなかでも信太グループは、多数の兄弟の協同作戦により飼料原料購入、飼料配合、運搬、販売をいづれも自己経営で行なつてコストの低減をはかったため著しい伸長を

みせ、五〇〇〇羽から始まった養鶏部門は、今日では十三万羽を常時擁するまでに達した。このためサンパウロ市の直売店に送る量は日に四〇〇箱に達している。

この採卵養鶏の次にグループの着目したのは廃鶏処理、及び食鶏処理業務だった。養鶏が増加すれば当然考えられる業務だが、ただ設備、及び販売網などの諸問題に膨大な資金を要するため誰もが躊躇していた仕事である。この問題について資金面では事業の必要性を説明して政府金融機関からの低利長期資金を申請した。この計画は、単にその規模の大きさのみでなく、安価に生産される鶏肉は後進国の住民の低カロリー栄養問題解決の一助ともなるものとして、アメリカの後進国援助政策の一つ「進歩のための同盟」からの融資が得られることになった。かくて当時、ブラジルで最大と称せられた一日二〇万羽処理能力の食鶏屠殺工場、これに接続して一〇〇〇メートル平方のスペースを持つ冷凍所が完成した。所要資金五〇万コント。一九六六年七月の事である。

この食鶏処理工場の完成をもって、信太兄弟グループは更に新しい企業をその傘下に加えたわけである。これがブラスシダ冷凍会社 (Frigorifico Avicola Brashida Ltda.) と名づけられた。

大規模な食鶏処理でもう一つの問題であった販売網についても信太グループは鮮かな手腕を示した。それはかねて密接な関係にあったウイルソン・ド・ブラジル社との交渉。同社を販売代理店と指定する事に成功した。ここで現在一日約一万羽がサンパウロ向け送られており、ブラスシダの鶏はウイルソンの強力な販売網

にのつて、南はリオ・グランデから北はベレンまでのほとんどの市場に進出している。鶏の屠殺場は、肉鶏の屠殺設備としては規模が小さなものであり一般に脱毛、血、その他の廃物の処理が合理化し難い欠点を持つ。

信太グループではこの廃物の利用を研究の末、これを飼料として活用、これによる養豚に着手した。現在常時四〇〇頭の豚が飼育されており、将来はこの豚を中心にした加工業も考えられ始めている。

一見、無方針な拡張の如く見えながら、実は地方農村の生産構造と密接な関係にある業種を発展させ、次にこれの関連部門を伸展させる信太グループ方式は、大勢の兄弟という人的資源とあいまって極めて注目され、発展の段階をたどりつつある。

会長	信 太 兵 治	社長	信 太 茂
	信 太 新 平		信 太 実
	信 太 栄		信 太 英 二
	信 太 八 郎		信 太 知 也
	信 太 孝		

写真2枚(社長と副)

ベレン市 アベニード・ゴベルナドル・ジョゼー・マルシエ
ル一八四八

電話 九二七八 郵函 五七三

一九二三年、パラ州知事ジョニジオ・ベンテス氏が同州に赴任の時、田付七太大使に「自分の任地は、土地は広いが、人も少なく金もない、日本人を入植させるなら、いくらでも便宜を計ろう」と進言したことがアマゾン開発の端緒といわれる。

田付大使は直ちにその旨を本省に連絡しているが、その結果として、先づ本省の赤松裕之移民課長と芦沢安平技師が実地調査に来伯した。

のち、大使館からも田付大使、野口良治、関根海軍武官、江越農事技師一行が、来伯した福原調査団をパラ州知事に紹介の目的を兼ね、マナオスまで足を伸ばすなど、多くの字余曲折があつた。

リオ大使館囑託の栗津金六氏が広大な州地コンセクションを契約し、アマゾン産業株式会社が生まれたのは一九二六年のことである。辻小太郎氏が外務省の命によつてブラジルを視察したのもその直後で、辻氏は別途に大アマゾン河を遡航し調査の結果、ジュッタ栽培の可能性をたしかめ、同行の山内登氏にジュッタ栽培を依頼している。

いろいろ異説はあるけれども、それがアマゾンにおけるジュッタづくりのはじめと信じられている。この時点で辻氏は一度帰国し、高等柘植学校の教頭となるなど、アマゾン開発のPRにつ

くしていたが、一九三三年、アマゾン産産業研究所支配人となり再び渡伯する。

ところで、アマゾンの父といわれたさすがの辻氏も、第二次大戦勃発が災いし、十分な活動が出来ないまま、サンタレン市管門イッキ島に移り、令弟辻小平、飯田儀平、山内登諸氏と共同で、ジュッタ栽培をしながら雌伏のやむなきに至った。

辻氏の個人的事業活動は戦後にはじまる。

すなわち一九四四年、辻氏はいち早くサンタレン市に進出、辻合名会社を創立、百貨店経営のかたわら、ジュッタ仲買、ジュッタ工場、精米工場、家具工場、製氷工場、皮革工場、木材搬出、パラ栗の仲買などと多岐に事業を拡張続いて一九五五年には、ベレンにラテックス工場を設けた。

ジュッタ、木材、カカオ、ラテックスなどの一部はヨーロッパ方面にも輸出される。

辻氏はアマゾンの巨人とも言われるだけに、とやかく批判もあるが、それを尻目に、発展の一途を開きつつあり、そのたくましい意欲は偉とすべきであろう。

過去に実績が多く、葡語が達者で、数理に明かるい辻氏のこと、まだまだ二花三花も咲かせるに違いない。

代理店 伯国政府ロイド・ブラジレイロ船会社

パラ・ガス会社

コハラ石鹼会社

北伯マツチ会社

ノルデス・テ保険会社

経営者 社長 辻 小太郎

副社長 辻 小平

総支配人 辻アルバロ

ベレン支配人 辻 フォンテネリ

サンタレン支配人 飯田パウロ

小笠原共営商会

本店 聖市アメリカ・ブラジリエンセ街三四三 電話

二二七・五六八二、二二七・一二八九

支店 聖市メンデス・カルデイレ街二八一

電話 二二七・九三二三、二二七・八〇八九

一九四七年八月創立。第二次大戦前からすでに日系人の商業部門への進出、特に食料、雑貨商へのそれは多かった。だが、その多くは小売、或いは日本食品であり、卸販売部門では日系人に生産の多かった野菜、鶏卵、バタタなどが主なものだった。そのなかで、始めからブラジル人業者の多い雑穀分野に、若年の二世経営者を中心とした進出である。創立時の経営者たちはいずれも二代でありその若さと熱心さで事業を推進する。

第二次大戦直後、人口に於てはリオ市に少しおとったものの、その経済活動の活発さでサンパウロは既にブラジルの中心の地位

を占めていた。

特に雑穀類は、その地理的立場もあつて南はリオ・グランデ、西はマツト・グロツソ、北はミナス、バイア、アラゴアス、ゴヤスの農産物は全てサンパウロ市場に集まる。小笠原グループは、そのサンパウロの穀物取引所に参加し、たちまちその正会員となつてしまふ。

主要取引品目は米、フェイジョン、馬鈴薯、セボーラの四種。このなかでフェイジョン、馬鈴薯は、全体の約七〇%を占める。

フェイジョン相場は日本の小豆相場ほどではないものの、ブラジルの雑穀類のなかでは数量の多い割に価格の変動も激しい事で知られる。従つて業者にとつては危険と同時に極めて面白味のある商品と言える。若さの小笠原グループはこのフェイジョン取引に専ら精力を集中した。サンパウロ州、パラナ州の生産地の事情を調査すると同時に、現代表者小笠原友久氏はサンパウロ穀物取引所検査員としての資格を得るまでに品物に精通する。充分な知識の上に立った取引で事業は順調に拡張した。

馬鈴薯も同様にブラジルでは極めて価格変動の激しい商品、生産者自体の栽培が極めて投機的であり、その生産者も著しく移動性を持っている。このため小笠原グループもバタタ販売には委託販売をとつてきた。

一定の手数料による取引きだが、日系生産者が多く、しかも比較的高価な相場も出るものだけに面白味は充分にある。更にバタタに関しては国内産バタタ種子薯か（主としてミナス産のものを

取扱つて一般バタタ生産者に販売しているが、昨年度はその数量が約一万箱に達した。高価なものであり、しかも特定の顧客を持つての取引きだけに極めて有利性をもつ。

目下、ブラジルで消費が最も伸びつつある主要食品は米であり、小笠原グループでも取引きが最も広範囲にわたっているのは米である。サンパウロ州産、南リオ・グランデ産のものに加えてミナス州産、ゴヤス州産のものの取扱いが増加しつつある。特にゴヤス州はパラナイーバ河に沿った地帯に米の適作地があり、その中心地イツンビアーラから積出される米はサンパウロ市場でも名聲が高い。

専ら優良種のみのお扱いを續けて、現在ではその取扱数量も業界屈指のものとなつて來た。これらの目覺しい活躍ぶりは広く業界で認められ、現グループ代表の小笠原友久氏は、日系で始めてのサンパウロ雜穀取引所副会頭に選出される。

サンパウロ雜穀取引所は單にサンパウロだけでなく全ブラジル農産物界での最高の權威ある取引機關ともいえるもの、しかも當時友久氏は四〇歳に満たなかつた。

一九五〇年代から始まるブラジル工業化の影響で都市部の人口増加は著しい。單に大サンパウロ圏だけでなく、それに周辺の地方都市カンピーナス、サン・ジョゼー・ドス・カンポス等の發展は著しい。地方農業生産地帯はますます拡大の方向にある。單にサンパウロ州、隣接州のみならず、今ではゴヤス州、それも従來の南ゴヤスから北部ゴヤス、更にはマラニョン州、また西方では

マツト・グロッソ州、それも遙かに北部マツト・グロッソと拡大した。

この際限なく拡がる生産地と、消費都市部とを密接につなぐものが食糧品卸業務となる。従つて、今日の食糧品卸業務では旧来の単なる商人から、広い知識と視野を持つ経営者の出現が要望されるようになって来た。この条件に加えて更に若さを持つ小笠原グループが大きく発展したのも当然だった。この二〇年前に若い兄弟達の力を結集して始めた企業は、取引金額年間四百万コントスを越すに到っている。

経営陣

社長 小笠原 友久

副社長 小笠原 春彦

(兼支店長)

支配人 小笠原 伯一

〃 松 浦 義郎

写真(会社と社長)

森本株式会社

ノロエステ線 アンドラジーナ市パエス・レーメ街一〇九七

電話一〇四七 郵函 三四

一九四五年、当時発展期の最中にあつたアンドラジーナ郡内に移つて来た森本定一氏一家は優秀な子息らの援助もあつて、本来の農業面の珈琲栽培業務は急速に進展、しかも折からの価格の好調さから短期間に資本蓄積を重ねて、一九五五年には同市内にも進出、森本株式会社を創立した。

森本グループ事業の中核をなす企業は一般商事業務が主体。特に農業用資財の農機具、農薬品、肥料トラクターのほか、のちには自動車販売分野にも入り「トヨタ」、「クライスラー」「二社製品」の代理店業務も行う。

一般に農業資本が他の経済分野に移行するには種々の困難がともなうが、森本グループでは子息らの優れた能力に大きくたすけられて極めてスムーズに進行した。現在では森本株式会社は森本次郎氏が担当、資本金は九万新クルゼイロ、年間の取扱高は八〇万新クルゼイロに達している（一九六八年）。

一般商事業務の次にグループで着目したものに映画館経営がある。現今のレジャー産業とは別の意味で、まだテレビ回線到達以前の地方都市では極めて娯楽が少ない。そのような地帯では映画が最も一般化した娯楽となる。家族ぐるみの社交の場となつてゐる所さえ珍しくない。このような事から場所を選んで映画館経営

を開始した。

森本グループの活動範囲はアンドラヂーナ或いは更に広く奥ノロエステ線の発展とともに次第に拡大してゆく。やがてウルブプンガー発電所の大工事が始まり人間の往来がしげくなると同時に、今度は映画館の隣接地でホテル業務を開始する。

他方、森本グループは、この都市部の事業のほかに本来からの珈琲に始まり、のち次第に拡大していった農畜産面の事業がある。牧畜についてアンドラヂーナは、ブラジルの牧畜王とされたマウロ・アンドラーデの根拠地となったところ。特にマット・グROSS州方面から導入される牛群の肥育用牧場（インベルナード）には最適と言われる。従つて森本グループでは、この資本回転の速い牛の肥育事業から開始した。

常に新しい技術と、同時に牧場の改良に努力した結果、森本グループはこの面でも好成績を収めて、現在ではすでにインベルデータをアンドラヂーナ、ペレイラ・パレットスの二カ所に所有するに到る。

このあと更に当分野の業務拡張をはかり、グループ内でカビシー農畜産株式会社を設立、マット・グROSS州内に広大な原野を求めて、現在は牛の飼育牧場を建設中である。これが完成した後には、森本グループでは牛は飼育、肥育の一貫体勢が整うこととなる。カビシー農畜産会社は森本太郎氏が業務を担当している。

日系人がブラジルで事業経営を行う際に極めて当惑する問題として、極めて変りの早いブラジルの法律問題がある。資金問題ほ

ど直接的でないため、比較的表面の話題としてあつかわれていないが、法律関係の人材不足のため、事業が困難に直面した企業数は相当な数にのぼる。この点に関しても森本グループは万全の注意を払ってきた。兄弟の一人アントニオ氏（四男）に法律を専攻させアントニオ氏は家族の期待に応えて、一方で弁護士事務所を開設するとともに、更には政治分野にまで関係し、若年ながらアンドラヂーナ市会議員、サンパウロ州議員とすすみ、一時期はサンパウロ州労働長官の重責まで果した。

一九五〇年代に始まるブラジル、特にサンパウロ州の経済革新は、いまや着々とその実をあげ始めた。一方で大都市周辺を中心とする工業化の進行とともに、他方、長年のブラジルの念願だった奥地開拓も急激な進捗を見せている。

このような時代、かつて農業、しかも単一作農業だけに依存していた地方都市も、大きく変化して来るのは当然である。その変改の時代を森本グループは、結束かたい集団の力で、常に事業活動を多角化させる事で発展して来た。

いま南米最大のウルブブンガ発電所は第一期のジュピアー発電所からの送電を目前にひかえているその電力により、長年放置されて来たマツト・グロッソ州の資源、特に鉱物資源は一時に開発が始まるばかりとなって来た。そのときに、サンパウロ州への入口の町としてのアンドラヂーナ市の重要性はいうまでもない。

地方開発とともに発展して来た森本グループの今後の躍進は各方面からの注目をうけている。

社長 森 本 次 郎

柘 植 兄 弟 合 資 会 社

本店 トレーゼ・デ・マイオ街二三五〇（マ・グロッソ州カンポ・グランデ）電話 三八一四

支店 クアトルゼ・デ・ジューリョ街一四二五（カンポ・グランデ）電話 三六七八

〃 フレイ・マリアーノ街七四一（マット・グロッソ州コルンバー）電話 一三三五一

〃 マノエル・パエス・デ・バーロス街一〇九〇（マ・グロッソ州アキダワナ）電話 一四七九

写真（精米所と兄弟）

カンポ・グランデ所在の諸企業の大部分が何れも三、四〇年、或いはそれ以上の歴史のなかで、この柘植兄弟グループは、まだ一〇年余の短い歴史しか持たぬ後発企業。だが、そのグループ内の極めて密接な協力と、たくましい行動力から忽ちのうちに、単に日系コロニア間だけでなく、広く南マット・グロッソの同業者間に注目される存在にまで発展して来た。

柘植グループのカンポ・グランデ進出は一九五五年のこと。この年、現在グループの代表柘植二郎氏は、大塚勝次氏経営になる

農産物仲買業務のカンポ・グランデ主任としてここに移る。大塚勝次氏（佐賀県）は一九二九年渡伯ののち各所で農業に従事、一九四五年からはノロエステ線グアラツペスに根拠地を定め精米所を営むかたわら農産物仲買業務を始め、その事業量は短期間に著しく拡大し、のちグアラツペス在住グループでブラス綿企業創設の際は、その主導的立場の一人となる。

この大塚氏の広範な事業活動を内部からつぶさに見聞、習得した柘植二郎氏は、やがてカンポ・グランデ主任として同地に移り、この新市場の有望性に着目すると、その才腕を自由に發揮して事業量を拡大していき、やがて一九五九年、充分な自信を持った時点で弟森光氏を呼寄せて独立、八月一日、合資会社柘植兄弟商會を設立した。まず市内に倉庫を購入して雑穀を中心とした農産物仲買業務を開始、続いて五月十三日街に精米所を購入、これを改築拡大してグループの事業本部とする。

一九六〇年代の初め、南マット・グロッソは次第に近代的農法が導入され始め、サンパウロ市場に対する一大雑穀物供給生産地の様相を呈し始めた時期。その動きを適格にとらえて柘植兄弟は精力的な活動を開始する。

農産物仲買業務にとって重要なのは、雑穀の買付けと同時に有利な販売市場を見出す事である。この点から、後発の、しかも小資本で始めた柘植兄弟グループにとって、サンパウロ市は特に有利な市場ではない。ところで、南マット・グロッソ地域に深い知識を持つ柘植二郎氏はコロンバー市の重要性を早くも見抜き、創

立翌年、一九六〇年には既に支店をここに開設する。

ノロエステ鉄道最西端の都市コルンバーは経済的にはマ州最大の意味を持つ所。厖大なパンタナル牧畜の中心地というだけでなく、今まではマ州唯一の工業都市だった。セメント工業、小麦製粉工業、織物工業、それに世界でも著名な大マンガン鉱脈、鉄鉱山を持ち、交通はノロエステ鉄道の他にブエノス・アイレスまで是一千トン級の船便も持つ。そこが全然と言って良いほど農業生産物を持たない。

まして二千名を越す国境守備隊が居るとなると、この市場は小資本企業には大きな意味を持つて来るのは当然だった。

同様にして、一九六二年には、カンポ・グランデ、コルンバーの中間アキダワナ市にも支店を開設、ノロエステ線に沿って着々と地盤を固める。

事業内容も精米、並に雑穀類の仲買、卸売から小売部門までに多様なものとした。

この雑穀類の取扱高は一九六七年で、米五万俵、フェイジョン一六万俵、ミールヨ二万俵に達している。

短期間に急激に増加する事業量から、一九六四年、柘植兄弟の兄文明氏を共営者としてむかえ、グループは内部の人的資源を加えて資本金も一、八万コントスに増資すると共にかねてから懸案だった牧畜分野への進出を敢行する。カンポ・グランデの隣接インヅブラジルに牧畜の適地を購入、まず優秀品種を求めて小頭数からの試験的飼育を開始した。この牛も現在は四十五頭に達した。

ウルプブンガー発電所の電力供給が始まると同時に、カンポ・グランデ地区は今までの工業不毛が解消し、当初は特に畜産関連工業、屠殺、冷凍、加工、又は皮革加工工業などの開始が見込まれているが、その動きと共にここからパンタナル地方へかけて、今後はブラジル大畜産地帯となる事は間違いない。従って、現在マット・グロッソ進出を考えるグループで、将来に畜産面を考えないものは先づ存在しない。

しかも現在すでに世界的な肉牛不足が心配されるとき、この畜産の将来は極めて明るいものがある。雑穀、及び畜産にかける柘植グループの事業は極めて将来を期待されている。

共 営 者

柘 植 文 明

柘 植 二 郎

柘 植 森 光

写真(社長)

江村商会

パラ州ベレン市ヴィンチ・オイト・デ・セテンブロ街一〇六
電話四二二二

ロージア、アベニード・アルミランテ・バローゾ一四

大河内製菓株式会社

北興株式会社

ウルトラ・フエルチール会社

アグロ・フエルチール・バスク・ブラジレイロ

社長 江村 良造

支配人 江村 勝雅

サンパウロ州の農業は一九一〇年代を境に急激な発展をとげ、その一翼を担ったものは日本移民であることはいうまでもない。

コーヒーとまでは言わないが、その他の、例えば棉花、落花生、バタタ、鶏卵、バナナ、ピメンタ・ド・レイノ、薄荷、トマト、ジュツタ、蔬菜、果実などは大半が日系人によって産出される。

パラナ州、マツト・グロッソ州における農業も原動力は日系人ということが出来る。

ところでパラナ州はどうか、十年以前までの同州は立地条件、土地、気候、風土の悪さから、これといった目ぼしい農業地帯はなかった。

ところが近年は、ベレン、サンタレンを中心に相当数の営農が見られるにいたっている。その農業勃興にタイミングを合せて創立されたのが江村商事有限会社である。

同商会は農産物仲買及び、肥料、農薬、養鶏飼料の販売を主業

とする。

開業は一九六八年五月、資本金五万コントス、まだ二年そこそこの後進ながら意欲的な活動を見せている。

強味は、大河内製薬（養鶏肥料、薬品）北興株式会社（農薬）ウルトラ・フェルチール、アグロ・フェルチール、バスフ・ブラジレイロなど大会社の代理店になっていることで、いまのところは、年間売上六〇万コント内外というが、パラ州農業発展につれて急上昇が予想される。

サンパウロ州はさておいても、東北伯、ことにアマゾン、パラ州には営農指導機関が足りない。農業技術者により科学的なメスを入れ、進むべき道を知らしめ、その土地に適した農業の探求と営農方針を確立しなければならない、と叫ばれている今日、おくればせながら、江村商会のように、多年の農業経験者が、何かと相談相手になっていることは、ベレン近郊農業者にとってせめてもの救いになる。

いずれにしても、アマゾン、東北伯における農業開発は、日本人農業者をおいて他にない、といわれるところから、江村商会の果たす役割は極めて重で、又これからということが出来る。

宮崎農商株式會社

北パラナを基地として活躍する豪商に宮崎農商株式會社がある。本拠はアプカラーナ市で、宮崎徳治氏（北海道出身）を父とする始（長男）、栄（三男）義夫（三男）隆之（四男）高德（五男）勝（六男）晴夫（七男）七人兄弟の共営、主なる事業はマキナ・アプカラナ、マキナ・ウライ、マキナ・ウムアラマ（いずれも珈琲精撰、精米工場）経営、コーヒー輸出などで他方、広大な珈琲農場を所有、株数六十万本といわれる。

谷口農産加工工場

写真（製品と谷口両氏）

谷口一家（寿一、基男）がアダマンチーナ市外に漬物工場を設けたのは一九五〇年のこと、すでに二〇年の古いノレンである。ブラジルで、最初に大根、瓜、メロンの粕漬、味噌漬、福神漬を企業化したのは谷口工場といわれるが、長い年月の研究結果として、同工場の漬物類は、品質、新鮮度、美味に定評がある。

製品は樽詰、罐詰、プラスチック袋と三種に包装、日系集団各地に出荷、有名食品店で販売される。

仲尾 父 子 商 会

麻州 カンポ・グランデ市ゼネラル・メーロ街一八五

写真（仲尾ビル）

一九一六年頃の麻州カンポ・グランデは、師団所在地とはいっても日本人の姿を見ない寒村に過ぎなかった。

その頃ノロエステ鉄道会社は、マット・グロッソ南部横断線の敷設をはじめ、盛んに工夫を募集していた。

難工事、重労働に加えて労力の乏しい地帯だったことから、五ミルレイスという当時としては破格の高賃銀を支給した。

それに釣られて約七十名ほどの日本人が集っている。

鉄道工事中何人かが、カンポ・グランデを中心とする沿線に残ったが、仲尾氏（沖縄出身）もその残留組の一人だった。

南へ南へと移動していく同胞を尻目に、定着したのは僅か十名だったという。

そのあたりから仲尾氏の悪戦苦斗がはじまる。独身時代だからメシ炊き、洗濯などなどの一人二役、三役。

メリケン袋の底と両脇に穴を開け、頭からすっぽり下したシャツを着てカンポ・グランデの町を濶歩したというエピソードもある。

土地購入第一号

酒もタバコも飲まない仲尾氏は馬車馬のように働き、金を貯えることを無上のたのしみにした。

源河幸吉、仲尾善永氏と共同で、カンポ・グランデ駅の奥セグレードに土地を購入、カンナ、バタタ、野菜を植えたのが一九一七年、鉄道工夫変じて農場主となったわけだ。

ブラジルにおける邦人地主第一号である。ところがどうして、この百姓ただの百姓ではなかった。

カンナ栽培面積を増やしたかを見ると、カンナをしぼってピンガをつくりはじめた。これ又、この国でピンガをつくりはじめた最初の日本人である。

カンナは五米ほどに伸び、試作のイモもよく売れたようだ。

それが契機となって、同胞が次第に入植しはじめ、今日のカンポ・グランデ市を形成する基礎となっている。

麻州にはじめて珈琲

麻州にはじめて珈琲が植えられたのは一九二〇年頃、これも仲尾権四郎氏によつて着手されている。

某日ローロエステ線ペンナポリスに住むイタリア人が、珈琲の種子を手にもたらして現われた。

そしてしきりに珈琲の有望性を説く。

その熱と仲尾氏の先見の明がからみ合い、ついにイタリア人の持つて来た珈琲種子とピンガのバーター取引がめでたく成立、その種子を自己所有地に試植したのが麻州珈琲の端緒という。

その結果はマツト・グロッソ州に珈琲は育たないというこれま

での定説をくつがえすことになり、ここでも仲尾氏は記録保持者となっている。

コロニア屈指の実業家

以来、カンポ・グランデを根城にしての仲尾氏の活躍振りは目ざましかった。

現在は、後継者たちに事業を任せていて昔日の伸びは見られないが、その全盛期には珈琲四十万本（年一万五千俵）のほか、牧場三千六百アルケール（放牛七百頭）、珈琲精撰工場、精米所、ピニング製造工場を経営するなど、コロニア指折りの事業家として広く知られた。

カンポ・グランデの都心に六階建ビルを建て、一方リオ市のフラメンゴ海岸に九階アパートを建築、リオ在住邦人の度ギモを抜いたことはまだ記憶に新しい。

今ならば、コロニアには前記したほどの事業家は珍しくないが、コロニアがまだ幼なかった時代に多くの分野に先鞭をつけ、巨大な事業振りを見せたこの先駆者を、心あるものは偉とするにやぶさかではないだろう。

伯国大洋漁業株式会社
伯国太洋水産工業株式会社
南伯太洋漁業株式会社

サントス市オタビオ・コレイア街一一三

電話 四・六六四六、四・六六七九、四・〇五四四、
四・二六三九

写真2枚(社長と支配人)

本社管見

大洋漁業株式会社(東京都千代田区丸の内一ノ四) は一九八〇年播摩国明石郡林村出身の中部幾次郎氏が鮮魚仲買業に専念したのを出発点とする。

以来、同社は九十年の伝統を誇り、現有漁船八百、総トン数二十五万トン、従業員一万、傍系会社五十三に及ぶ世界有数の漁業会社に伸展した。

伯国太洋漁業株式会社

サントス漁業界に大きな比重を占める大洋漁業が、ゼツリオ・バルガス元大統領の特別発令にもとづいて、ブラジル近海漁業に従事したのは一九五七年のことである。

それは、会社と漁船団を日本国籍のまま、二年間の試験操業と国内販売を許可するといった異例のものだった。

同年七月先づ、明石丸、東海丸を主体としたマグロ船二、底引網船二が就業、続いて十月に興生丸、その翌年入港した東丸と、ブラジル政府許可船六隻が揃い、本格的漁獲体勢が整う。

操業当初は、地元漁業者の反目や、予期したほど値段が安くない、といった消費者の批判が出たり、多少問題はあったが、中間商人の暴利を封じるための直営小売店の増加、鮮魚流通機構の充実につれて、大洋漁業の実績が次第に認められ、一九五九年、現地法人として再発足することになる。

規模、技術を誇る大洋漁業の一分隊がブラジルに進出して来たことは、地元業者との間に多少のトラブルを生じたにしても、国家的見地からすれば、ブラジル水産資源の開発に役立ち、更には、同社の進出が刺激となり、水産界全般の発展向上を促す機縁となったことなどを考慮すると、ブラジル政府の大洋漁業招致は大いに意義があったと言える。

会社の現況

伯国大洋漁業の現有隻数は十一隻（百トン級）でほとんどが鉄船、魚群探知器、船の位置を示す天測器などを設備した近代漁船である。

それらはサントスを基地としてサントス沖、サンタ・カタリーナ、リオ・グランデ近海で漁獲、エビ、コルビーナ、その他の雑魚を合せると年間六千五百トン（金額にして四百五十万コントス）

内外の漁獲をあげている。従業員二三〇人、現資本金は一八〇万
コントス、三年計画で一千百四十五万コントスに増資することが
予定されている。

これは、S U D E P Eの漁業振興政策を活用したもので、同社
では増資によって、エビ船十隻の建造が予定されている。

ところで、ブラジル海岸線、とくに南ブラジルとレシーフェー
田はエビ類の豊富なところ、先に、ガスバリアン・グループも着
目して、コンフリーオ社を設立対アメリカ輸出を行い好成績を収
めた。

エビ類については、日本及び多くの国々が供給量不足状態にあ
る。

そうした海外市場の需要と相俟って、ブラジル・エビはますま
す好評、一種のブームを巻き起している。

一九六九年には、ブラジル全体で、重量にして二千トン内外、金
額で五百万ドルの輸出で、この一、二年後には、エビはブラジル
の主要三十輸出品目に入り込むことが予想される。

一九六八年は、ブラジル水産界にとつては、まさに記念すべき
年となった。

連邦政府が、水産界の重要性を認め、前記したS U D E P Eを
設立すると共に、業界進運のために必要な、援助をするための立
法化を行った。

そのテコ入れで、六八年から僅か二年の間に、数多くの水産企
業が新しく設立されている。

この時、大洋漁業も、将来にわたる長期計画を確立することに努力が注がれている。

いまや、ブラジルの将来資源として注目されている水産界の中でブラジル大洋グループは、第二次発展期、飛躍的段階を迎えたといっている。

写真（船団と取締役）

伯国太洋水産工業株式会社

伯国大洋漁業の姉妹会社で、一九六〇年の設立。製氷、冷蔵、冷凍、水産加工、輸出を主とする会社で、同社もブラジル大洋と同じく、三年計画で、九百七十八万コントスに増資を計画、流通機構充実のほかに、種々の機械を輸入しての近代化が目されている。

同社の製氷能力は、目下のところ、日産三十五トンに過ぎないが、いずれ新鋭工場を建設するという。

現資本金百十万コントス、従業員五十人

南伯太洋漁業株式会社

伯国大洋漁業の傍系会社で、所在地はリオ・グランデ、七十年の業歴を持つクンヤ・アマラル商工会社を買収し、改組したもので資本金三百五十二万コントス、従業員八〇人、日本本社から派遣された牧野正邦取締役が同社の社長を兼任している。

水産加工、魚類の冷凍輸出が主業で、他方、桃、アバカシーなどの缶詰工場をも兼営している。

伯国会社重役陣

社 長 有 光 昭 一

取締役支配人 岡 本 勇

取締役 牧 野 正 邦

財務取締役 春 日 健 一

山 田 商 工 株 式 会 社

同社の創立は一九五〇年、農械具、肥料、種子の販売店、三菱商事代理店を業務として発足した。

現在は資本金八三万コントスの株式会社に改組（九〇％山田氏一族の出資）従業員二百五十名、百貨店、金物店、呉服店、家具製作及販売などその傘下店は十指に及ぶ。

傍系会社として、「カーザ・アフリカ株式会社」を経営。他方、農畜産面に進出するなど同グループ企業は、ベレン地方商工界の雄として知らぬものはない。

社 長 山 田 義 雄

副社長 山 田 純 一 郎

専 務 山 田 明子

総務取締役 堀 口 次郎

取締役 山 田 満

山 田 拓男

山 田 洋

山 田 誠

大 橋 敬助

ドトール・ジヨゼー・ファイゲレイロ

バ リ グ イ 水 産 加 工 会 社

本社 聖市アントニオ・パエス街三七

電話 三七・二〇二〇、三四・二八三一

工場 エストラダ・デ・ベルチョーガ、一五KM（グアル
ジャー）

日系人の水産加工分野で最も古い歴史を持つものにグアルジャ
印で知られるバリグイ水産加工会社がある。五十幡直義氏及びそ
の一族の経営によるもの。

五十幡氏は北海道出身、一九二〇年来伯ののち、約四〇余年間、
ほぼ全部の期間をサントスで過し、しかもまた、そのサントス滞

在期間のほとんどは水産と関係ある仕事に従事してきた。そうして一九五三年七月、バリグイ水産加工会社を創立する。

バリグイ水産の最初の仕事は鰯の塩漬缶詰の生産、鰯の塩漬缶詰は、かつてリオ州イーリヤ・グランデ地方の特産物の観を呈していた。

これを商品流通上便利なサントス付近（グアルジャール郡管内、ベルチョーガ街道一五キロの地点）で始める事に着目したのが五十幡氏だった。海に面した三アルケールの土地を求め、ここに加工工場を建設する。

鰯の塩缶（一〇キロ詰）は奥地農業者にとってカルネ・セツカと並ぶ主要食品。これをサントスで生産、サンパウロ販売所に於て販売したため急激な売上増加を示す。自己所有の二隻の漁船（各一八トン）の漁獲だけでは材料が足らず、他の漁船よりも大量の買入れを行なうほどとなった。参考までに一九六九年の鰯塩缶（二〇キロ入）の製造・販売は二〇万缶となっている。

ところで、加工業からみると、鰯の塩缶は最も基本的なもの。

特に高級な技術を必要としない。また、他方、ブラジル奥地の商品流通機構も次第に整備され、近年ではサンパウロ州内なら、相当の遠距離でも鮮魚が販売されるようになって来た。更に、消費著の一般的傾向として次第に高級品に需要対象が移りつつある。このような事から、バリグイ水産では次の製品を慎重に検討、同じく鰯を原料とした本格的な缶詰（オイル漬鰯缶、二〇〇G入）より高級なフイレー・デ・サルジンニヤのオイル漬缶詰（二〇〇G

入り」の製造販売を決定した。

この鰯のオイル漬け缶詰も既に沢山の先発メーカーがある。だがこれらの品物を研究した上で、十分な自信をもって一九六七年四月グアルジャール印で新製品の発売を行なう。この先発メーカーに対しての自信は、新式機械利用による人件費の節約と高品質の保持、更に味付過程における特殊方法利用の二つだった。新式機械は日本の特許でブラジルで生産されている鰯の自動処理機。この機械で頭、鱗は完全に除去される。処理能力は一日約五、〇〇〇キロ。また味付過程は、一般のそれが鰯を油と共に缶に入れてから煮沸するのを、ここでは砂糖水で一度煮て、魚の臭気を完全に抜いた後で油と一諸に缶詰し、再び煮沸するという二重プロセス。これで味は先発諸メーカーのものと大巾に変わってしまった。

このため、一日二、〇〇〇キロの原料、つまり二〇〇G入り二万缶では全く需要に追いつかず、現在五〇〇〇平方メートルの建坪工場を一棟建て増し中。ここに更にもう一台の自動鰯処理機が据付けられ、近い将来に生産量を日産二万缶にする予定となっている。

この一年間の生産総量は鰯のオイル漬け五〇〇万缶、フィレー・デ・サルジンニヤの方は充分に手が廻らず一万缶に止まったが、これに塩漬缶の分を加えると、この一年間の売上げは約三〇〇万クルゼイロに達している。ところで、資本金五〇万クルゼイロ、九〇名の従業員を擁するバリグイ水産の特徴は、極度に堅実な営業内容を持つ事にある。五十幡の家族グループで運営されるためでもあるが、設備資金、回転資金 の全ては自己資金でま

かなわれている。この堅実内容の五十幡グループ将来の方針はあくまで水産業、及び水産加工業ときわめて不動のようだ。ところで、一方ブラジルの海産物は、開発すればほとんど無限の状態、しかもこの海産物は単に国内市場だけでなく外国市場も大きく、輸出によつて外貨獲得も可能である。

この将来性のある水産業をせめて諸外国の水準にまでも引きあげ、加工面の総合メーカーとして飛躍することが五十幡グループの構想という。

社長 五十幡 直義

支配人 野 村 英一

幹部 五十幡 政義

五十幡 アキエ

五十幡 登喜男

五十幡 節男

今 井 水 産 商 工 会 社

サントス事務所 アベニード・レイ・アルベルト (エントレポスト)

電話 四・七二六八

サンパウロ事務所 アベニード・ド・エスタード三一六三

電話 三七・七四〇一

サントス一円で操業会社のうち比較的歴史の新しいものに今井漁業がある。

企業、人間すべて若々しく積極的なのが同社の特色。

その幹部のほとんどがブラジル生活十二、三年の人達である。

同企業代表今井茂人氏は一九五七年十一月、ブラジルに大洋漁業進出の際派遣された人たちの中の一人、他の幹部も大部分が大洋漁業出身の海の雄者たちである。

一九六一年一月、今井氏らは大洋を退き、船津久美、馬場昭芳、平田重人三名と共に当時僅か三〇〇コントスの所持金で小漁船を購入、サンタ・カタリーナ州沿岸でサメ延縄漁業に従事したのが仕事のはじまりで、のち、東北伯のレシーフェに根拠地を移す。理由は、当時、レシーフェ近海での鯛漁が有望で、その需要も活発だったことによる。

この時漁船も三隻に増加していた。

ただ、この間、所有船の遭難があり、又不漁が続いたり、さまざまの辛苦に直面する。

僅かに海が好きで、海に生きろ喜びを求める海の男達の忍耐がその不況を突破させた。

そうして一九六七年二月、再びサントスに移り、マグロのほか、エビ、トロール漁業、赤鯛一本釣り漁業を開始する。

マグロ漁業は他に小野漁業が一隻出漁させているだけで、ブラジルでは先づ独占事業といっている。現在の所有船は四隻、エ

リッテ、テルヤイロ（四五トン）イタマラチー（一八〇トン）、海幸丸十二、海幸丸十六がそれで、そのうち、海幸丸十二及び十六はレシーフェ日本冷蔵から購入したものでサントス周辺では珍しい大型近代漁船で四船の乗組員は九〇名といわれる。

マグロ漁業は今井氏をはじめ幹部メンバーには、大洋漁業以来のなじみ多い仕事。

サントス港から南方約二〇〇マイルの沖合に、全長七、八〇キロに及ぶ延縄を繰り出し、その延縄にしつらえた釣針にかかった大物マグロを船積みしていく。十五日に一航海で、一航海の漁獲量はイタマラチーで二五トン位という。

ブラジル沿岸は鮪の豊富なところ、それでも夏場は不漁のことが多く、年間を通じると、漁獲高は大体一千トン内外である。

ブラジル市場での鮮魚の消費は順調に増えていき、マグロもこれに同率での増加を示している。

今井漁業では、サンパウロ市セアザ内に直接販売所を持っている。

写真（マグロの陸揚げ）

ほか、一部は特約卸業者に配給しており、特に鮪は刺身、スシ用として日系人に愛好されているところから販売面にはあまり問題はない。

比較的短期間に、多くの漁場で異なった漁法を経験した今井漁業は、今サントスを基地として鮪漁業で安定した進展を見せているが今年から三〇〇トンの十二海幸丸をリオ・グランデ基地に移

し、メルレーザ、コルビーナの底曳を始めることになっている。

この大型漁船は一隻で約二〇〇トンの漁を積載するというが、この規模拡大の傾向から、いままで個人企業の形態をとって来た今井漁業では株式会社への組織変更も計画している。この大型漁船団の出現のちは、当然のこととして加工業務、更には海外輸出を手掛けていくだろうが、いづれにしてもチーム・ワークのすぐれた意欲的な今井漁業、男の中の男、不死身、いい意味での漁業の鬼といわれている今井氏のフルな活動は、サントス水産界でも驚異とされ今後が期待されている。

社 長 今 井 茂 人

幹 部 船 津 久 美

浅 野 秀 喜

佐々木 悦 朗

平 田 重 人

浦 川 豊 春

販 売 山 谷 オズワルド

ウニペスカ漁業株式会社

本社 サントス市アルミランテ・ガーゴ・コーチンニョ街二八

二三、二両号室（ポインタ・ダ・プライア）

サンパウロ事務所 バロン・デ・イタペチニンガ街二七三、七階

電話 三五・九五五四

一九六九年六月の設立で、日系では最も新しい漁業会社。

資本金四〇万コントス、エビ専門漁船大型一隻所有、製氷工場、冷蔵庫建設中と、まだ規模は小さいが、経営陣のほとんどが、来伯十年そこそこの新進気鋭、しかもインテリ揃いというのがこの会社の特色である。

会社発足は、サンビセンテで鮮魚卸商を経営している大城政一氏が、建造中のエビ船を現物出資したことにはじまり、大洋漁業出の田淵賢二氏（広島、京大経済学部卒）が参謀格として参加、次いで柴崎恭二氏（元東山銀行勤務、青山学院大学卒）遠藤寿夫氏、吉雄アルツール（吉雄財閥グループ）の各氏が合流、株式会社が組織された。

周知の通り、ブラジルは豊富な漁業資源を持ちながら、これまで全く放置された形にあった。一九六七年二月の大統領発令二二一号発効によって企業への税金免除、所得税利用の恩典措置がとられてから、俄に活発になってくる。

ウニペスカ・グループでは、いち早く、その政策が新規事業にも適用されることを知り、とくにこの面に明るい内山良文弁護士を法律顧問に、許可を得たので、本格的活動に入ることとなる。

同社の基本路線は、向う四ヶ年間で、資本金を五百六十三万コントスに増資、エビ船六隻の輸入、二隻の国内建造を目指すもので、本年十月には、早くもスペインに発注のエビ船二隻が入港する。

他方、漁船の漸増につれて、流通機構の充実化、冷凍輸出、魚肉ソーセージ工場の建設も計画されている。

ブラジル近海漁業で最も有望視されているのはラゴスタ、エビ、マグロ漁業といわれる。中でもエビは、第一に、極端な乱獲がない限り安定な線を保っていく可能性があること、第二に、国内需要が多いこと、第三に、国際市場を持つことなどで企業的に有利とされる。ウニペスカは今のところは僅か一隻ながら優秀船であることからサンタ・カタリーナ、イタジャイ沖を中心とする南北四〇〇Kの遠方へ出漁、好成績をあげている。

そこは、赤道から南下するブラジル海流と、南極から発生するフォークランド寒流の合流する海域で、エビも豊富、一航海で一千五百キロ内至二千キロの漁獲をあげる。

写真（エビ船と重役達）左下、ポ語で会社紹介。

ウニペスカがエビ一本で勝負をしようとする気ハクは、そうした過去の実績と、前記したエビの市場性を計算しての信念に根差しているようだ。やる気一杯の、ウニペスカ・グループのことその前途は大いに期待されていい。

社長 稲福 三朗

専務 吉雄 アルツール

業務担当 大城 政一

総務担当 田淵 賢二

財務担当 柴崎 恭二

技術担当 遠藤 寿夫

大 平 水 産 販 売 会 社

聖市 フェルナンド・デ・アルブケルケ街二八八

電話 二五六・二〇八二、二五六・二三九九、

二五六・二三〇八

写真（会社ビルと社長）

いまでは鮮魚店、水産会社などというハイカラな名称に代っているが、魚屋さんという古い人たちは、天ビン棒に小桶をぶらさげて、早朝、街の中を練り歩いていた姿を連想するだろう。

ブラジル水産業は、日系人の独壇場に近いことから鮮魚店も自転車に乗っての配達から、自家製氷設備を所有しての卸小売商にいたるまで、とにかくピンからキリまである。

ここに紹介する大平水産販売会社は、そのキリの大たるもの。

業歴二十三年を誇る魚商

大塚喜作氏（佐賀県神崎町出身、一九二八年ラプラタ丸で着伯）が、ノロエステ線ペナポリスでの雑作農に見切りをつけ、大洋漁業をブラジルに誘致した水産界のベテラン三宅幾氏と共同で、ド

ミンゴス・デ・モラエス街九〇番に「ペッシヤリア・サンパウロ」を開業したのは一九四七年、つまり二十三年前のことである。この共営店は三年で一応打ち切られ、大塚氏は、都心、コンソラソン街一九五三番に進出する。

そこで魚商を営むこと十七年、蓄積された資本で営業所を建築、大平水産販売会社と銘打って新発足したのが一九六四年で、その間多くの迂余曲折はあるが現在では、同業多しといえども匹敵する規模と販売高を見ないほどの発展を見せた。

家族主義の見本

太平洋水産販売会社の強味は、なんといっても全親族一体の経営方針だろう。

大塚喜作社長を中軸に、三男忠男氏は例外として（フオルサ・プーブリカ軍医）、（長男）一信（次男）悟（四男）米光（五男）道江（次女）ヨシ子（三女）澄子（四女）渡辺彪（長女夫）渡辺朝江（長女）全家族が販売店に働いている。

しかもこれら全家族が同建物に住居するといった一寸例のない見事なチーム・ワークである。

大塚氏は、前記した通り、六年前に現在の場所（八〇〇平方メートル）を購入、百七十万コントスを投じて全九階の豪華ビル（階下ガラージ、地階営業所、一階忠男医師診療所、事務所、ほか、十アパート）の建築に着手、近く完成するが、そこに、一族が移転することになる。

階上九階には大サロン、ホーム・バー、日本庭園見晴し場、などがあつて、水入らずで楽しめる数多くの娯楽設備もある。

他の追隨を許さぬ販売量

同社は水産物卸小売を専門とする。海産物ならなんでも揃う。セアザヤリオ、レシフェ、サントス、カナネイア漁業者との特約があつて、安値に仕入れるので随つて売値も割安となる。

主としてホテル、レストランテ、病院、仕出し屋などの注文に応じ、配給車四台、乗用車七台がフルに動いている。

月間売上二十七万コントスに達するというからこの種業務としては驚きに違いない。

大塚氏は他方、イタペセリカ・ダ・セーラに土地百五十アルケールを所有する（時価五〇万コントス）。

そこはまだ僅かな果樹が植えてあるだけで、未開発に近いが、いづれ機を見て売却、会社の飛躍に振り向ける構想がされているので、一層の伸展が期待される。

社長	大塚喜作
幹部	大塚一
〃	大塚信
〃	大塚悟
〃	大塚米光

山 内 兄 弟 製 氷 工 場

工場 サン・ビセンテ市プラッサ・ビンテ・トレース・デ・マ
イオ一六二

電話 八・三七六四

サン・ビセンテ地方は、いまでこそ、高層ビルが林立、別荘地、観光地として知られているが、四十五年前、つまり山内哲雄氏（沖縄、一九六九年六十六才で死去）が定着した頃は、ブレージョの中に家がまばらに建ち、石油ランプを灯す一寒村に過ぎなかった。山内氏が、その地で野菜作にはじまり、小型発動機船を購入しての、エビ、イワシ漁業に乗り出すまでには、実に二十年の歳月を必要としている。

それにしても、山内漁業のその後は、漁船を四隻に増し、二鮮魚店を開業、一九五四年には早くも製氷工場を建設するなど、好調な業績を見せた。

山内企業は、いうまでもなく、先代山内哲雄氏の粒々辛苦によつて築あきげられたものであるが、氏の病氣引退で、事業が四子息（敏雄、政則、敏範、信雄）に引きつがれるに及んで、その進路は大きく転換する。

その一つは漁業の中止となって現われた。

海を相手の事業は、何かと危険と問題が生じ易い、足が地につかないという理由から、漁船老朽化の時点で、近海漁業に見切りをつけてしまった。

そして、これまで漁業に向けられていた若者たちのエネルギーは海から陸へ多角的に前進開花していく。

製氷工場

山内兄弟企業は、先代哲雄氏によって建設された製氷工場が中心で、これは仲よく四兄弟の共営、長男敏雄氏が主宰する。

北米から輸入した優秀施設による日産三〇トンの氷は、漁船、一般鮮魚店、サントス、及びポンタ・ダ・プライア魚市場に間断なく供給されている。

山内敏雄建設会社

山内グループ企業の特徴は、兄弟四人が製氷工場を共営しながら、他方、個別的に事業を伸展させていることにある。

敏雄氏に属する個人事業は、山内敏雄建築会社 (Toshio Yamauchi Construcacão e Incorporação Ltda.) での会社はすでに、サン・ビセンテを中心に七建物(二百アパート)を完成、目下、プライア・グランデにも二〇余の住宅を建設しつつあり、そ

のほとんどが販売予約済みという。

牧場、バナナ園経営

山内グループ企業の大きなものに牧場及びバナナ園経営がある。その方は、次男政則、三男敏範両氏の共営で南聖ジャクピランガに一二〇アルケールの牧場（牛頭二百）三〇アルケールのバナナ園を所有する。

一方、教範氏は、大城広信氏と共同で、プライア・グランデに山内、大城鮮魚店（PEIXARIA YAMAUCHI）を開業するなど多岐の活動振りである。

山内グループ

山内 敏雄

山内 政則

山内 敏範

山内 信雄

大城 広信

食品

ブラジル味の素商工株式会社

聖市ジョアキン・ターボラ街五一九、五三三（ビーラ・マリアナ）

電話 七一・五七八九、七〇・〇七七一、

七〇・一六〇六、七一・二六一〇、七一・七四二七

「味の素」の生みの親は池田菊苗博士で、味には、甘、酸、辛、苦の基本的な四つの味の他に、これらの組み合わせだけでは生れないうま味という味があるに違いない、と考えたところから生れた。博士は古来から「だし」として使っているコブを使って多くの実験の結果、うま味を出す物質があることを発見した。

これがグルタミン酸ソーダである。

おいしいものを食べるということは人類の幸福の一つであり、この発見に着目した味の素株式会社創立者初代鈴木三郎助が池田博士のすすめに従って、このうま味物質に「味の素」と名づけて工業化を始めた。

これは今から六十一年前のことである。

「味の素」の歩んだ道は決してたんだたるものではなく、涙ぐましい苦斗の歴史ではあったが、今ではその商品のユニバルサルな特質から世界の調味料として家庭に、レストランに、食品工業に名声をあげている。

味の素社は、味の素の副製品として始まったいくつかの商品を今では独立したものとして同社の多角的な発展に寄与させている。すなわち、食用油、でんぷん、味液アミノ酸などがそれである。

特にアミノ酸はタンパク質の構成要素として栄養問題、医薬品原料、飼料添加などの面で大きい発展を示してきており、関係筋から注目されている。

ブラジル味の素商工株式会社がサンパウロ市に設立されたのは一九五六年で進出企業の先陣である。すでに「味の素」を充分に知っている日系コロニアを中心に、同社の見事な宣伝と販売攻勢で、ブラジル市場でも「味の素」ががっしりと根を下したと言えよう。

特に近年のブラジル人向販売の伸びは著しいものがあり、同社では現地生産を検討している模様である。

ちなみに味の素社は、すでに日本以外に六つの海外工場を運営している、又アミノ酸に関しての、そのブラジルに於ける重要性が、国家食料委員会、学校給食本部、医薬業界などにも注目されて来ており、この面での販売も大きい伸びを見せている。

ブラジル味の素商工株式会社も親会社同様ブラジルに於て多角的な発展が期待出来よう。

写真（本社）下、ポ語で会社紹介。

社長 佐々木 達

取締役 池田 博和

大竹 義信

ノルパ精油工業株式会社

本社 マリンガ市BR一四、プロロンガメント・ダ・アベニール
ダ・コロンボ

電話一九〇九、一二三五 郵函 八五六

支社 クリチーバ市ドットール・ジョン・T・P・レベロ街一
〇（ポストン）

電話 四・七九七七

聖市事務所 アベニール・セナドル・ケイロース六〇五、十
四階一四二三号室

電話 三三・三六三一、三六・四二八九

北パラナを根拠地とする藤原グループは、藤原農商株式会社を通じて農畜産面の生産から商業面まで活動範囲をひろげ、次に目標としたのは農産物加工工業の確立だった。そして、長年にわたる細密な計画のもとに発足するのがノルパ製油株式会社である。一九六五年、マリンガ市に設立された同社は、資本金四〇万新クルゼイロ、北パラナ最大の規模を誇るもの。

農産物原料の製油業は近年のブラジルではなかば乱立気味であり、それだけに経営が難しい。その間の事情を熟知している藤原グループに、敢てノルパ製油創立を踏み切らせたのは、勿論、充分な成算があつての事だった。一つには、珈琲万能を誇った北パラナがIBCの方針もあつて近年ではしきりとその産物を多様化して来ている。従つて大豆、落花生といった製油原料作物が急激に増加し、原料確保に全く問題がない。二つには、一般の製油会

社が一番頭を痛める製品の市場流通の点で、藤原グループは、既に強固な基盤を持つ藤原農商の広い販売網を直ちに利用できる。また国内市場が狭ければ、海外市場に供給する事も問題はない。

これらの予想の元に工場建設が着手される。機械設備について国産品か輸入品かも種々検討されたが、現在の技術進歩の跡著しい国産品に決定した。アフター・サービス、その他もより簡単である。かくて操業までの総工費二二〇万新クルゼイロで、珈琲の町マリンガーに最新式の大製油工場が出現した。この工場の規模を数字から見ると次の通りとなる。

一九六七年、原料として使用したのは大豆と落花生だった。うち、原料大豆の使用量は二四万俵に達している。重量で表わすと一四、四〇〇トン。これから大豆油二、八〇〇トン大豆搾油一一、二〇〇トンが生産された。ほぼ二〇%に近い製油率である。また原料落花生は四〇万俵、重量で一〇、〇〇〇トンであり、精油三、二〇〇トン、搾油三、五〇〇トンに達した。このことは、一年三六五日操業として七〇トン弱の原料消費量であり、一般の工業操業日数の一年二五〇日とみると、ほぼ一日当り百トンの原料消費量となっている。

この製品の商品化過程では藤原農商が万全の働きを示した。つまり大豆、落花生の油搾粕一四、七〇〇トンはドイツ、オランダ、日本に飼料原料として輸出され、精油六、〇〇〇トンはほとんどがリオ市場、一部がサンパウロ市場で消費されてしまった。しかも万全の体勢の藤原農商では、この精油の国内市場の狭隘な際の

対策として、ドイツ、オランダにも見本輸出を行い極めて好評を得ている。ただ国内で消費されてしまい、製品不足で注文に応じられないといった事情から、本年（一九六九年）は、昨年にくらべ一二%の生産増加を目指しての操業を行なっている。

このノルパ製油工業のマリンガー市設置は北パラナ一帯に有形、無形のさまざまな影響を及ぼした。何よりも精棉、精米、或いは珈琲精選工業しか無かった地帯に、一二〇名の従業員を擁する近代工業が出現した事は、都市に新しい性格を与える事になる。それに増して、この地方の農業者に与えた影響は大きかった。珈琲王国の北パラナも今や、その最盛期は過ぎた感じの地帯も多く、場所によっては真剣に次期作物が検討されていた。ところで価格の割に重量の多い一般雑穀は、距離が市場に遠い場合は極めて不利となる。それが、その地方の中心に年間数十万俵、或いはそれ以上もの原料を消費する工場が出現した事は、大いにこれら農業者を力づけた。単に珈琲だけでなく、農作物の種類が増え、その加工工業が確立し、しかもその市場は国内、海外にも及ぶ事は地方経済安定の上からも大きな意味をもつ。ノルパ製油工業では、この今までの好成績にかんがみ、一九六七年、資本金を倍の八十万新クルゼイロに増資すると共に、すでに将来への拡大計画を検討始めている。国内市場でも更に消費量の拡大が見込まれるうえに、海外市場を積極的に開発するためには、今後相当な生産増加を行なわねばならない。その際の原料手当てをどうするか、又、生産量が拡大すれば、その油搾粕は輸出だけでなく、目下北パラナ

に増加傾向の肉牛飼育の飼料としての加工工業も考えねばならない。いずれにせよ、堅い団結を誇る藤原グループの今後の発展は極めて興味深いものがある。

社長 藤原新太郎、

副社長 藤原勝蔵、

副社長 藤原愛之助

カフェー・ド・ポント商工合資会社

本社 聖市ドットール・アルベルト・セアブラ街三七五

電話 六五・三一〇六、六二・八五八三

一九五一年、サンパウロ市内ピネイロス区のマルチン・カラスコ街に、資本金二〇〇コントをもつて、コーヒー製粉会社「カフェー・ド・ポント」が設立された。佐藤清氏を中心とする服部定平氏、佐藤高光氏共営によるものである。当時、国内消費のコーヒーについては特に厳しい規則はなく、ただ、一般に市販されているものが品質も悪く、しかも比較的高値であったことから、高品質のものを安価に提供する事を目的とした。

この共営者の一人服部定平氏は当時ノロエステ線カフェランジアに大規模のコーヒー園を経営しており、ここに産する良質のコーヒー実を中心に利用したため、創業間もなくから極めて好評を得、新企業としては順調な発展をみた。しかも当初、『農業生産

物を生産者から直接に消費者に』をモットーとしてフェイラ、メルカードで直接消費者むけに販売したため、当初の二、三年でカフェ・ド・ポントの名が広くサンパウロ市民に浸透した。ただ生産者から消費者への直接販売は理想でありながら、実際の経営面からは、生産量の増加と共に小売販売経費が厩大なものとなりすぎるため、一九五四年、現在のシステム、卸販売に移行した。

一九五九年、ブラジル・コーヒー院（IBC）はコーヒー販売について規制を嚴重にし、この年から国内消費用のものはIBCより公定価格で業者に割当て制で販売、業者の卸、小売価格も又、公定制に移行した。これで全てのコーヒー製粉業者は原料について特色を求める事が不可能になる。つまり、何れも同一質のIBCより払下げのコーヒー実を使用する。これは品質と味とで販路を拡張して来たカフェー・ド・ポントにとっては一つの打撃であった。しかし首脳部では、原料は同じでも原料加工の過程だけでも他より良好な製品を造り出すべく、機械の改良、コーヒー実の取扱い方の検討、包装の研究を行い、又、サービス面でも改善を重ね、事業の拡張をはかった。

これらの努力のため、カフェー・ド・ポントは発展の一路をたどり、現在では約一万の小売業者を顧客として持ち、六〇台の専用車による製品配達を行うまでに生長した。この間、カフェー・セラネグラ、ノロエステ、ガピランガ等を合併してゆき、今日、配給量からみれば国内第三のコーヒー製粉業者となっている。資本金三〇五、〇〇〇クルゼイロ・ノーボの他に一〇〇、〇〇〇クル

ゼイロ・ノーボの資本積立金の準備も出来るだけに資金的な準備を完了した。

写真（工場と社長・取締役）

ただ、首脳本部ではこの現状にも満足せず、すでに第二、第三の発展方針を検討している。その始めは現在の工場の生産能力を倍増する完全なオートメーション・システムの新工場建設であり、第二はインスタント・コーヒーの製造販売である。ただ国内販売には十分な経験と資料もあるが、国外輸出の場合、今までに経験の無い事で、目下その基礎資料蒐集の段階だが、二〇〇三〇年先の消費傾向としては何としてもインスタント・コーヒーを除外する事は出来ないとの見通しからの立案である。また、併行事業として、現在まで開発した販売網を利用しての一般食品の販売も検討されている。

プルス・ウルトラ工業の方は一九五八年に発足した。ノロエスデ方面のコーヒー栽培が次第に下降始めた際に、今後の農村工業は油脂関係でなければならぬとして、佐藤氏は広く油脂原料作物を調査、その結果、ミナス州パッソス市付近にマカウーバ椰子の野生林が多く、しかも未利用の事情から、ここに搾油工場を設置した。

油脂工業は時代の要請とマッチして好調な発展を示し、現在では原料も椰子実だけでは不足な事からアルゴドン実、アメンドインも使用。また製品も単に油だけでなく、製油粕から飼料製造、他

に副産物としてサボンの製造も行なっている。製品の増加、種目の多岐にともない販売網も拡大、現在ではミナス州、リオ州、サンパウロ州の三州にわたる市場を確保した。

社長 佐藤 活

服部 定平

佐藤 高光

ヤクルト商工株式会社

本社〈営業 聖市ボルジェス・ラゴア街三四七番地

電話 七一・六四一二、七一・六四一六、七一・五〇五二

工場 サン・ベルナルド・ド・カンポ市 リアショ・グランデ

(ビア・アンシエッタ、KM三二)

写真(工場と社長)

日本でも一寸類のない珍しい形態の企業としてヤクルト・グループがある。ここでグループと言うのは、ヤクルトは単なるヤクルト本社の一社で出来ているものでなく、全国各地に地域別ヤクルト事業会社があり、本社というのは、その地域別企業の中央連絡事務所性格が強い。しいていえば組合中央会に似ていないこともない この特種な企業形態は、もっぱら本社社長代田博士の理想主義から発している。代田博士こそはヤクルト菌の発見者。

その功績をたたえて、ヤクルト菌は学名をアシドフィラス・バリ
テンテ・シロタと呼ばれている。

若き日の代田博士が京都大学の研究室のなかで乳酸菌の研究に
着手したのは、すでに半世紀に近い以前の事となる。そしてこの
乳酸菌の研究は、フランスのパスツール研究所に於て人間の長寿
の研究を行ないノーベル賞をうけたメチニコフ博士の著書に負う
ところが多い。メチニコフ博士は黒海沿いの世界的に著名な長寿
者の多い地帯の住民について長年の研究の末、ここの住民が多量
に採取する乳酸菌食物がこの長命の原因な事をつきとめたもの
だった。

ところが、この乳酸菌を人間の体内で繁殖さすには多くの困難
がある。何よりも、この乳酸菌は人間の消化器官のなかで胃酸、消
化液その他のために簡単に死滅してしまう。『それでは、これら消
化液にもたえて腸内にまで達し繁殖する乳酸菌はないものか。そ
れを見つける事が出来れば人類の健康にどれだけ貢献するかわか
らない』この理想主義者的研究態度が、そもそもの代田博士と乳
酸菌の出会いだった。

数多い乳酸菌のなかから、先づ優秀な種類を二〇〇余種あつめ、
これを純粋培養するところから研究が始まる。この多くの品種の
ものを累代培養を重ね、消化液の中での反応を調べる事二〇年余
にして、ついに現在のヤクルト菌との出会いになる。

ただ、研究室の試験管のなかで見つけ出したものを、工場製品
として生産するのには、また全然別の新しい苦労がある。研究者

代田博士が企業経営者代田博士と転換するためには、更に人知れぬ苦勞が続く。しかし、『人類の健康に貢献する』との理想主義のもと、代田博士の努力は次第に実を結び、特に第二次大戦後、日本にまだ栄養物の不足した時代、ヤクルト菌の持つ多くの特性が広く認められて、企業は急速な進歩をとげ、今日では日本全国で毎日一五〇〇万本のヤクルトが愛飲されるまでに達した。しかも他方、代田博士をはじめとする研究陣は、このヤクルトだけでは満足せず、更にその完成さを求めて、数年前からは、終に二十世紀の食糧といわれるクロレラを世界にさがけて培養する事にも成功。ヤクルト菌をこのクロレラに培養してのクロレラ・ヤクルトとしての商品完成に成功した。

日本市場を一応満足すべき状態に収めたとき、ヤクルトが目標としたのは当然ながら海外市場だった。人類の健康のための飲物である以上、一国の市場に止まる事がおかしい。その代田博士の意向をうけて、先づ関東ヤクルトは台湾市場に進出、その経験を生かして一九六六年八月、このブラジルに進出する。

健康飲料のイメージにそった工場との見地から、アンシエッタ街道三一キロ、ビーリング湖水に沿った景観の地が選ばれ、ここに第一期工場、日産能力一〇万本、敷地一五〇〇平方メートルが建設され、一九六八年一〇月、工場の試験操業に入ると同時に、サンパウロ市内に三カ所の試験販売区域をもうけ、ブラジルで初めての家庭配達販売方法の実験をおこなった。

飲料ヤクルトは一立方センチのなかに四億のヤクルト生菌を含

む。したがって腐敗は絶対に起らないものの、時間が経つとビンの中でヤクルト菌の繁殖が進行して味が変わる。このため日本でもヤクルトは家庭配達販売が行なわれているが、これをブラジルでも実行したわけだ。

いまや、まだ本格的宣伝も始まらないうちから、その特殊性は各方面の注目をうけ、たとえばブラジル最大の家庭婦人雑誌クラウジア誌などもいち早くその紹介を行なった。ブラジル・ヤクルト社は目下消費者の希望にこたえるための販売網拡張に大童の時期。すでに二期工場最大能力の一日一〇万本販売も間近いものと予想されている。

取締役社長 松 園 尚 巳

専務取締役 若 松 輝 男

サクラ印味噌醤油醸造中矢合資会社

聖市オルデナソン街一五一（ビーラ・ノーバ・マンチエスター）

電話 二九五・七五四〇 郵函 二九九五

写真（マークと社長・専務）

兄弟二人で、一方は奥ソロカバナ線のプ・プルデンテ、他方はサンパウロ市に於て、全く別個の企業でありながら、同一マークで同一商品を市場に出して事業の拡大を目指しているめずらしい一例として中矢商会がある。

一方はプ・プルデンテの中矢父子商会（別項）同企業の創立者
中矢末吉氏は、一九三一年に来伯、ノロエステ線バラマンサ植民
地にあつた叔父の中矢武氏耕地に入る。

中矢末吉氏は愛媛県松山に於て醸造を主業とした旧家の出身。
したがつて兄秀一氏とは別個の立場からながら同じく醸造業に
志したのは当然だった。

渡伯後二年目、農業から離れて、当時サンパウロ市内ビーラ・
カロン地区にあつた日乃出醤油醸造所（中矢一郎氏経営）に勤務
する 日本以来の経営知識に加えてブラジルの諸材料、さらには
気候風土のなかに於ける発酵の状態などについて研究すること三
年半。のちカーザ・ナカヤに移つて、ブラジルに於ける商業活動
の方法について、約四年間の体験を得る。

これからの知識、体験をもつて一九四〇年、サンパウロ市内ブ
ロックリン区に醤油、味噌製造、販売の中矢商会（資本金八五万
新クルゼイロス、一九六九年一二月末現在）を設立した。

なお前記した日乃出醤油醸造所は、のち中矢一郎氏から菅山鷺
造氏の所有と変わるが、中矢末吉氏はその菅山氏から同所をゆず
り受け、以来、今日にいたるまで、ビラ・カロン地区の工場を根
拠地として今日まで発展して来た。

もちろん工場は中矢商会の経営に移つて数々の増築を行なつて
来たが、とくに一九五六年には大巾な改造増築を行なつて、ほぼ
現在の規模の四棟の大工場の形ができ上がった。

つまり醤油の製造の場合、中矢商会の如く天然醸造方法におい

ては、半年以上も酵母菌をまぜこんだ原料（大豆とミリーヨ）をねかせ込んで置き、これが完全に熟したのちに、しばって醤油と醬油粕とを分離し、これを火熱消毒したのちに冷却して有機分の沈澱をはかる、といった製造過程がとられているが、その製造工程は、総てタイル張りの極めて衛生完備した設備のなかで行なわれることになった。

なお、中矢氏は製品の質の向上には極めて熱心であり、戦後、数度にわたって日本に於ける醸造工業の実状を視察、研究すると同時に、子息に応用化学を専攻させ、その品質管理に万全を期している。したがって、比較的にせまい日系社会を主対象とした商品の製造販売、または、そのせまい市場の割には数多い同業者数（約十五社）といった悪条件のなかで、中矢商会の品物は、実兄秀一氏のプ・プルデンテの中矢父子商会の製品と仲よく、何れも同じ「サクラ印」の商品マークのもとに、サンパウロ市、サンパウロ州一円はもちろん、遠く北伯市場から、南は南リオ・グランデ州にいたるまでも販路を拡張してきた。

現在の生産量は、味噌、醤油ともに月産約三〇トンづつ。したがって、この大量の商品販売のため、同企業では専ら卸売方式のみを採用している。

醸造業の持つ一番の問題点は、長期にわたる発酵期間のため資金の回転率が低下する。この問題について中矢商会では、大豆、米、ミリーヨ、塩、砂糖などの主要原料を、現金で安く購入する事で補なつて来た。

現在工場の新拡張が必要な段階に入ってきているが、天然発酵式の醸造工場では生産増加のためには、相当に大規模な設備拡張が必要とされている。既に地価からして極めて高騰しているサンパウロ市内では、その設備拡張は簡単な問題ではない。

これについて、中矢商会では新しい世代の経営者をも加えて慎重に検討を加えている。

さらに、醤油、味噌といった日本食品は、今まで日系社会だけの消費のみが考えられて来ていた。しかし、第二次大戦後のアメリカの例でも判る通り、近代人の食物嗜好は僅かなきっかけで、大きく変わる事が明らかになってきた。

ブラジルに於ても、例えば味噌の場合、僅かづつながら、しかし確実な消費者層をブラジル人の間につくりつつある。このような事から、同社の経営者たちは、製品のブラジル人社会への滲透をも真剣に検討している。特に大豆及び大豆製品は高カロリーで知られていて、ブラジル政府でも強く一般の消費を呼びかけている。その大豆、或いは大豆製品については、永年の経験に基づく日本食品にまさるものは少くない。この政府の方針と、企業の経営方針とをどこで巧みに一致させるか。

それは中矢商会の飛躍的な発展をとげるための課題のようだ。

バウルー製麺商工有限会社

本店・バウルー市ジェルソン・フランサ街五・五五

電話 六五六五、六五六六 郵函 三八〇

聖市事務所 ドーナ・イグナーシア・ウシヨア街六二五

(ビーラ・マリアーナ) 電話 七一・一〇四三

写真(工場と社長・取締役)

食品工業のなかで極めて異色のものにバウルー製麺がある。

「そば」といえば日本特有の食物。とくに江戸時代中期から発展して「蕎」、「更科」の二大主流をさえ生じ、その味は大部分——とくに東日本の人々の舌を魅了した。

そもそも「そば」は米作に不適な土地に栽培されてきたもの。従って特に山国長野などのものは昔から有名だった。おまけに理屈好きな日本人の事から、その味については、極めてややこしい理論？ まだがつけ加わって来る事になる。

ところで、その日本の食物を日本に逆輸出しているのがこのバウルー製麺商工である。

一九六九年、東京で有数の西友デパートからの発注で、第一回の十トンの積み出しから始まった。しかも、日本製干ソバの価格が一六〇円(一包み)なのに、このブラジル製のものは二六〇円とかなりの割高で売られている。

これは一つには近年、日本のソバが極めて味の落ちている事も影響している。ソバの需要は増加の一方なのに加えて、日本では原料のソバ粉の不足が目立っている。近年では、その中心は北海

道に移り、しかも最近ではブラジルからその原料輸入も行なっていた。

それでさえ伸びる需要には追いつかず、それに他の製造工程の問題も加わって、本来なら最小三〇%のソバ粉の混入が必要なのに、今日の日本のソバにはソバ粉は僅か十%程度しか加わっていない、それを誤魔化すのに安い染料が混ぜられている。

一九六八年五月、バウルー製麺の長沢社長は、干ソバの見本を持って訪日、各方面の関係者と接渉のすえ、西友デパート食品部で「ブラジル製ソバの試食会」を行なったが、そのような日本のソバ事情のなかに、約五〇%のソバ粉を含んだバウルー製麺製品が反響を呼んだのは当然の事だった。しかも、この製品には、その原料の良好さに加えて、すでに三〇年に近い製造技術の経験が充分に生かされている。

西友デパートは、西部鉄道で有名な堤グループの経営企業、しかも食品、食堂面には極めて強い関心を持ち、一九六九年には日本で始めての全国的規模のチェーン・ストア方式食堂経営に乗り出す事を発表した。

この西部グループとの取引を開始したバウルー製麺所の事業が新しい急激な発展期を迎える事は間違いない。すでに西友デパートでは、今までの販売の好成績から、現在のバウルー製麺の生産能力をはるかに上廻る一回の発送量五〇トンづつの発注を行なっている。

この日本市場で真価を発揮して来始めたバウルー製麺は一九四

六年一月、長沢信二、有野信篤、舟橋柘次三氏によつて創立されたもの。このうちで主導役を務める長沢氏（栃木県出身）は一九二九年に来伯、ノロエステ線に入植。のちリンス市のトレス・マツシャード金物店、下矢鉄工所、福田製菓工場などに勤務ののちバウルー市の我那覇製麺所に移る。ここで現在まで続く麺類との関係が生じた。我那覇製麺所はのちに所有者が高橋増造氏に変わるが、そののちも長沢氏は続けて工場主任として勤務し、製麺技術の向上に努力する。この努力がのちにバウルー製麺所の高品質製品の生産に生かされる事となる。

バウルー製麺では、のち舟橋氏が転出し、長沢、有野両氏による共営で今日にまで到る。ところで、バウルー製麺にとつて日本製干ソバは実は事業の僅かな部分でしかない。従来から主としたものは一般ブラジル人向けの各種マカロン（数二〇種）その一部で日系コロニア向けの冷むぎ、うどん、そば、ラーメンが製造されて来ている。現在、同工場は従業員九〇名、原料使用量は小麦粉だけで一日六トン、その製品は全伯的に取引きされている。

ところでバウルー製麺の傍系事業として、一般に知られていないものに植林がある。

ノロエステ線はブラジルに於ける日本移民の故郷とも言えるところ、そのノロエステ線地帯が永年の農耕の末に、今や地力がおとろえて昔日の豊沃さは全く見られなくなった。この事と、更にはブラジルに於ける木材資源の枯渇を考えた長沢氏らは、たまたま当該地方の植林に適切な桐樹に着目、一九六八年バウルー郊外

に五〇アルケールの桐の植林を開始した。現在すでに二〇アルケールの面積に約五万本の桐苗が植付けられている。

製麺と植林と、一見何の関係もない二つの事業を結びつけるところに同企業の特殊性がある。しかも今回、日本という新市場を見つけて新しい発展期に直面したバウル―製麺は、今後は日本支店も開設し、急激な拡大が予想されている。

ブラジル製茶工業合資会社

レジストロ市プレシデンテ・ゼツリオ・ヴァルガス街

電話一五〇―一五一 郵函 八六

一九三一年、山本周作氏がレジストロ管内に茶園を造営、その片隅の小屋で日産五キロ内外の茶精撰をはじめたのがブラジル製茶工業の第一歩といわれる。

山本氏の茶園及び、茶工業は、このあと漸次拡張され、一九三七年頃の生産量は一收穫期量五トンに達する。工場製品に「アマゾーナ」の商品名をつけたのもその頃である。

第二次大戦前後、ブラジル製紅茶の価格は著しい変動を示す。高騰、下落と続いて、生産者の数も増加、減少と激しい移り変りが見られた。

そのなかで（一九四七年）山本製茶の事業一切は周栄氏から長男周作氏に引き継がれる。当時二十四才の周作氏は巧みに激動期

を切り抜け、一九五三年、氏は一收穫十一トンにまで達した。

その時点で山本氏は茶の販売で、はじめて米国スタンダード・ブランド社と接触を試みる。スタンダード社は、北米におけるコーヒー及び茶の大手輸入社の一つ。

山本氏の持つ生産量と、アマゾーナ印の品質がものを言い、初回早くも五トンの商談が成立した。

大体これまでのブラジル紅茶は、品種改善、製法改良のいずれも行なわれず、国際商品としては通用しないものが多かったが、いち早く山本氏がその点に着目、再度のアルゼンチン茶工業視察、他方ではスタンダード社の指導による精撰実験などと、たゆまぬ研究がくりかえされる。

三年間の驚異に値する努力のあと、ニューヨークへ送った製品見本は、同市場で最良品の判定をうけ、勢い、同年のスタンダード社への輸出量は二五トン、五七年には六〇トンと倍加している。当時、ブラジル茶の安値の時期、この山本氏の飛び抜けた取引値段は、他の製茶業者を驚かし、それが刺激となり、ここにはじめてブラジル茶の品質改良の全般的な動きがはじまることになる。ブラジル茶の品質に自信を得た山本氏は一九五八年スタンダード社と合同で「ブラジル製茶工業」を設立旧態依然としていた経営組織の合理化を計った。

当然のこととしてその後の生産量増加には著しいものがある。つまり、一九五八年全生産一六〇トンだったものが工場設備と技術の改善、茶園造営の革新、面積拡張により、一九六七年には

約十倍の一四〇〇トンに達した。これはその頃のブラジルの紅茶総生産量の四〇％に相当する。

もちろん、製茶が急増すると原料茶は自営だけでは足らず、一〇台のトラックにより、レジストロ、パリケーダス、セツテ・バールス諸郡の青葉生産者から買い集めたことから、茶園も年々拡大する傾向を生んだ。「ブラジル製茶工業」の製品は、その約九〇％がアメリカ、ペルー、カナダ、アイルランド、オランダ、チリーなど各国に輸出されている。

そしてその残りの一〇％がフレッシュマン・ド・ロイヤル社（スタンダード社が改名したもの）に送られ、ここから「テンダー・リーフ」の名で、ブラジル全国に販売されている。

特殊包装の中に一回分づつの量を入れたそのテンダー・リーフは極めて好評で、これまで紅茶とは無縁だった階層間にも愛されるようになった。

紅茶はコーヒーと並んで世界の二大嗜好品の一つ、典型的な国際商品である。

ところで、かつて国際市場に君臨したインド、セイロン茶は下降気味となり、中国、アフリカ生産も、多くに分裂、氣勢のあがない情勢の中で、ブラジル茶は、大いに有望で、山本氏の経営するブラジル製茶工業では、尚一層の品種改良、製法改善にとり組み、虎視タタンとして国産茶の対外輸出増大を目ざしている。

山本氏は製茶工業輸出の外にポスト・デ・ガソリーナを経営しており、更に近年、商店街に進出、山本商会を開業、弱電関係商

品を販売するなど、レジストロの豪商として知名。

社長 山本周作

シャー・リベイラ岡本寅蔵株式会社

本社 レジストロ市ドミンゴ・デ・モラエス街二二八五

電話 七一・五七三六 郵函 三三

写真(工場と社長・専務)

ブラジルのお茶の歴史は古い。ドン・ペードロ一世皇帝の時代、当時すでに隆盛を極めていたイギリス中心の茶の国際市場に参加を目ざしての茶の生産がサンパウロ市中心に展開された。当時の茶園のあとは、今日、たとえばお茶の水橋などに名を残す。ところで、この前世紀始めの茶の生産は、その直後に始まった珈琲ブームのため、ほとんど記録される量にも達しないままに消滅してしまう。そうして、このあと、今世紀になって例えばオーロ・プレット付近のドイツ人の茶園など、幾つか小規模なものが試みられるが、一つの産業にまで発展するのは、一九二五年、南聖地方レジストロに誕生した岡本寅蔵氏の茶園工場操業まで待たねばならなかった。

米作を中心に計画されたレジストロ植民地に入植した、奈良県の茶所出身の岡本氏が茶栽培を考えたのは当然だった。モジ、その他サンパウロ近郊に僅かに残った茶の樹から種子(支那種)を

集め苗を育てて茶園をつくり、最初の、ほとんどが自家製の機械での製茶工場が操業に入るのは一九二五年である。ところで岡本氏が意図したのはブラジル人社会だけの紅茶だったが、これは粗悪な機械、或いは茶樹の種類の故もあつてなかなか販売できず、僅かに、当時増え始めた日本人社会むけの緑茶の消費が目立つだけだった。

今なお、ブラジルはラテン・アメリカ諸国のなかで珍らしく茶の消費は少ないが、岡本製茶工場発足時はことにひどかった。当時のブラジル紅茶消費量は約三〇トンだった。

ブラジルで消費がなくなるとも他の南米諸国、特にアルゼンチン等は大半の茶消費国、しかも国内生産は皆無の頃で、岡本氏の茶は僅かづつながら、これら隣接国市場に輸出され始める。他方、茶に取組んだ岡本氏の熱意も凄しかった。日本で茶の機械の研究の帰途、国禁をおかしてまでセイロンのアッサム種の茶種子をブラジルに持ち込んだ事は今や伝説にまでなっている。また、国内の茶の消費促進、更には自社製の紅茶の宣伝に努力し、当時のサンパウロ市の中心キンゼ・デ・ノベンプロ街に喫茶店をあけて市民の目をひいた。

皮肉な事にブラジルの茶の生産急増は、第二次大戦の初期、日本がセイロン島爆撃した時に始まる。インド、セイロン島と世界の二大茶生産地があぶなくなり紅茶の国際相場は一度に急騰し、岡本茶工場の膨大なストックも一度にはけてしまう。かくてレジストロは茶のブームに湧き、茶園、茶工場が乱立する。ブームは

一時的だったが、ここで茶産業の基礎は確立した。

そうしてアルゼンチン、チリ、ウルグアイ等の諸国への輸出が本格化する。

一九五五年七月十五日、岡本氏は企業の将来を考え、経営を現在の株式会社組織に改める。資本金六万コント。ブラジルで株式会社組織の企業はまだ多くなかった時代であり、ここには岡本氏の経営者としての広い視野がうかがわれる。なお当時、ブラジルの紅茶の総生産量は約八〇〇トン。国内消費は五〇%弱。つまり岡本氏らの長年の宣伝活動の結果が現われてブラジルの紅茶消費も次第に増加して来た。

このあと現在までの十年余にもブラジルの茶産業は種々の試練を重ねる。アルゼンチンが茶の輸入国から輸出国への転換、またはアメリカ資本のブラジル茶産業への進出など、その主たるものだろうが、そのなかに於いてもブラジルの茶産業は急激に発展して来た。そうして今日、ブラジルの年間の茶生産量は三、四〇〇トンに達したものと見られている。この発展の歴史のなかで、リベイラ印の岡本社は常に生産者として業界トップの座をまもつて来た。休むことない自社茶園の拡張作業の結果もあり、生産量も現在では一〇〇〇トンに達している。

ブラジル茶の品質も、長年の努力の結果、いまではインド、セイロン品に伍して堂々とアメリカ、イギリス、オランダ、ドイツ等の国際市場で取扱われるまでに達している。しかもシャー・リベイラでは今後は更に一段の飛躍をねらって六八年九月 建坪三

〇〇〇平方メートルの新鋭工場を完成させた。

現在の従業員数三〇〇名、年間の取引額は昨年の場合、五〇〇万クルゼイロを遥かに上回っている。ブラジルに始めて茶産業を確立した岡本株式会社は、今もなお若々しいバイタリティにあふれて業界リーダーの役割を果たしている。

社長 岡 本 寅 蔵

専務 岡 本 等

中 矢 父 子 商 令(さくら醤油醸造元)

工場 ソロカバナ線プ・プルデンテ市キンチーノ・ボカイ
ウーバ街一三五四 電話 二六四六、五〇八四

住宅 キンチーノ・ボカイウーバ街一三五四(プ・プルデン
テ)

写真(工場と社長)

恐らくはサンパウロ州で最も歴史の長い日系人醸造業者の一つに中矢父子商会がある。創立者社長中矢秀一氏(愛媛県出身)は一九三二年の来伯、直ちにノロエステ線プロミッソン駅アンチンニア植民地に入植するが、その翌年にはすでに珈琲園の経営のかたわら日本酒「大和桜」及び「サクラ印醤油」の醸造を始めていた。

これは当時、ブラジル向け日本移民の最盛期にあり、しかもそ

の移住者の多くの者はノロエステ線の各植民地、或いは珈琲園に定着し、ノロエステ全線にわたって極めて日本人居住者が多く、したがって日本食品、清酒、醤油、味噌などの需要が極めて多かった事に原因するが、それ以前に、中矢家は郷里の愛媛県松山市において醤油醸造を業とした旧家であり、のちには肥料問屋、石材問屋、廻船業なども兼業していたものの、主力は代々の醸造業であり、小さい時からその醸造業務を身につけて体験していた中矢氏であつたため、当時のノロエステ線の日系社会の事情も手伝い、その製造が可能となつたものだつた。

中矢秀一氏は極めて視野も広く活動能力の強い人であり、プロミッソン時代にはこの醸造業は副業にすぎず、主業はあくまで農業においたが、その主業の農業においても単に珈琲の単一作でなく、他方に畝傍の大和西瓜の種子を導入、サンパウロの西瓜市場に日本の大和種を有名ならしめ、更には当時盛んだつた稲作にも従事する。

この多方面の活動のなかで醸造業を本業としての転換をおこなつたのは一九四八年であり、その七月、当時の新進の農業地帯だつた奥ソロカバナ線のプレシデンテ・プルデンテ市に居を移して中矢秀一父子商會を設立した。主体事業は、ますます需要の増加して来た「サクラ印醤油」及び「サクラ印味噌」の製造、販売である。

中矢父子商會の醸造業はあくまでも本来の醗酵醸造方式。従つて、その年産には大規模の設備と長期の醗酵期間を必要とする。

一回の醸造期間は、たとえば醤油の場合、かるく半年以上を必要とする。理想的にいえば、タンクの洗浄乾燥、仕込み、醗酵期を含めて二年半に二回の生産。この事が全てのサクラ印の製品の特徴ともなり、同時に事業経営の面での困難な点ともなっている。

つまり製品の品質、主として味、及び風味は他に類のないものが出来あがるが、醸造業（例えばブドー酒醸造）の運命的な資金回転の低率さは、特に回転資金獲得の困難な時期、事業経営を苦しいものとする。だが、中矢氏は、現在のソロカバナ線に於ても醸造を主業としながら他方に珈琲園を経営するなど、多角的な経営によってその困期を突破し、今日では醤油の月産一・八万リットル、味噌の月産一・五万キロの生産量に達している。

主な市場はソロカバナ線、パウリスタ線、アララクアラ線の各都市、及び北パラナ、これに最近ではサンパウロ市の需要が急増している。

中矢商会の醸造原料は、醤油の場合には大豆と玉蜀黍、味噌の場合は大豆と米。だが、その酵母菌はいずれも日本から直接輸入のものを使用している。永い自分の体験にも拘らず、極めて業務に熱心な中矢氏は、一九五七年の訪日の折は、ほとんど大部分の時間を日本の醸造工業の見学、視察にあて、現在の進んだ日本の醸造化学を目のあたりにし、更には醗酵酵母の優秀なものが実際の工業面に利用されているのを知り、直ちにブラジルに於ても、自社工場に於てもその輸入、使用に踏みきったものである。醸造方式の醤油、味噌製造で一番の問題点は、需要は延びる一方な

がら、その需要に応えて簡単に生産増加ができないところにある。前記したように極端に遅い醸造期間のことから、生産を増加するためには何よりも広大な設備の増加を必要とする。しかし、これはまた膨大な設備資金を必要とすることであり、簡単には解決できない。遅い回転率の資金ぐりから来る困難さを、中矢商会では一方で業務の多角化、一つには原料の割安な買付けで突破して来た。一方には最近のアメリカ等にも見られる如く、嗜好の多様化から、ブラジル人の間にも醬油消費のきざしが見え始めて来た。この場合、需要の著しい増加は当然の事である。この新しい発展期を前にして、今や新しい世代の経営陣と交替して来た中矢商会では、静かにその発展策を検討している。

社長 中矢 秀 一

専務 中 矢 等

総務 中 矢 源 良

工場支配人 土 居 利 雄

片 岡 兄 弟 製 菓 工 場

聖市 アベニード・フェイラ街一I A（ビラ・カロン）

郵函一六一三九

写真（工場と社長）

一九五七年七月、サンパウロ市内ビラ・カロン地区に於て合

資会社として発足、マルスカ印の大衆菓子として広く親しまれている。創立者の片岡久義氏は岡山県出身、日本生活時代すでに北海道に渡り、牧畜を志したほど開発意欲は旺盛だった。

一九三八年、二十八才の青年期に渡伯するとすぐ、開拓期のパナ、アサイで農業に従事する。

のち、同じ北パナのバンデイランテに移り製菓業を開始したのが片岡製菓の前身である。当時のバンデイランテは町とはいえ、全くの開拓前線のそれ。

したがって製菓業といっても、現地で入手出来る材料は極めて限られたものとなる。

その中で片岡氏は一般の嗜好に最も適したものを探し求めて、ピポツカに到達する。

原料はほぼ無限にあり、他方、加工過程も簡単である。

しかも消費層は極めて広い、このミリーヨのピポツカをはじめての片岡氏の事業は急速に発展した。一九五六年、急激な発達を続けているサンパウロ市場に着目、家庭の事情も合わせて、サンパウロ市ビーラ・カロンに移転する。

新しく開業するのには、矢張り経験のある業務が無難との見透しから、バンデイランテ時代と同じく、ミリーヨによるピポツカ、及び「おこし」の製菓所開設を決意、前記の一九五七年七月、合資会社を創立した。

この仕事については家族内に於てすら心配の声があったというがその中で片岡氏は、同商品の広い市場性と、高い収益性から最

初の方針を堅持する。

新しい市場であるだけに、はじめの頃は、販売面に於て困難に直面した。

だが、独自の流通機構を整えてからは、全生産の四〇%がサンパウロ市で、他は、リオ方面四〇%、ミナスに二〇%と、むしろ他州への送出が過半数を占める。

ところで、ピポツカ製造は、ブランコ系統ミーリオの胚芽を取り除き（ミーリオ・カスメード）これを一種の圧力鍋に入れ、膨張、破裂させる。

圧力鍋は大小あるが、片岡製菓で使用されているものは、一基に一回三リットルのミーリオを入れて加工出来るもの。

圧力鍋から出されたミーリオは冷却しないうちに砂糖処理されるが、その味つけに片岡の特長がありここからマルスカ印が生れる。片岡製菓は約二〇台の圧力鍋を使用し、その規模はトップ級である。

したがって販売は凡て卸販売のみとしている。片岡氏はすでに二代目に入った。

利益率による資金蓄積も行なわれ、経営スタッフも充実した。新しい世代の経営者たちが、今後どの方向に伸展するか、極めて興味多い。

代表 片岡 久義

片岡 正司

片岡 昭夫
片岡 勉

味の醤油醸造会社

工場 聖市テオドーロ・ベアウレパイレ街一二七

電話 三七・五八五九（イピランガ区）

写真（商品マークと社長）左下、ポ語で会社紹介。

現在コロニアだけを主対象とした企業ながら、近年、着実な進歩を示しているものに味の醤油がある。

創立者社長の武井誠氏（北海道出身）は一九三二年来伯。

ブラジルに於ては日語教育を通じての移住者の子弟育成、さらには書店、産業組合勤務ともつばら日系コロニアと密着した活動経歴を持つ。

その生活を通じて、日系人の生活向上を常時心がけて来たが、最後に到着したのは食生活の問題だった。

一九五〇年代となるとサンパウロ市を始めとする都市部は諸工業の導入で急激な人口増加が始まる。この全般的な動きの中で、日系人ももちろん都市部に集中化の傾向を示すが、ここで食生活も興味ある問題となってきた。

つまり農村生活の場合には、日本食の主調味料たる「味噌」「醤油」はほとんどが自家製造していたもの。

これが都市生活となると、自家製造はほとんど不可能である。

この間の事情を見た武井氏は一九五四年、合資会社味の醤油醸造を創立して、未経験の事業ながら、この日本食の主調味料の一つ「醤油」の製造、販売面に進出する。

醤油の製造方法は大きく分けて二つが数えられる。

一つは従来からの天然醤油醸造とも言うべき、醗酵素を利用して製造されるものであり、他方は、日本に於て第二次大戦前後から急速に広まったアミノ酸利用のそれである。

後者は、一種の化学工業製品であり、生産期間が短い事、更には大量生産が容易な事から、現在の日本では広く利用されている。

醸造業に深い経験がない武井氏が最初に着目したのはこのアミノ酸方式だった。

このアミノ酸方式の利点は、前述のもの以外に着色が容易な事、味の出し方が簡単、更に何より、製造設備も複雑さが少くない。

だが、種々の研究の結果、アミノ酸方式の生産品は、それなりの利点も多いかわり、長年のあいだ日本人が親しんで来た醤油の味、及び香味を出すのには何か欠けたものがあり、その点を何とかしてもカバーできない。

この事から武井氏は更に時間をかけて大豆醗酵による従来の醤油も製造、これらの両者を一定の比率で混合して独自の「味の醤油」特製品をつくり上げるのに成功した。

日本の場合、天然醤油の原料には大豆、及びこれに加えて小麦

が使用されている。

武井氏は、ここでブラジルに於て入手が容易であり、しかも醸造過程で小麦にとらぬ原料としてミリーヨの利用に着眼、これを実現化している。

醤油製造には大豆、ミリーヨの他に食塩、砂糖も使用される。

ところで食塩、砂糖は別として、ブラジルでは農産物価格の変動が激しい。

特にミリーヨの価格は動きが早い。

これらの材料を使用しながら、常に一定の製造原価を保つところに種々の苦勞も生じて来るわけである。

だが、それら創業期の苦難をのり越え、いまや味の醤油では「最上等」「上等」の二種類の製品を、年間約二十二万リットルを製造、販売するまでに達した。

ところで、日本食品工業は、単に醤油だけでなく、全てのものの製造面で競争が激化してきた。

たとえば醤油業界の場合、製造メーカーは七、八軒がある、他方、消費市場の方は特別に急激な拡張はない。

ただ一九六〇年前後から日本人以外の東洋人、特に中国人の渡伯が増加し、これが消費拡大に大きな役割を果たした。

日本人を含め、これら東洋人の消費は、一人当たり一ヶ月に約一立と推定されている。しかし、この業界で本当に大きな発展を期待するにはブラジル人間に醤油の使用を広める以外にない。

経営が安定した段階から武井氏が最も腐心したのはこの問題

だった。ラジオ放送を使い、またブラジル語でのパンフレットを作って盛んにブラジル人間に宣伝を行なってみた。

もちろん現在までの所大した結果は現われていない。

だが、一面、武井氏が直接に接触して宣伝しているところの家族では、僅かづつながらも醤油の味をおぼえ、今では家族当り一ヶ月で半リットル程づつながら消費が始まって来ている。

最近は現代の生活習慣に合致した製品をとの目的から、サラダ用のインスタント調味料の試作、販売を始めた。

これはもちろん醤油を主原料としたものであり、ピクニック、或いは共稼ぎの夫婦などを対象にしたプラスチックの小袋のもの。あらゆる方法を通じて、何としても一般ブラジル人の間に醤油の味を広める、これが現在の味の醤油の最大の課題となっている。

不 働 製 油 株 式 会 社

本社 ジュンケローポリス市サン・サルバドール街七六二

電話 ○四九

支店 ジュンケローポリス市ルイ・バルボーザ街一〇八二

電話 ○二八 郵函 八八

地方都市を根拠地とし、農業から出発して商業界に入り、農業、商業両面の活動を通じての資本蓄積により工業面までの活動を開

始した最もオーソドックスな発展過程をたどっているものとして、パウリスタ線ジュンケローポリス市を根拠地とする不働製油株式会社がある。

一九六四年八月、不働仁一郎、同末義、渡、勲、四兄弟と有田喜徳氏の共営によつて創立されたもの。不働氏は一九二八年、十三才の年少で家族とともに来伯。先づパウリスタ線ジャボチカバル管内をふり出しに、のちリノーポリス管内に移つて珈琲を始めとして雑穀一般の農業を長期間にわたつて続ける。

第二次大戦をはさんで前後の一九四〇年代は、サンパウロ州農業の異常な高騰を続けた時期。少年時代からをブラジルの開拓地で過して来て、この地帯の農業について精通している不働氏は、この時期に著しく事業を拡張した。そうして、新しい時代をむかえる一九五〇年、一段の飛躍を期して現在のジュソケローポリスに移転する。

ジュンケローポリスに移つてからの不働氏の活躍は広範な分野にわたつて来る。つまり一方で長年の希望だった牧畜面の活動（サルガード・フィーリョ牧場、ドラセーナ管内のウニオソ牧場）を行なうと共に、サンタ・テレジーニャ精選工場を中心に一般農産物仲買、珈琲精選、精米などを手がけ、この分野では、事業の拡大と共に第二営業所まで開設するようになる。ジュンケローポリス、ドラセーナ、その他、パウリスタ線奥地地帯の開拓とともに農業生産は著しい増加を示してくるが、これは強固な組織をバックとする不働グループにとつて著しい事業分量の増加となつ

て現われて来た。

この発展過程に於て、多岐にわたる事業上の必要から、不働グループでは、やがて運搬事業も独立した企業体としての経営を行なうまでになって来る。一九六〇年代に入って、奥パウリスタ開拓も一段落ついた頃からこの地帯の農業は次第にその作物相に変化を生じて来る。一つには地力の減退、第二には、サンパウロ州全般に、むしろブラジル全般に拡がってしまったネマトーダの影響からだった。そうして新しい作物としてアメンドインが大巾に導入される。

この新種作物に対し、不働グループでは先づアメンドイン脱皮工場を設立して対処するが、更に大巾な事業拡張として計画されたのはアメンドインを中心とした製油工業だつた。ただ、工業となると設備投資、その他で今までとは桁違いの巨額な資金を必要とする。

ここで、グループの不働、有田、古賀、屋敷氏らは慎重に計画を検討、三月革命のあとの、経済界にも明るい見通しが樹てられ始めた一九六四年、その実現に着手した。

不働製油株式会社は資本金一〇〇万新クルゼイロ。約一・八万平方メートルの敷地 に七棟からなる工場が建設された。

ところで、製油原料の中心はアメンドインとしても、一つだけの種類の油では生産面、或いは販売面に種々の困難がともなう。この事から、現在の製油はアメンドイン、大豆、マモナの三種原料によって行なわれている。

アメンドイン原料はパウリスタ、奥ソロカバナ、奥アララクワラ、更には南部マツト・グロッソの各地から。それに大豆となる、これはより広い範囲の、サンパウロ州内ではモジアナ線各地、更にはパラナ州各地から集荷されてくる。この原料集荷に際して、従来からの不働グループの農産物仲買、または運搬事業部は極めて有為な役割を果たした。

この不働グループの製油工場で、直面した最大の問題は製品の販売だった。現在、この製油工場の生産量は原油で年産三〇〇〇トン、搾粕が約四〇〇〇トンとなっているが、この規模では精油に手を延ぶことは難しい。従って、大企業のサンブラ、アンダーソン・クレイトン、パカエンブー等に原油で販売している。搾粕の方はドイツ、オランダの海外市場に輸出され、約二〇万ドルの売上げとなっている。

かくて、操業開始以後まだ七年で不働製油に年間売上げ約五百万新クルゼイロ、従業員五〇名弱を数えるまでに発達してきた。

今や同企業は、グループ内の古賀新氏を社長に、何れも新時代の経営者によって占められている。ブラジル農業の中心問題の一つ、農村工業の発展が特に注目を受けている今日、この若い経営者陣にひきいられる不働製油の発展はきわめて強い関心を集めている。

バルゼン・グランデ葡萄酒醸造株式会社

サンパウロ州サン・ロツケ郡ヴァルゼン・グランデ

電話 七五六 郵函一二三

写真(工場と社長)

ブラジルのブドー酒生産で最も知られるものは南大河州・カシアス・ド・スールを中心とする山岳地帯、及び南ミナスのポツソス・デ・カルダスを中心とするマンチケイラ山脈の北側、それにサンパウロ州のサソ・ロツケからジュンジアイーにかける丘陵地帯となる。

南大河州はブラジル全生産量の八五%以上を産するブドー酒王国だが、一八七〇年からこの地帯に入りこんだイタリア移民、更にはドイツ移民達は、生まれて死ぬまでブドー酒のなかにひたって生活を送る人種の事を考えると、ここのブドー酒生産は当然の事である。で、日本移民が常に稲の新種を持ち込んだように、イタリアの移民達は常に新しいブドー樹の苗を持ち込み、この地帯に最適の種類をつくり出した。

サンパウロ州のそれは少しく事情が違っている。ここの始めはコーヒー生産で拓ける。但し地質、地形からカフェーは早くも終末につき当り、何か代替物を探して見つかったのがブドー樹。そしてこれにともなうブドー酒だった。但し、これはサン・ロツケ地帯に日本人農業者が入りこむ前の出来事である。

第二次大戦後、コチア郡、サン・ロツケ郡、イビウナ郡の地帯

は日本人近郊農業者の一大中心地となった。特にコチア産業組合の最も強力な組織下にあり、一九四〇年代の末、ここは最も典型的な近郊農業地帯と呼ばれる。で、この模範部落の人達は、当時の主作物の蔬菜、養鶏のうえに永年作物ブドーを組み合わせた営農を行なっていたが、この永年作物のブドーが市況に於て相場変動が激しい事から、有志が集まりそのブドーの加工を考えたのがカエテ醸造の基となる。今を去る二十年前の事であった。

ブドー酒も日本酒と同じ醸造酒、従つて高品質のブドーと良質な水が最も重要な原料な事には違いない。しかもサン・ロッケ管内では特別な知識も持たないイタリア移住者達の子孫ちが醸造場を経営している。それを日本人に出来ないわけがない……との考えから始まったこの醸造場、しかし始めて見ると予想通りにはなかなか上手く行かない事の連続だった。しかも模範部落の農業者達の事で、酒の味が判る人さえ居なかった。

ただ、困難にぶつかつてファイトを燃すのがカエテ葡萄酒創立の人達だった。経験のない事は科学知識でと、コチア組合から農芸化学の技術者達を招聘、醸造設備から加工プロセスの一つ一つに科学的検討を行なう。このため早くも創立一〇年目、毎年行なわれている恒例のサンロッケ葡萄酒品評会では赤、白それぞれの部で数種づつの大量入賞といった段階にまでこぎつける。かくて、酒を飲まない人達にも高品質の葡萄酒が造り出される事が証明された。以来今日まで、カエテ印葡萄酒はサンロッケの品評会に於て数知れぬ金賞銀賞の賞杯を獲得しつづけて来ている。

もつとも如何に高品質でも、商品である以上、売れなければ何にもならない。この点、同社は楽だった。コチア組合が広い販売網を持ち、これに製品を乗せさえすれば後の心配がない。従って改良されてゆく品質とコチア組合の販売網とに支えられ、カエテ葡萄酒の業績は確実に伸びて来た。先づ地元組合員生産者だけの生産原料では足りなくなり、第三者からの原料買付けが始まる。それも地元サンロッケからジュンジアイー方面、更には南リオ・グランデ州まで買付けの手が拡がる事になる。かくて八〇〇コントで始まった醸造会社の資本金は今日二四万新クルゼイロとなり、葡萄酒生産量は年間一六〇万リットルと、サンロッケ地方の数ある醸造場のなかでも最大規模のものとなって来る。

だいたいが葡萄酒とはあまり関係の無い日本人のこと、カエテ葡萄酒の生産量がふえるに従って、流石大コチア組合の販売網にも少し手に余り始めた。このため、カエテー醸造では、今一層の巾広い販路拡張を目ざし、自分自身でもサンパウロ、リオデTVを利用しての密度の高い販売プロモーションを始めている。

また、一方では製品の多様化を目標として数年前からブランデー、葡萄果汁、更には合成酒の研究を行なっている。ただ醸造工業は生産過程が極めて長い事、しかもブラジルではこの分野に適切な金融が無いのが最大の泣きどころ。

これらの困難にも拘らず同社の経営陣は比較的将来に対して樂觀的である。ブラジル国民所得平均の上昇にともなって、国民飲料はピンガから次第に醸造酒（ビール、葡萄酒等）に変わりつつあ

る。また生産原価の安いブラジル葡萄酒は北米、ヨーロッパへの輸出も容易である。だから今後は更に高品質のものを……と目指している。

取締役社長 橋詰太一郎

専務取締役 古川 喜一

財務取締役 森田 正之

技術取締役 橋詰真八郎

ツ パ ン 精 油 株 式 会 社

本社 ツパン市プレシデンテ・ケネディ街七二四

電話 一六二四、二四三六 郵便 三八三

聖市事務所 イピラソガ区サルバドル・シモンエス街一三二三

電話 六三・八九八八

聖市販売所 聖市ベンジャミン・オリベイラ街一九七

電話 二二七・六一七八

パウリスタ及びノロエステ沿線は古くからアメンドイン（落花生）の産地として知られ、全体の約七〇％は日系の手によって産出されている。ところが従来、運輸、貯蔵施設の不足、融資面の悪循環その他の理由から、不正仲買人、マキニスタ、大資本製油業者の好餌となり、搾取の対象になって来たことも亦事実である。

生産者の利益擁護、消費者への安価供給を目標にしてツパン製油合資会社が設立されたのは一九五八年（一九六八年一月に株式に改組）。

川野幹吾（珈琲精撰工場主）、川野一人（珈琲、アメンドイン精撰工場主）、光永逸喜（ツパン産業組合専務理事）、岡崎穆（ツパン産業組合常任理事）、川岡美雄（珈琲精撰工場経営主）、具志堅彦昇（商店主）、竹原実、松下健二、菅原四郎、遠藤岩次郎諸氏によつて、当時一万コントスで発足、今日では資本金二五〇万コントス、明年度には再度増資が予定されている。

製油工場の全貌

ツパン市が一目に見下ろせるルビアセア広場に建つツパン製油工場は敷地二万二千平方米、建坪一万平方米に及び、その中に、各部門工場、倉庫、事務所など十三棟が立ち並び、日産五万リットルの精油を生産、平均月一四〇万リットルをサンパウロ州ほかパラナ、ミナス、マット・グロッソ、リオ方面に供給している。

従業員数は一〇〇人余、八時間三交代操業を行なっている。

工場に据付けの圧搾機、抽出機、精油機などはそのほとんどが最新優秀機械で、吟味された原料が一貫作業によつて精製され、抽油機によつて一リットル、五リットル、九リットル、一八リットルのラッタに、更に二〇〇リットルのドラム缶につめられ消費地に送られる。

買 い 付 け

アメンドインの買い付けは地元ツパンはいうまでもなく、パウリスタ、ノロエステ、ソロカバナ沿線、遠くはアクレ直轄区、ミナス、ゴヤス方面からの入荷もある。

ツパン製油の強味は、パウリスタ沿線に散在する多くの有名アメンドイン、マキニスタが出資者になっていて原料供給源を確保出来ることで、年間買付けは十三万俵に達するという。 搾油された油粕は年間一万三千トンに及び、それは主として日本、ヨーロッパに輸出され、残余は養鶏飼料として一般養鶏家、各産業組合などに売り出されている。

販売面と出張所

インジオのマルカの入ったツパン食油は近代施設と相俟つて、極めて衛生的に操作され、同社独得の脱色、脱臭も理想的、炊事用、食卓用として好評である。

山崎商会

大消費都市サンパウロ市における支店、販売所を紹介すると、サンパウロ総代理店で山崎英顕氏の経営。同商会は穀物卸業者が軒を並べているベンジャミン・デ・オリベイラ街にあり、主として各産組、食品小売商を対象として取引している。

イピランが支店

ツパン製油サンパウロ支店はイビランガ区サルバドル・シモン
エス街にあり、本社営業取締役、シシリアーノ・ゼマリーノ氏が
支店長を兼任して販売面で活躍している。

社 長 川 岡 美 雄

専 務 大 棟 武 志

取 締 役 川 野 一 麿

取 締 役 シシリアーノ・ゼアマリーノ

パカエンブー精油株式会社

本社（工場） 聖市シルバ・テレース街一四六五

電話 九二・四三六七、九三・一五六八

支 工 場 パカエンブー市プレシデンテ・ケネディ街七一四

電話 〇三二一〇二九 郵函 七七

支 工 場 パラナバイ市ソーザ・ナーベス街

電話一〇一五、一〇六〇 郵函 二七〇

写真（本社と社長）

ブラジル食料油界の横綱はなんといってもサンブラ、続いてア
ンダーソン・クレイトン、マタラーゾの順位となるが、近年になつ
てパカエンブーは三位のマタラーゾをしのぐ生産量を示しはじめ
た。

もちろん日系では筆頭格の精油会社。

パカエンブー精油のはじまり

パカエンブー製油は、一九六一年、パウリスタ延長線を中心に、手広く農産物仲買をしていた友広三（現社長、鹿児島系ブラジル人）、加藤米吉（現副社長、鳥取県出身）田代鉄夫、三氏によって創立され、有限会社として発足。一九六五年七月株式に改組され現在に至っている、資本金は五、九三二、〇〇〇クルゼイロス。周知の通りパウリスタ、ノロエステ、ソロカバナ沿線地方はアメンドイン栽培の盛んなところ。

それにしても生産農家は、長い間、収穫物を大手資本家に買い叩かれるという苦い経験を繰り返して来た。そうした背景の中で、農家の利益擁護の手段として生れたのがパカエンブー製油会社である。工場は、当時すでに、加藤氏はパカエンブー市にアメンドイン脱皮工場と倉庫を所有していたことから、この施設を基礎に増築拡大されたもの。

同社の良心的な値段による買付けは一般農家に好評を以て迎えられ、事業も好調なすべり出しを示し、現在月間八〇〇トンの原油が生産される。

第一次発展期

サンパウロ市シルバ・テーレス街に精油工場（現本社）を開設したのは一九六四年（建坪二五〇〇平方米）ブラジル人経営の既存精油工場を購入しての操業。

そこではパカエンブー自家工場で生産された原油及び他工場か

ら購入した原油を精製（月間精油量二千トン）し、一リットル、九リットル、十八リットルの三種に缶詰され「パカエンブー」のマークで販売される。

INDOPASAを買収

躍進するパカエンブー精油は一九六八年に入ってパラナ州パラバイ市で操業中のINDOPASA (Ind. de Oleo-Paranavai S.A.) を買収、経営を引き受けることとなる（現資本金百二十万コントス）。この会社は、以前は地元州議員や有志の株式組織で創立したのだが、ついに経営困難に落ち入った。

この打解策を持ち込まれたピメンテル州知事は、各有力食料油会社に対し引受け方を交渉したが、いづこも辞退する有様。

最後の切り札として知事の頭に浮んだのがパカエンブー精油というわけ。

友、加藤両氏がピメンテル知事の信頼に応え再建予算二百五十万コントを計上して操業開始したのは昨年の四月である。

現工場は一日に百二十トンの原料を消化する。同工場の原料を貯蔵するシーロは四六〇〇立方米に及ぶ巨大なもので、その出し入れはすべて機械化されたもの。

パカエンブー精油に譲渡されたINDOPASAの見事な立ち直りを見たピメンテル知事は日系コロニアへの信頼を一層深め、パラナバイ市長の肩をたたいて「パカエンブー製油は私がついてくるから……」と語ったというエピソードもある。

パカエンブー精油の全貌

パカエンブー精油が年間において買いつけるアメントインは百五十万俵、大豆三十万俵、年間の食油販売額は実に四千二百万コントの巨額に達する。月額にすると三百五十万コントということになる。販売は二十五人のベンデドールによる直売システムがとられている。

従業員総数は三百四十名、内訳はサンパウロ本社一〇〇、パカエンブー工場一二〇、INDOPASA二一〇名となっている。前記した通り同社企業は原料供給者の信頼、協力に支えられ、先づ原料は豊富、食油の良質なことから販売面にもさほど問題はなく、現在生産が需要に追いつかない状態にある。裸一貫の移民から出発し、農家と共に、そして又、ブラジルの産業発展につくすことを念願とするパカエンブー精油は友、加藤両氏の事業手腕と名コンビで一層前進を続けるに違いない。

写真（工場と重役）

長濱製菓有限会社

聖市エンリツケ・セルトリオ街三〇一一三〇五番

電話 二九五・〇一二〇番

第二工場 グワルーリョス・ビア・モソテイロ・ロバート 二

三二一番 電話 四九二三〇六番

長浜製菓は一九五二年長浜文勇氏（沖縄県羽地村）によって創業された。日系製菓界の最古参。

同社の事業は近年長男文輝氏にバトン・タッチされたが、文輝氏の急逝のため、現在は実弟、功、正義、実、三氏によって経営されている。

グワルーリョスに第二工場があり、全従業員一〇〇名、日系ではタラリコ製菓に次ぐ生産量を誇り、同社製品はサンパウロ市はもとより、近郊主要都市の各代理店で販売される。

共 営 者

長 濱 功

長 濱 正 義

長 濱 實

金 城 兄 弟 製 菓 工 場

聖市ロゼリオ・ジョルジ街三一四（ビラ・カロン）

写真（工場と社長）

製菓業者の宣伝ではないが、ドーセの消費量は文化のバロメーターだという。

つまり、先進国人ほど、ドーセを食べるというのである。

その説に従えば、国が高度に成長すればするほど、製菓業が繁昌する理屈になる。

或いはそうかも知れない。

金城兄弟製菓の創業者、金城久栄氏は、先見の明というのだらうが、二十年前、早くもサンパウロ市の急速発展と製菓事業の有望性を見てとり、ペンニャ区、マリヤ・テレジンニア・デ・アスンソン街で製菓所を開業している。

資金があつたわけではないから、住み家の離れに、ポン焼風の窯をつくり、薪炭で焼く式の家内工業から出発している。

いまなら、どこの工場でも、自動ネリ機、自動延べ機、電気フオルノ設備で大量生産されるが、当時は、深鍋に、ファリンニャ、砂糖、タマゴをぶち込み、大ヘラでネリ合わせるといった具合の極めて幼稚な調理だった。

種類もほとんどが生菓子、自分で作った菓子を肩に乗せてバールからバールへ売り歩いたという。

同業者の少ないノンビリした時代のこととて、販売面ではさほど問題はなかったようだ。

肩やサツコーラでの運搬が自転車に変わり、やがて大型カミニョンを購入しての配達に及び、ビーラ・カロンに工場を建築しての移転に踏み切ったのは一九五九年のことである。

金城兄弟製菓工場の経営は家族主義、少数精鋭主義がモットー。従って従業員数も二十五人と比較的少ないが、みんなが蔭日向なく、合理的に立ち回っているので、利益率は極めて高い。

近年になって、同工場の経営は創始者から久建（長男）、民男（二男）両氏にバトン・タッチされ、久栄氏は好々爺、彦左的存在。若いエネルギーの結集は、これまでに増して活気を示すこととなる。製品の多くは生菓子で、販路は拡大主義よりも重点主義をとり、四台の車が時計の振り子のように工場と取引先を往来している。

モンテ・アレグレ製菓有限公司

工場・アマゾーナ街一三二四（サン・カエターノ・ド・スール）

電話 四二・三七七〇

サントスで長年の事業歴を持つサンチスタ製菓の共営者だった山城蔵福氏が、一九五六年からサン・カエターノ・ド・スールに移転開業したもの。

A B C地区を主とし、更にサンパウロ市場にも鋭い進出を行っていることで知られている。山城蔵福氏（沖縄）は一九三四年、兄蔵一氏らと共に来伯、家族はジュキア線セードロのバナナ園に入植する。このあと、兄の蔵一氏はサントスに移り、パステス、菓子類の製造店に勤務、主として製造面について見習い、将来の独

立に備えた。

そうして一九三九年、サソチスタ製菓所を共営する。

蔵一氏と共に三年間製菓を業とした蔵福氏は更に、広大な市場獲得を目標に、種々調査の結果、一九五〇年代の後半自動車工業を中心に発展しつつあったABC地区に着目する。

山城氏がこの地に大衆受けの生菓子専門の菓子製造所を設けたのは一九五六年五月である。

菓子の場合も市場調査の必要性はいうまでもない。

この新開工業都市の住民は、近年になって、農村労働者からの転向が多いことから、モンテ・アレグレでは、型の大きさ、及び味に特色を持たせることにした。

この製造上の一寸したネライと積極的販売が功を奏し、忽ちのうちにABC方面、更にはサンパウロ市場に拡大するまでにいたった。もつともサンパウロ市場は、多少好みの異なること、又業者間の競争が激しく売り上げの割に利益率の少くないといった難点から、同工場では、サンパウロ市場には特別の関心を示さず余力をむしろ、シンツロン・ベルデ地帯に拡張していった。

需要が増大するに及んで、工場が次第に狭隘となり一九六七年九月から六十万コントを投じて、現在地に二階建、六千平方米の新工場を建設した。

竣工は一九六八年五月、州警兵楽隊が出動し、多数知名人出席のイナウグラソンは人目を驚かすこととなる。

新建築は地階が流れ作業の工場、一階が事務所、二階が住宅、こ

の工場には、新式設備、つまり二台の混合機、二台の攪拌機、二台の電気フォールノが整然と配列されている。

原料消費量は、一月当りで小麦粉四五〇俵、砂糖四〇〇袋、又鶏卵は一日で一千二〇〇個使用する。

この原料で一日平均、十八種の菓子が二万三千個生産され、二千内外の消費者に配給されている。

市場が拡大し、顧客の数も増加しているため、この配布には十五台の車が使用されている。創立者の将来に対する予想の正確さ、及び運営の良さは、今日五〇名の従業員を擁する堂々たる企業に発展してしまった。

しかも、この数年のブラジル経済不況もほとんど、その影響を受けることなく、モソテ・アレグレ製菓工場では、次々に増加する注文量を消化するのに大童の活動状況である。

経営主 山城 蔵 福

サン・バレンチン製菓有限会社

工場 サンパウロ市ビラ・カロン区

ブラッサ・アウレーリョ・ロンバルジ街二七

サンパウロ市には、例えば羊かん、煎餅、最中、饅頭、アン餅、甘納豆、などと日系人の嗜好を対象としての製菓所は多いが、販路に限界がある商品だけに、その規模も家内工業程度のもので、

企業らしいものは少ない。

もちろん、この種の日本菓子も、生花や茶の湯が、その存在理由を主張しているのと同じように、子供時代の郷愁、又は日本生活の名残りとして、ここブラジルでも生き続けるに違いない。

それにしても、一般的に甘味から甘味の少くない塩味への嗜好変化が見られる近年では、それらの菓子は次第にカゲが薄くなるのではないかという心配は残る。

そこへいくと同じ製菓でも、島袋広昌氏の経営する「サン・バレンチン製菓工場」は、大衆受けのする比較的甘味の少ない生菓子が主体で、しかも、無数とも言えるボールやアンブレランテ、フェイランテを取引先としているので、その売り上げ額はケタ違いに大きい。サン・バレンチン製菓工場主島袋広昌氏は島袋万助氏（沖縄県金武村出身）の次男として、ジュキア線ペードロ・トレードで生れた純二世。一九五八年になって島袋一家は出聖、イピランガ区でボールを開業することになる。

その頃、ボールに出入りしていたドーセ販売人と眠懇になり、一職工となって製菓技術を習得したことが、現事業への端緒となった。

ビーラ・カロン区のカロン大通り近くに工場を建築したのは一九六八年のことである。

サン・バレンチンの出色は、いつの場合でも島袋工場主が陣頭に立って指揮していることである。

職業柄、全員午前五時に操業をはじめるが、誰よりも早く出

動するのは工場主というわけ。

したがって、工員（三十五人）には、よほどの支障がない限り遅刻も早引も蔭日向もない。二基の巨大フオールノの前で、時計を片手に指揮カントクしている島袋氏の顔は真剣そのもの、それほどにサン・バレンチンの製菓工程は厳しい。サン・バレンチンの誇りは品質という。

島袋氏には、誰にも負けない優良菓子をつくる自信があるようだ。

「ものが良ければ、そして安ければ買い手は集る」の信条が結実して、サン・バレンチンの場合は配達無用、ほとんどの製品は他車によって消化される。

つまり、直接工場卸しが立て前で、必要とするものが金を払って持っていく仕組という。サンパウロ市内、市外ばかりでなく、遠くはパウリスタ本線、セントラル線のカミニオンが間断なく横づけされる。

それにしても配達車が四台あり、長年の取引先に対しては、時にかかわりなく配達するなどキメ細かいサービスも行なっている。

経営主 島袋 広昌

サンチスタ製菓工場

サントス市 ジョン・ゲーラ街一七二〜一七四

電話 一・五二二八

サンチスタ製菓工場主山城蔵一氏（沖縄県羽地村出身）はいまでこそ、サントスにおける日系唯一の製菓業主として知られているが、これまでの氏の人生航路は、波乱万丈といった方が適切である。

山城氏の現在の地位は、文字通り血と汗の結晶といっている。一九三四年に着伯した山城氏は、直ちに、ジュキア線セードロ駅の某バナナ園に就働したが、運悪くマラリアにとりつかれ、早くもスタートでつまづいている。

そこを抜け出し、転地保養先のマリリアで棉作をはじめるが、単身のこととて、これも思わしくいかなかった。

再び、振り出しの地サントスに舞い戻り、パステスと生菓子の有望性を見てとり、そのつくり方を、習いはじめる。

間もなく、肩にパステス、片腕にバナナ・ドーセのかごを提げて焼けつくようなサントスの細道を、ボールからボールへ行商する山城氏の姿が人目についた。

自分でつくり、自分で売るのだから、人件費も不要、新商売だったことから、かなりの利益になったという。

ところが、これで、少しは芽が出はじめるのかと思った矢先に、第二次大戦となり、サントス地域在住の枢軸人は、二十四時間の

期限付きで立ち退き命令をくった。

救済会を主宰する渡辺マルガリーダ夫人が先頭に立って、サントスからの避難民救済に東奔西走したのはこの時代のことである。山城氏も例外ではなく、着のみ着のままサンパウロ在の同県人佐藤清義氏宅に身を寄せレインコート製作所の徒弟になった。やがて終戦、一九五〇年になって再びサントスに帰り、習い覚えた菓子製造に着手するが、それがサンチスタ製菓工場の第一歩である。

工場の現状

イチかバチか、とにかく死にもの狂いになって働いたと山城氏はいう。

この人に恵まれているものは、堂々とした体格と積極性、加えて経営面の卓抜さがあるのだろう。サンチスタ製菓は、次第に頭角を現わし、一九六三年頃には、現在の大工場を建設するまでに至った。

現従業員は三十五人、製造菓子類十五種、七台のカミニオンで、サントス一円、更にはグワルジャール、サンビセンテ、遠くはジュキア線に至るまで配達している。

終戦三、四年にはじまる好況の波に乗り、運が良かったと人は言う。

しかし、その運も寝ていては来ないだろう、つまりはその人の

努力、力に帰される。

山城氏の今日の勝利は、先見の明もあるが一口に言えば「堅忍不拔、馬車馬のように働いた」この一言につきるようだ。

工場主 山城 蔵一

ソルベロ製菓有限会社

聖市 コロネル・マルケス街四六七（ビラ・カリフォルニア）

コロニア製菓業界には「沖縄の人たちが製菓をはじめると、必ず成功する」という伝説がある。

なるほど、いわれてみると、このほど北米から百万コントスで新鋭製パン機を輸入したルア・ノーバ（株）を筆頭に、長浜、アキノ山城、金城兄弟、サンチスタとそれぞれ段違いに繁栄している。

沖縄県人特有の着実勤勉、親族主義、相互援助、見事なチーム・ワーク、そういったものの積み重ねが、勝利を勝ち取るのかも知れない。この欄のソルベロ製菓工場もその一つ。

ソルベロ製菓主古我知初郎氏はジュキア線イタリリー駅でバナナ栽培を業としていたが、一九六〇年に出聖、長浜製菓工場（義父経営）の一員となり、間もなく専属ベンデドールに早変わりする。つまり、長浜でつくられたドーセ類をペルーアに満載し、町か

ら町へ売り歩く商売である。持ち前のモーレッツ商法で、販路はついにリオ方面にまで伸び、相当数の固定取引先を獲得する。

古我知氏が、ビーラ・カロンに工場を設立したのは、菓子製法と販路に自信のついた一九六三年のことである。

このあたりから古我知氏の、これまでに倍する精力的な活動がはじまる。

事業もいよいよ好調、まさに飛竜の雲を得たガイがあつた。

ソルベイロの場合は、親戚筋にあたる長浜製菓の後押しが前進を早めたと言えないこともないが、僅か六年で工場を増築するまでに至った伸びは矢張り古我知氏の、満身これ斗魂、昼夜の別なく働き抜いた成果と見ていい。

配達車十三台

ソルベロの特色は積極的販売にある。

午前四時頃から、従業員四十五人によつてつくり出される十四、五種のドーセ（生菓子、ボーロ類）は、次々と十三台のカミニョンに積み込まれ、サンパウロ市内、サンパウロ近郊、ABC地区、セントラル線とそれぞれの受け持ち方面に向つて出発する。

売り込みは、ボール、菓子店が主で、現金主義というのもこの事業の強味となっている。

ソルベロでは製菓所の狭隘につれて隣接地に新工場を建築中、まだ四十を出たばかりの少壮社長を中軸とし、すぐれたチーム

ワークを見せる同企業は、どこまで伸びるかわからないと言った期待がもたれている。

代表 古我知 初郎

古我知 政義

古我知 徳男

アキノ製菓有限公司

サンパウロ市ステラ街 五（ビーラ・タラリコ）

金城アキノ製菓の創立者金城福德氏（沖縄県羽地村出身、一九六一年一月死去）ほど仕事を変えた人も一寸珍しい。

金城氏は一九三一年の来伯だが、以来、コロノ、バタタ栽培、野菜作、薪炭商、行商、ボール、乾魚店、ボール、自動車販売人、建築請負業などと転職十五回の記録保持者である。金城氏は生前「七転八起というのが私の場合は十五転だよ」と言って笑ったことがある。それにしても、うち続く失敗？に屈する男ではなかった。

金城氏が最後の仕事となった製菓業をはじめたのは一九五五年、ビーラ・マチウデ区で小さな製菓所を開業したのがそれである。

製菓に入った金城氏は見事に十五回転業の汚名を返上、死にもの狂いの努力がはじまる。深夜作業も珍しくはなかった。

夜が来たら寝るものというのは一般的にみんなに合う智恵ではあるけれども、金城氏の場合はそれを超越する文字通り昼夜兼行

の作業が続いた。

その結果は、一九六四年になって、ついに現在のビーラ・タラリコに三千平方メートルの土地を購入、建坪一千五百平方メートルの工場、住宅建築に成功する。

グループ活動への展開

金城福徳氏は一応の基礎づくりをした段階で惜しくも他界したが（五十八才）氏の遺業は、必然的に、アキオ（二男）三郎（三男）初（四男）福義（五男）の四子息に継承された。

そのあたりから金城四兄弟の若者らしい積極的なグループ活動がはじまる。

第一番にてがけたのはパラナ州クリチーバ市への支店開設である。

それには従兄にあたる宮城昌栄、佐久間孝両氏を責任者とし、次に、サン・ジョゼー・ド・リオ・プレット市に第二支店を創設、その方は矢張り従兄に当る金城栄昌氏に経営を一任、続いて開設したソロカバナ線イタペチニンガ製菓支工場を長兄福義氏が主宰するなど、盛んなグループ活動を展開したが、いまでは、この三店はそれぞれ自主独立経営に切りかえられている。アキノ製菓工場製の製品は生菓子十四種、ビスコイト、ポン・ドーセ、ボン・エスペシャル、ボーロなどで、それらの商品はサンパウロ市を中心に広い範囲に販売されている。

同製菓は、配達用車輛十二台を所有することから、専属 自動車修理工場を設備しているほど、そのことだけでも金城企業の規模の大きさが知れよう。

共営者

代表 金城 アキノ

金城 三郎

金城 初

川上 イヅミ

真喜屋 実雄

隅 田 父 子 商 会

前身は隅田兄弟商会、茶園・製茶工場を経営、シャー・ニッポンのマークで売り出していた。

一九六九年隅田父子商会に改組、現在はレジストロ産特上茶を自家包装し、シャー・レジーナの銘入りで全国的に販売している。サンパウロ、サントス方面は自社販売人によって直売される。レシーフェ、クリチーバ、ポルト・アレグレ、ベロ・オリゾンテに代理店がある。

同商会代表隅田弘氏は現レジストロ文化体育協会理事長、ジヨ

ルナル・パレード・リベイロを創刊したが、事情により廃刊、その機関を生かして印刷所を兼営している。レジストロ地域在住邦人のリーダー、社会、公共のためにつくした功績は大きい。

代表 隅 田 弘

エルドラード農商会社

サントス市アゼベード・ジュニオール街一四、三階

電話 二・七七二五、二・九六七一

同社は南聖セツテ・バラスに植付面積十万本のバナナ園を所有、傍らアルゼンチン向け、バナナ（年間六百万房）、アバカシー、トマテ、その他ブラジルの農産物、果物の輸出を行ない、一方、漁船二隻を配し、サントスを根拠に近海漁業を経営している。

社長 栄 門 清 一

（父） 栄 門 松

アメンドイン、おかき、羊かん

その他 母国情緒のおつまみ品

三 京 製 菓 工 場

聖市アベニード、アフオンソ・マリアーノ・フアグンデス四二

二

電 話 二七五・二六〇三

製 菓

病 院

薬 局

森下ド・ブラジル有限会社

聖市アベニード・パウリスタ二四四四、五階 五二、

十五階一五四

電話 八〇・三四七六

森下製菓株式会社（大阪市東区道修町四の二九）の森下卯三郎氏は大正初期、大阪市道修町のクスリ屋三家といわれた田辺五兵

衛商（現田辺製薬株式会社）の大番頭であったが、一九一九年、大阪市伏見町に「日本薬品洋行」を創業した。

これが森下製薬KKの前身である。

あたかも終戦の年の一九四五年に商号を改称して現社名となった。

二代目社長森下日出雄氏が先代からの新薬開発への意図を受けつぎ、一九五二年には早くもメチオニンビタミンB6の複合剤「ビセックス」を発見して好評を博したが、更に特筆すべきことは、世界的アミノ酸メーカーである味の素株式会社の資本参加と技術提携により世界ではじめて十一種ものアミノ酸の純結晶を配合して商品化した「モリアミン」を一九五六年に発売したことがある。

引続き、アミノ酸を基剤とした各種輸液の発売は輸液メーカーとしての同社の業界における地位を一躍大きなものとした。

更に一九六二年には、国産第一号の高単位消化酵素剤「ビフテノン」及び一九六五年には核酸関連物質である「イノシー」の発売などと、相次ぐユニークな新薬の開発には医薬界のひとしく注目するところとなった。

ブラジルへの進出

森下製薬株式会社では、一九五九年に貿易部を新設以来主として東南アジア市場の開拓に努力を続けて来たが、一九六八年二月に「森下・ド・ブラジル有限会社」をサンパウロ市に設立した。

欧州一流製薬メーカーが群雄割拠するこのブラジルに同社が、日本資本進出第一号として登場したわけである。

輸入品の主なるものは、純結晶必酸アミノ酸注射液及びカプセル、人工栄養剤「MA15」、細胞賦活剤「イノシールF」、他に医療機具がある。

同社では、取扱品の需要と相俟って、将来現地生産を計画するなど意欲的な活動を見せている。

代表社員 山根 馨

本社派遣駐在員 廣瀬 勝

大河内製薬株式会社

聖市 カンブシー区クリマコ・バルボーザ街一七一―一七九

電話 二七八・一七三一 郵函一〇八二

言うまでもなく故大河内辰夫氏の創設による企業。大河内氏は北海道大学を卒業して一九一六年、直ちにアメリカに渡り、高峰讓吉博士の下でタカジャスターゼ、更にはジャスターゼの研究に従事した。ところで一九二三年、消化酵素の研究を終えた大河内氏は、アメリカから日本に帰国する代りにブラジルに移り、当時すでに日本移民受入国として重要だったサンパウロ地方を視察する。

この期間、特に何と言う事もなしに過ごした後、一九二五年、大河内氏はアルナルド・ローペス氏と共同で製薬目的のラボラトリオを開設。越えて一九二七年、大河内氏は一人でバラフンダ区に始めて大河内薬化学研究所を創立した。この大河内薬化学研究所は、このあとグロリア街、その他数カ所を移転したのち、一九五二年、現在のカンブシー区に自社工場を新設して落着いた。

大河内製薬会社設立の目的は、当時ノロエステ線、ソロカバナ線その他の原始林開拓に当る日本人移住者のために、手軽に購入でき各家庭に常備できる医薬品の製造だった。このため、まづ「タカ胃酸」「タカ目薬」が出現し、それこそ各地の農村移住地で珍重された。この反響により、大河内では更に虫下し、下熱剤、下痢止め、なども続けて発売、農家の便宜をはかる。また戦後にはいち早く万有製薬、共和発酵など日本の著名製薬会社と関係を結んで技術交換を行ない、サロメチール、又はペニシリン含有のバンシリンポマード等を製造発売した。

だが、これらの諸薬品製造のかたわら、初めから大河内薬化学が取り組んで来たのは大河内氏の専門薬剤ジヤスターゼである。ジヤスターゼの薬品に使用用途として最も知られている消化剤の事は周知のところ。ところで、他の無機薬品原料の薬剤と異なり、ジヤスターゼは一種の総合酵素。微生物のなかでも一番純粹培養が難しい事で知られる総合酵素は、如何に性質が優れている事が知られても、普通では一寸工業生産に着手出来ない。それを大河内氏は充分の自信を持って始め、今では大河内製薬はその四〇

年間の長い歴史から、業界の間ではヂアスターゼの大河内と知られ同時に尊敬されている。

ヂアスターゼ利用の薬品で大河内製薬で広くコロニアに用いられたものにポリヴィタミナがある。酵素の新陳代謝産物として各種の有用ビタミンが創出するが、これらを特殊な方法で精製したポリピタミナは強力消化剤として、また総合ビタミン剤として、この三〇年間広く利用されて来た。しかも今日なお、このヂアスターゼの薬用効果は、高く評価されこそすれ、少しも需要は減少しない。

かつて大河内の製品を知ってパーク・デビス社はアメリカ本国から輸入していたヂアスターゼを大河内製に切り代えて話題となったが、今日、大河内のヂアスターゼは、その高純度、高単位性からパーク・デビス社の他にマイヤー・ビオシンテチカ社等多くの著名会社が自社の製薬原料として使用している。

また、アメリカに始まって、今日ではブラジルの製パン業者でもヂアスターゼの利用が始まり増加して来た。単にイースト菌だけでなくヂアスターゼを少量添加するとパンの出来、味覚が大巾に変わる事はサンパウロでも広く認められ、既に二〇〇〇軒の業者がヂアスターゼを使用している。つまり、ヂアスターゼは、近年の医薬界では異常に長い生命を保ち、しかも今日なお需要が高まっている事がよく判る。これにより大河内製薬は急速な発展を示して来た。

故大河内氏は、この企業の発展を見ながら一九六六年一〇月惜

しくも死去。ここで企業は組織を変更して株式会社となり、この後もあくまでヂアスターゼを主体としながら、多岐にわたる製品を出す方針が着々とすすめられている。例えば養鶏飼料部、大河内製菓の「アミポン」は醗酵飼料としては一つの極限に近いものと言われるが、これは良質の蛋白質にヂアスターゼを作用させたもの。可溶性成分を増加させ、短時間の鶏の消化器官の通過中に出来るかぎり吸収させようと言うものである。

何れにせよ、大河内氏の先見によりヂアスターゼ製造に着手した同企業は、今日ではラテンアメリカ諸国で唯一の工場だろうと言われるまでに著名になってしまった。今後は更に量的な需要増加が考えられ、大河内としては会社の拡張について種々の検討が行なわれている。

取締役社長	長 沢 義 美
法定社長	大河内 ひろみ
総務取締役	遠 山 越 次
財務取締役	大 畑 邦 夫
技術取締役	長 沢 広 志
営業取締役	長 沢 達 夫

長 森 製 薬 会 社

聖市 ビーラ・マダレーナ区ジラソール街七五四

電話 二八二―二八一五

数少ない日系の製薬工業の一つに長森製薬がある。長森氏は富山県の出身、明治薬学専門学校卒業ののち一九三四年來伯した。当時のブラジルは、サンパウロ州に於ても原始林が開拓されていた時代、奥地で開発の第一線に働く人達が、充分な医薬もないままの重労働で倒れてゆくを見て、何とかこの人たちの為に保管、取扱法も簡易な薬剤を提供できたらと発心、多くの製薬会社に就労したのち、一九四三年一〇月、長森製薬を創立した。

当時は第二次大戦中であり、敵性国出身者の活動は極度に制限された時代で、その最中に企業を発足させる事には極めて困難が多かった。ただ、この大戦のため薬品、及び薬品原料を全部外国からの輸入に依存していたブラジルは、全般的な薬剤不足となり、国産原料を使用しての製薬工業のことが当局に認められて発足することとなる。

長森製薬の発足いらいの中心製品の一つに征露丸がある。クレオソート主成分のこの薬は胃腸関係の諸病に特効のあるのは周知のこと。世界中の何れの国の薬局法にも記載されている。だが、この薬の難かしいのは、これを丸薬とし、しかも何年経っても変質させぬ製造法にあった。当初、長森製薬製品も、技術不足と未経験さから失敗に次ぐ失敗を重ねる。しかし長森氏の根気がそれを

完成させた。

この征露丸と婦人病中将湯が長森製薬の最初の製品となる。

だが、製品の出始めた後も、その販売に困難が多かった。知名度の全く無い新進の小企業の製品であり、日系人にはすぐ親しまれたものの全ブラジル相手の販売には多年月を要した。だが、これの薬効、特に食当りなどに対する特効が認められて、今日では単にブラジル全土だけでなく、遠くパラグアイにも輸出されるほどになっている。特に奥地の無医村地帯ではこの取扱いの簡単な薬品はシバレーナ、メリヨラル等の鎮痛剤とならんで、各家庭の常備薬となっている。

第二次大戦後、世界の薬品工業の発達は著しいものがある。特に抗生物質の出現は製薬工業の状態を全く一変させてしまった。そうして、こうした薬品発売で巨大企業に発展した先進諸国の諸工業はやがて新市場ブラジルに目を向けて、特にこの一〇年ほど企業進出も急テンポで行なわれた。特にサント・アマーロ地区にはそれらの新式工場が林立している。

これら諸外国の企業を迎え、また薬品化学の進歩にともなって、長森製薬もその製造品目の変更を次第と余儀なくされてきた。征露丸は今なお中心製品の事は変らないが、中将湯その他の製品はやがて姿を消し、他の薬品が現われて来る。但し、この場合も長森製薬では他の大企業と競合するような種目の製品はさけるような十分な注意が払われて来た。例えばトッセドリン（鎮咳剤）、イクゼーマ・デ・ルモデックス（湿疹用薬）、エパカル（補血栄養

剤)、アトラキシン(精神安定剤)等である。勿論、消費者の要求に応えてスルファ剤、クロロマイセチンの如き抗生物質剤も製造は行なっている。

ところで、こういった類の薬品にあきたらぬ長森製薬では、何とかして征露丸以来の特異な中心薬剤の発売を目標に長年の研究を続けた末、新回虫駆除剤ペペラゾンの製造に成功した。ヘクサイドルドを主剤としたこの駆虫剤は、サントニン系のものと全く異なった成分で、今までの駆虫剤にあった下剤併用、断食といった複雑さの全くないもの。しかも、国民の八〇%以上が回虫保持者といわれるブラジルでは之に勝る適切な薬はない。現在、バイエル社も同系統の駆虫剤を発売したがこの分野では全く二社で市場を争っている。

このブラジルでも製薬工業はだんだん難かしくなってきた。原料値下げに拘らず政府による薬価統制があり、また中、小企業にとっては大資本企業の圧迫が強まる一方である。従って、新駆虫剤ペペラゾンを発売した長森製薬でも、すでに今後の発展策のために種々の研究が始められている。

たとえば化粧品は薬品化学に近似している上に、薬品工業ほど難かしい政府監督もない。また婦人層の化粧品消費は増加の一方である。ただ、これには膨大な宣伝を必要とするが、採算に合うものなら、この化粧品分野も真剣に考えてみる必要がある。長森製薬では若い経営者も加えて将来の針路が検討されつつある。

作 田 製 薬 合 資 会 社

製薬所 〓 聖市グアリバー街一三八 電話 七〇・四五五

五 郵便 四六一一

倉 庫 〓 聖市ゼネラル・ジャルジン街四二七 電

話 三四・二〇二五

ブラジルの日系コロニアに数少ない活動分野の一つ製薬業界で、すでに三〇年に近い歴史を誇るものに作田製薬がある。一九四三年七月の創立。

日本人の企業が難しかった第二次大戦のさなか、サンパウロ市に於て現在まで著名薬として知られるブスイサンを中心商品として作田製薬が発足したのは、現在の企業代表者の一人作田俊秋氏が薬科大学を卒業して製薬事情に関心を持った事に加え、父親の作田力雄氏（同じく企業代表者の一人）が、一九一三年に渡伯していらい、ソロカバナ線、ノロエステ線の新開拓地の生活をつぶさに体験、その結果、町までの距離の遠い開拓地に住む人達に適当な家庭薬があつたら…と強く希望した事に因る。

このような企業発生の際の根本方針により、作田製薬は、このあと、専ら農村生活者のための家庭用薬品としての役割を果すものの開発に努力した。農村地帯の居住者が羅り易い病気はいろいろあるが、特に中心となるのは頭痛、または腹痛の類。従つて作田製薬の薬品はこの面のものから始まり、セジサン、又はブスイ

サンとなって現われた。第二次大戦中、さらにはその直後の四〇年代後半、ブラジルには現在みるような薬品工業が発達しておらず、農村部、特に開拓前線の農業者は薬品不足で困っていた頃であり、作田製薬製品はたちまちサンパウロ州奥地からパラナ州開拓前線と、広範な市場にむかえ入れらる事になる。

この成功から作田製薬では、次第にその製造品目を増加させて行く。が、常にその基本は農村の移住者達だけのものではあつた。たとえば北パラナの珈琲地帯、または棉作地帯は農村といいながら広面積の単一作物農業のため野菜類に不足し、ひいてはビタミン類が不足勝ち。この事からビタミンB群またはビタミンCの製品。同じようにカルシウム不足に悩む農村婦人のためにカルシウム剤、さらには貧血症用薬品といった具合である。

特に企業を大規模なものとする野心もないままに、ただ農村人の健康を考え、よく効き飲み易い事を目的に製薬業を続けているうちに、現在では作田製薬の製造品目は三十余種の多きに達してしまつた。この間、前から製造品目のものについては絶え間ない改良も加えられている。たとえば主要薬品ブイサンの場合、従来の粉剤に加えて今では錠剤、液剤、注射液と各種のものが発売されており、また、薬品原料も、戦争中の不自由な時代から、次第に優秀な外国製品が導入される時代になるとともに、次々とその新材料がとり入れられた。従つて、薬品名、或いは主要成分は変らなくても、その内容は全て一新してしまつたものも多い。

ブラジル薬品工業の新時代は一九五〇年代の始め、ラテン・ア

メリカ始めてのペニシリン製造工場がサンパウロに建設された時に始まるともいえる。このあと世界各国の有名メーカーは、それぞれの新製品をもちこのブラジル新市場に進出して来る。そうして、今日では僅かな種類の特殊薬品を除けば、一応は全て国産化可能な段階にまで到達した。だがそれはあくまで都市部の事であり、農業地帯それも後進州の農村地帯では、高級新薬品については、これを使用しきるだけの知識を持った人の居ない事、または住民達の低所得水準から、必要な薬品も買えない数も多い。

このようなブラジルの現実から、作田製薬では今日なお、主体を農村の十分な医薬知識も持たない人達向けの、用法の簡単な薬品製造を続けている。もちろん、他方では、その高い製薬技術が認められて病院の専門医師特用の薬品製造も次第に増加して来た。このような市場の広範化から、現在の作田製薬の販売はサンパウロ州が全体の三〇%、パラナ州も同様に三〇%、残りの四〇%が他の隣接諸州となっている。

作田製薬の現在の悩みの一つは、他の中小企業も同様であるが、市場があまりにも広範囲で、これに加えて交通、通信連絡の不便なブラジルの現実から、需要はさらに多くなりながら、簡単に販売網を拡張できない点にある。そうでなくても遠隔の農村地を主対象として来ただけに、販売経費は極めて割高なものにつく。市場は拡大したいものの、現実にはそれが簡単にできない。ここに一番のジレンマがあるわけだ。何れにしろ、農村に働く人を主対象に製薬を続けて約三〇年、いまでは各製品の知名度も極めて高

くなってしまった。近い将来に第二段階の発展を行なうべく、種々の検討が行なわれている。

社長 作田力雄

技術担当 作田俊秋

株式会社 イピランガ総合病院

モジ市アベニード・イピランガ七九七

電話 三三三三三、三三三三四

写真(病院と院長)

サンパウロ市に、日系医師の経営する総合病院が四つある。

新垣稲明医師を院長とする株式会社「アンシエッタ病院」、北代医師の経営する「北代病院」、婦人科医中村進一氏の主宰する「インジアノーポリス病院」、もう一つにこの「イピランガ総合病院」がある。

モジ市の中心街イピランガ大通りに位置する同病院は、そのほとんどが日系医師ということである。一九六二年の創立、株式組織で、森昇院長が全体の五五%、残余を兄弟、親戚に当たる医師達が仲よく持ち合っている。

病院の建坪は六千平方メートル、三階のモダン建築で、医務室二五、病室四〇、手術室三を有する広大な構え、病室にはラジオ、

電話を備え、オフィス・センターから絶えず軽音楽が流れるといったキメ細かいサービス振りである。電療器具、X光線、手術用具の大半は、北米、日本、ドイツなどから取り寄せた最新式でプロント・ソコーロ（救急車）の用意もある。

医療部門は

森 昇 院長（リオ国立医大出身、モジ市サンタ・カーザ院長をつとめた。内科医として定評がある）

森 和弘 副院長（リオ国立医大出身、外科医として有名）

堀 越 正 春（リオ国立医大卒、内科）

森 輝 美（リオ国立医大卒、内科）

大 和 哲 也（リオ国立医大、内科、外科）

森 美恵子（リオ国立医大、森院長婦人、産婦人科）

森 部 ジューリオ（リオ国立医大、五年間北米で整骨外科を研究した、整骨外科）

森 藤 夫（リベロン・プレット歯大卒、歯科担当医師、モジ市市会議員をつとめた事がある）

森 京 子（栄養師）

ジルベルト・ソアレス・ピント（マスイ科）

オノフレ・ザンブジ（小児科）

ズイリオ・ロツシ（外科）

ミルトン・ペレイラ（心臓科）

の各専門医でかため、日系は全員がリオ国立医大出身であるこ

とも珍らしい。

総人員は看護婦さんを加えて四十五名の大世帯、ことに森院長は、モジ市サンタ・カザ院長を六年もつとめた経歴もあつて、地元市民には長い顔なじみ頗る評判が良い。

診察をしてもらう場合困るのは、言葉の不自由であるが、そこは心得たもので日系医師さんたちは、みんな日本語がお達者、とくにブラジル語のよく分らない日系住民に人気があり、他方地元
の豊和工業、NGK特殊陶業の嘱託医として重宝がられている。

森昇院長はノロエステ線ブリグイの生れ、藤助二男、一九五三年ブラジル国立大学医学部を卒業、その年モジ市で開業した中堅医師である。

「医は仁術なり」をモットーとする異色のお医者さんで、急病人があれば夜中でもかけつけるし診察料も払えない者からは取らない、といった仁医振りで、多くの患者から感謝されている。

院長 森 昇

副院長 森 和弘

有 限 会 社 森 部 薬 局

本 店 マリングア市アベニード・ブラジル 四〇〇二

電話一三三三、一六八六

支 店 クリチーバ市プラッサ・チラデンテス三七〇

北パラナ支店 マリング、ロンドリーナ、パラナバイ、ノーバ・エスペランサ、マンガグアリ、アプカラナ、クルゼイロ・ド・オエステ、ウムアラーマ

地方都市に発生し、充分な生長をとげたのちも、地方都市市場の特性を充分に生かして企業活動を活発化し、ことさらに中央進出化を行なわない特異な企業として有限会社・森部薬局がある。北パラナ一円の町で、カーザ・ベルナンブカーナス、カーザス・ブリーと並んで最も広範な自営販売網を持つ。しかも一九六八年には、計画どおり南パラナ市場にも進出、その第二号としてクリチーバ市中心のチラデンテス広場に面して、森部薬局としては第一〇号支店を開設した。

森部薬局の発生は一九五一年。場所はやはり北パラナのコルネリオ・プロコピオ市だった。時はまさに北パラナの珈琲黄金時代、新興の意気の強いコ・プロコピオであり、本来なら、この地方都の大薬局に止まるところ。ただ、森部薬局（通称モリファルマ）の創立者森部マリオ氏は、単に優秀な薬剤師以前に、より優秀な経営者としての感覚を強く持っており、また家族内に優秀な人材にもめぐまれた。

つまりモリファルマの現経営陣六名は完全な森部氏の一族で占められているが、その何れもが各地の薬科大学、医科、あるいは商科大学の出身者。これらの手持ち人材と、それに一九五〇年代の急激に発展する北パラナ市場を眺めて、森部マリオ氏の考えた

のはチェン・システムの薬局経営だった。そうして、この時から、モリファルマは北パラナの地方発展とともにその発展を開始する。

支店はロンドリーナ、アプカラーナ、マリンガー、ノーバ・エスペランサ、パラナバイ、ウムアラーマ…と限りなく拡張する。この西部への発展にともなつて、間もなくモリファルマは本部をマリンガーに移す。ここに五階建ての本社建築物を持つまでに到つた。なお、現在のモリファルマの総従業員は三一〇名。うち六〇名はマリンガー本社での各種事務に従事している。

企業活動の拡大にともない、資本金、販売何れも順調に延びて、今日のモリファルマは自己資本一七〇万新クルゼイロス、月間平均販売額は百万新クルゼイロスにまで達している。経営規模を計る一指標として、たとえば一九六八年、モリファルマの支払った商品流通税だけで三五万新クルゼイロスに達している。

このあと、つまり北パラナ地帯の諸都市への支店開設が一応終つたあと、クリチーバ支店を根拠地に南パラナ地帯一円への進出が予定されており特異な薬品流通機構をつくりあげたモリファルマの今後の活動は、間もなくパラナ州の境を越した隣接諸州にまで広がるものと思われる。

事実、すでに支店は開設していないもののサンパウロ市には連絡事務所をおき、この事務所を通じて、或る種の品物については既に全伯的な営業活動にも入っている。たとえばブラジルでは注射器の使用量が少ないため、国内産の優良品はほとんど皆無だった。このため、諸先進国水準の優秀注射器の生産をはかり、既に

優秀企業としてその製造工場を経営している。先進国の技術を導入しての工場経営から、まだ企業歴は長くないものの、すでに高品質の点を認められて広く全伯的な市場に販売されている。同様に輸入部門の経営企業も設立、これは今のところ日本からは家庭薬品のみの輸入、販売を行なっているが、高品質と高知名度の商品のため、極めて広い市場を獲得してしまった。始めは自社の販売網のみに乗せる予定のものが、今では完全に全伯的な販売となってしまうている。

ところで、一定の経済規模に達した森部グループが、この薬名、及びそれに関連した事業の他に、より広範囲な新事業分野への進出を考えて来たのは当然だった。しかも自社内に新世代の優秀な経営者は多い。ただ、その新分野進出については、事に先だって、実に慎重な検討が重ねられる。商品について、その品質について、将来の市場について等々。この結果、今日すでに、陸上交通機関、または電波機器製造の分野にまで進出が行なわれた。何れもがブラジルの将来に大巾な発展が予想される分野。このように、今後森部グループは活発な新分野進出を続けるに違いない。

たとえば、外国資本・技術導入の工場建設もすでに幾つか検討されている。僅か二〇年足らずの期間に、たちまち堂々たる大企業の規模に達したモリファルマでは、今後の五年間に名目ともに大規模企業の位置に到達すべく着々の準備がすすめられている。

杜 長 森 部 マ リ オ
副社長 森 部 パ ウ ロ

専務 森部 フランシスコ

副専務 森部 ネルソン

取締役 小野 清

同 森部 勝身

バンデイラ・ジュニオ薬局

バンデイラ・ジュニオ医薬卸商会

聖市 セツテ・デ・アブリール 街二六七

電話 三六・三九三九

サンパウロ市内の薬局数は三千軒内外、そのうち日系が四〇〇店と見られている。

全伯的に眺めても日系人の活躍するところなら先づ日系薬局のないところはない。

この盛況は戦後、特に近年の現象である。

なぜだろうか、何か理由があるのだろうか？ それへの解答は、日系移民の歴史が物語っているようだ。

原始林と取り組む初期移民の間で最も必要を感じたのは、医者、弁護士、薬剤士であつたことは想像に難くない。

開拓地での羅病、土地の売買、係争問題など、にがい経験をなめてきた旧移民たちが、子弟の教育に当って、医者、弁護士、薬剤士内至はコンタドル分野への進出を奨励したことは無理から

ぬことであつた。

現在コロニアで、とくにこの面に人材が輩出したのは、そうした背景の名残りといえないこともない。

日系薬局のうちで最も代表的なものに、パラナ州マリンガーを根拠に十四支店を持つ森部薬局「別頁参照」と、もう一つにはサンパウロ市の「バンデイラ・ジューニオ薬局」がある。

いずれも、卸部を併設、その規模、販売高は拔群である。

バンデイラ・ジューニオ薬局は、金城正英氏（沖縄県小椋村出身四十一歳）を中心とする五人兄弟の共営。

サンパウロ市の心臓部セッテ・デ・アブリウ街に堂々たる店舗を構え、従業員六十人（卸部共）月間六十万コント近い売り上げを達成している。

バンデイラ・ジューニオ薬局のはじまり

金城正仁氏を家長とする金城一家がブラジルに移住したのは一九三七年。

直ちにオリンピア市近郊に入植、以来二十九年間米作を業とした。家族構成のよさから、その栽培面積は、二、三十アルケールにも及び、自家精米所を所有するなど、同地方の篤農家として知られた。四男正英氏（現薬局代表）は、主として、サンパウロ市場向けの生産物販売を担当していたことから、某薬局主と懇意になり、それがきっかけで、既存ファルマーシアを七万コントスで

購入（一九六三年）経営に乗り出した。もちろん大部分は、オリンピック農場からの出資、同時に長男正一、次男正寿、五男正昌、六男正治各兄弟も共営者として参加する。

ただし、正一、正寿両氏は、依然としてオリンピック農場（四百八十アルケールの農場を所有、大部分が柑橘栽培）を管理、あとの兄弟が薬局を経営するといった具合に、仲のいいグループ活動を続けている。

卸 部 門 の 開 始

バンデイラ・ジューニオ薬局が、同街二六七番に「バンデイラ・ジューニオ医薬卸商会」を増設したのは一九六七年のこと、卸部の開設は仕入れのパイプを太くすることによって、同業者との競合に勝つこと、メーカーに強い姿勢をとっていくためにも、更には将来多店化していくにも是非必要とうわけ。同部門では、十人のベンデドールが、サンパウロ市を中心とする凡そ三五〇薬局を対象に医薬、一般化粧品の卸販売を行っている。

バンデイラ・ジューニオ薬局は、卸部を併設した強味が薄利多売に結びつき、それに地の利を得ていることから常時顧客が絶えない。

同薬局の吸引力は、商品構成感覚の良さにあるようだ。

とくに医薬、化粧品などは、経営者が徹底的に情報に敏感でなければならぬ。

商品に対する知識にしても、流行にしても、常に消費者より一歩先を歩いていることが絶対的に必要となる。

正英氏が四六時中、その点に留意していることが伸びる要素の一つ。

もう一つのバンデイル・ジューニオ薬局繁昌の秘密は開店後、毎日バランスを行っていることにある。

従業員の不正（盗み）を防止する手段として又商品ストックを正確に知るためにも欠くことは出来ないという。

そうした薬一個にしても、ないがしろにしない細心のソロバンが発展への遠因となっているようだ。経営主金城正英氏は本年九月、西ドイツ、イタリア、フランス各国の製薬及び流通事情を見学するため訪欧するという。

支店開設、製薬会社の創立と、少壮事業家金城氏の夢はいま無限にはばたいている。

代表 金城 正英

共営 金城 正昌

金城 正治

金城 正一

金城 正寿

ノツサ・セニョーラ・アパレシード薬局

薬局主 伊藤 好信

聖市サント・アマーロ区トレゼ・デ・マイオ広場一四二一
電話Ⅱ 二六七・二六二四、六一・三五五九、二六九・二五

五二

光学器械、フィルム

映画

ラジオ、レコード

書籍 文房具

宝石 玩具

美容 美容器具

ブラジル旭光学商工有限会社

聖 市 アベニード・パウリスタ、一〇〇九 十九階一九〇四号
室

電 話 三一・二四三五

写真（製品と社長）

日本有数の光学機械メーカー旭光学のブラジル現地法人。旭光学の生産ラインは多岐にわたっているが、有名なのは何と言ってもカメラであり、特に名作アサヒ・ペンタックスは、世界最高水準をいくもの。

第二次大戦後の日本の復興期、真先に立ちあがったものの一つにカメラ業界がある。戦争中に開発された高度の技術を導入したカメラは、たちまちにして世界市場に大きなシェアを占めるようになる。始めのうちは『レンズは良いが全体のメカニックがどうも…』等の批判を受けたりしたものの、改良につぐ改良が行なわれ、それこそ短期間のうちにカメラの先進国ドイツをおさえてトップの位置に躍り出る。そのなかでも、名器機アサヒ・ペンタックスを発売してからの旭光学の躍進ぶりは目覚ましい。

そうして、現在では全世界の八〇カ国に製品が輸出され、そのなかでも主要国には現地会社の創立、または駐在員事務所が設立されている。このような強いバイタリテイを持つ旭光学がラテン・アメリカ市場の持つ潜在需要力の大きさに着目したのは当然だった。このため、数年前から調査員を派遣して、各国の実情を

つぶさに研究。進出の対策をねる。

現在、中南米における旭光学の主要基地はアルゼンチン、メキシコ、パナマ、ベネズエラ、それにブラジルを加えての五カ所。このなかで、最も経済発展スピードの速いサンパウロに、対ラテン・アメリカ作戦本部としてのブラジル旭光学が設置された。一九六七年六月のこと。

創立時の資本金は十一万新クルゼイロだった。

ラテン・アメリカ作戦の狙いはこうだった。つまり世界的にみられる傾向として、音楽好きの民族間では写真機の普及率が低いといわれる。その音楽好きの本元のようなラテン・アメリカで、如何なる方法をもつてすれば写真機が必要進出が出来るものか。カメラメーカーにとっては実に大きな問題となるわけだ。

その第一次試験として、一九六八年、日本の進出企業のなかで始めての、大規模な広告キャンペーンを展開する。ヴィゾン誌などの経済紙からマンシェツテ、クルゼイロ等の一般週刊誌にいたる。実に多い媒体を使用してのキャンペーンは人によつてはブラジル全体のカメラの消費量を増加したとさえいわれる。ブラジル全体は兎に角、旭光学の成績が上昇したのは当然だった。ブラジル旭光学の設立まで、ほぼ年間二万ドル程度だったブラジル向け輸出は、六八年に一度に十倍も飛躍して二〇万ドルの線を突破した。

この僅か一回の試験で、音楽好きの民族間にもカメラの消費は増加させられる事を体得した旭光学では、本年下半期に入つて、

更に大規模な実験を開始した。

これは旭光学が創立五〇周年をむかえ、全世界的な行事としてのアサヒ・ペンタックスによる国際写真コンクールを行う一環として、ブラジルでもそれを実施しようというもの。

大阪のエキスポ七〇への滞在費つきの飛行機切符その他のプレミオはこれまた今までの日系企業が行なった類似のコンクールのなかでは桁はずれな大規模なもの。現在まではまだその実験結果は明白には出て来ていないが、いずれにせよ、これは旭光学製品はもとより、まこと、ブラジルの写真機需要造出にも影響しかねない。

今までのところ、ブラジルの写真機市場の規模は、輸入額で年間約一〇〇万ドル（一九六七年）と小さなものだった。このうち、大ざっぱに見ると日本製品約六五%、残りの三五%がドイツ、アメリカ、その他の製品となっている。この日本製品の六五万ドルの金額は、日本の年間の全カメラ輸出額からみると〇・五%といった数字にしかない。従って、旭光学の見積りどおり、方法によつては、この市場は相当に拡大可能なはずである。すでに六八年には輸入額一四〇万ドル、日本品の比率は約八〇%に達した。

ブラジル旭光学では、まだ僅かな期間の営業活動ながら、すでに資本金も三五万新クルゼイロに増加した。そして、市場も着々と拡大しつつある。現在のところではサンパウロが消費の約五〇%、リオが三〇%、残りが全伯となっている。しかし、実際には

ベロオリゾンテ、ポルト・アレグレ、或いは東北伯の二大都市と、更に需要増加の見込まれるところは多い。さらに、単にカメラだけでなく旭光学には例えば双眼鏡、天体望遠鏡及測量機等と広範な他の製品がある。大規模な実験を続けながらカメラを通じて企業イメージをたかめ、これによつて他の製品も次第に取引をふやして行くという旭光学のブラジル作戦は、今や着々と進行しつつある。そして将来、他のラテン・アメリカ諸国の市場を拡大したところで、一般光学機械の工場建設さえ予想される。

伯国富士写真フィルム有限公司

本社 聖市マジョール・ジヨーゴ一二八 電話 三七・九二二七、三四・七六一四

支社 リオ市サン・クリストボン七七七―A

電話 二三四・〇五四七、二六四・六一九四

写真(本社)

富士写真フィルム株式会社は、東京都港区西麻布二ノ二六ノ三〇に本社があり、コダック(北米)アグファ・ジェバー・エルト(西独とベルギーの合弁)に次ぐ世界第三位の総合写真メーカー。感光材料では、日本において七〇%の市場占有率を持つ。資本金百億円、従業員約一万人という。

同社の営業種目は、単に写真の分野にとまらず、医療、通信、工業、情報、教育などの広い範囲に及びつつある。

主 要 製 品

△一般用並にプロフィシヨナル用、写真フィルム各種。

△写真用印画紙

△写真用薬品

△写真用カメラ、撮影機、映写機、引延機

△レンズ、双眼鏡、光学機械

△印刷用フィルム、レントゲン・フィルム、映写用フィルム、

マイクロ・フィルム

△マイクロフィルムミング用機具

△録音テープ、ビデオ・テープ

伯国富士写真フィルム有限会社

同社は富士写真フィルムKKの現地会社で一九五八年の創立、

資本金百万ロント (CR\$1. 000. 000, 00)

本社製品の各種写真用材料(富士フィルム)及び写真用光学機械各種、印刷用フィルム、その他各種を輸入、全伯的に直売している。

社 長 白 崎 武 男

取締役 天 野 賢 二

パイロット万年筆伯国株式会社

事務所 聖市ガルボン・ブエノ街二二二 一、二階

郵函 三九八六

電話 三七・八七七九、三二・一四二八、三

七・二八六三

工場 エストラダー・デ・イタケーラ、二〇〇一（サン・ミゲール・パウリスタ）

大正初期、東京高等商船学校教授の並木良輔氏が、その特異な才能から高質の万年筆を製作し、これに同校校長だった和田正雄氏が着目して協力。一九一七年一月、その万年筆製造を目的とした株式会社並木製作所が発足する。当時、ほとんど輸入に依存していたこの分野の市場に進出、次第にそのシェアをひろげ、一九三八年には、現在につながるパイロットと社名を変更した。

第二次大戦後、相次ぐ有能な経営者のもとに、忽ちにして復活。数年にして国内市場、更には東南アジア市場と、確実に手中に収めてゆく、そうして一九五〇年の始めには既により広い海外市場、特に南米市場を検討するまでに到っていた。尚、ここでパイロット社の日本市場での好成績の一つは、パイロット社の創案による直売店制度が極めて有効な成績を収めている事が大いに影響したと言われる。

ブラジルには、始め遠藤貿易商会を通じてパイロット製品が輸入されていた。ところで、一九五四年当時よりブラジル市場をつ

ぶさに調査したパイロット本社では、工場建設をとまなう企業進出を企画、かくて一九五六年四月一日、伯国パイロット万年筆が創設された。サンミゲール・パウリスタに建設された工場では、先づ始めにインク製造が着手され、のち一九五九年より本格的な万年筆生産が始まる。この生産面と併行して販売活動が始められるが、ブラジルに於てもパイロット社が採用したのは日本以来の経験を誇る直売店制度だった。新しい製品を、新しい販売方法によつて市場を開拓するのは容易な業ではない。しかし、伯国パイロットでは、販売促進担当者を北はアマゾン流域から、南はパンパ平原に送り、地道な、しかも着実な販売作戦を続ける。そうして、進出以来十二年間に、この全伯にひろがるパイロット直売店は一二、〇〇〇軒を数えるに到つたこの直売店網の完備により、現在ではパイロット社では僅か二〇名足らずの販売員で全体の販売店サービスが可能な事となった。なお現在の段階で消費比率は日系人四割、ブラジル人六割。今までは苦しかったが、このあとは比較的スムーズにブラジル人間への消費面増加が見込まれる点に到達した。現在の伯国パイロット社の製品は、一般万年筆、インク、マジック・インク、サイン・ペンが現地製造、このほか、先に発売した「キャップレス万年筆」は、日本から輸入した材料による組立てとなっている。

ブラジルで万年筆類の分野も最近は極めて市場争奪戦が激しくなつて来た。従来からのパーカー、シエーファーなど米系の万年筆の他に、普通ボールペンも極めて普及し、次第と万年筆市場を

おびやかして来る。つまり、ここでも技術革新は決して無縁ではない。

伯国パイロットでは、当初から万年筆は学生を主対象とした製造を行なって来ていたがより広範な子供までをパイロット製品に親しませる意図をもつて数種の色のマジックペンを発売。またサイン・ペンは、始め日本市場向けに製造していたものが、予想外にアメリカ市場に受け入れられ、その性態が、欧米人種には切り離す事の出来ないサインに最適として好評な事からブラジル市場にも供給が決定されたもの。合成繊維を特殊加工したペン先は、その毛細管現象により良好なインクの出と快適な筆ざわりで、ジョンソン大統領も愛用との米誌の記事もあった事から、ブラジルのハイ・クラス間に良好な売れ行きを示した。

学生市場からより広範な市場獲得を目標としたパイロット社が、この動向を見逃すわけはなく、直ちに、今度は中間層市場を狙ってキャップレス万年筆更にはパーマネント・インクと矢つぎ早に新製品を市場に出し、既在の同業メーカーに動揺さえ与えて来ている。

一般に読む文化から見る文化に変わりつつあると言われる今日、在来の万年筆メーカーも単一製品にのみ安心して依存しているわけに行かない。背景に高度の技術革新進行中の日本本社を持つ伯国パイロットでは、その高度の技術を武器として、移り変わりゆくブラジル市場に、一歩々々シェア拡大を目指して努力を続けている。

社長 立 石 健 一

東 宝 南 米 有 限 会 社

型市アベニード・リベルダーデ、六五 八階 八〇四号室

電話 三三・四二二一、三六・二一七六

写真（映画館）左、社名のうゑに社のマーク有り。

日本の映画界で最も近代的経営を誇る東宝株式会社が、他社にさががけ、ブラジルに駐在員事務所を開設したのは一九五七年十二月、その翌年、現地法人東宝南米会社を創立、サン・ジョアキン街のシネ東京で、シネ・スコープ（大学のさむらいたち）を封切りした。

続いて同年八月には、セラドル系のシネ・ジョイアへの配給権を得て、シネ・東京とシネ・ジョイア両館に配給をはじめ。シネ・東京の倒産によつて、シネ・ジョイア一本にしばらく、同館が東宝専属館になったのは一九五九年三月である。

以来同社は一貫して東宝作品の継続的配給を行なっている。

これまで上映された中で人気を博したものは、無法松の一生、椿三十郎、宮本武蔵三部作などの国際的に知られる黒沢、三船のコンビ作、他に日本誕生、名もなく貧しく美しく、大阪城物語、山本五十六、黒部の太陽、駅前シリーズ、東京オリンピックなど大作が多い。

社 長 上 田 哲 三

松竹フィルム・ド・ブラジル

聖市 セナドール・フェイジョ街三〇 九階 九〇二号室

電話 三七・二二三九

松と竹と梅を組み合せたマルカで親しまれている松竹映画は、一九〇二年京都で生ぶ声をあげ、今年で六十九年の古い伝統を持つ。トーキーに、総天然色にと常に先鞭をつけたことでも有名、同社がサンパウロ市に、現地法人「松竹フィルム・ド・ブラジル有限公司」を創設したのは一九五九年八月。

一九六一年からシネ・ニッポンを直営館とし話題作「大忠臣蔵」の上映によってお目見得した。

ブラジルで封切上映された中で大入りしたものは、檀山節考、人間の条件、彼岸花、古都、君の名は、黄色いカラスなど、とくに黄色いカラスは、ブラジル人間にも大好評を受け、七週間の続映記録をつくった。

因に、同社のブラジル代表は「カーザ水本」の経営者水本毅氏である

シネ・ニテロイ株式会社

聖市 アベニダ・リベルダーデ、六三一

電話 二七八・七九八六

シネ・ニテロイが開館したのは一九五三年七月。 田中義数氏

（愛媛県出身）によって創立され、大映の話題作「源氏物語」封切
りで華々しく発足した。

日系初の常設映画館として知られている。

十クルゼイロで日本映画がふんだんに見られるとあつて、コロ
ニアの人たちの喜びは大変なものだった。ガルボソ・ブエノを中
心に、日系商店が軒を並べ発展したのは、シネニテロイ出現の余
波といつても過言ではない。同館は、一九六一年東映と専属館の
契約を結び、任侠もの、柔道、博徒ものなどで映画ファンから親
しまれていたが、サンパウロ市の道路計画のあふりでリベルダー
デ大通りに移転の余儀なきに至った。

現在館にしても地の利を得ないわけではなく、相変らずの大入
りを見せている。

社長 田 中 義 数

松竹映画封切館

シネ・ニッポン

一九五九年平田公泰氏を中心とする数人の出資者によって創立
された。シネ・ニテロイに次ぐ日系常設館として知られている。

社長 平 田 公 泰

聖 市 サンタ・ルジア街八〇

電 話 一三三九・二六八二

アストロフォン・レコード商工有限公司

聖市 アベニード・リベルダーデ九四八 二階

電話 二七八・四一三七、二七八・八九〇四

アストロフォン・レコード商工はまだ創業二年、従つてこれまでの知名度はそれほどではなかったが、ラジオ・アポロとのタイアップで美空ひばりをブラジルに招聘し、イビラプエーラ体育館での公演、続いて、奥原プロダクション（アストロフォンの一部門）製作と銘打って、TVツピー（カナル4）でその実況録音を放映したことから俄かにクローズ・アップされた。

アストロフォンは一九六八年奥原マリオ清正氏（沖縄県国頭郡本部町出身）によつて創立された。

同氏は一九六一年以来、実兄康栄氏と共同でラジオ・サント・アマールを経営、副社長の任にあつたが、同放送局の売却を転機としてレコード界に進出したもの。

同社はまだ二年の業歴ながら、すでに各種レコード二百余种（二千四百曲）を製作、全伯的に販売網を拡張、早くもペルー、アルゼンチン、ポリビアなどにも輸出している。

日本における同社の提携会社は、ニッポン・グランフォン、ミノルフォン・レコード、日本クラウン・レコード、ロイヤル・レコード、日本放送サービス、NHKサービス、ホリ・プロダクションなどで、いまのところは、それらの著名レコード会社から種盤を取り寄せ製作を行っているが、近い将来には、日本のレコード・

テープ会社との合併でプレス工場を建設、各種レコード、テープの現地生産を計るという。

奥原プロダクションの設立

アストロフォン商工の部門に「M奥原プロダクション」というのがある。

この部門は、歌手、楽団、芸能エリートを揃えての発足、ラジオテレビの番組編成、ショー出演、知名芸能人招聘などが主業務で、前記した通りすでにTVツピー（カナル4）で美空ひばり公演実況公開と銘打って第一弾を放った。

このほど、同TVと提携して「イマージエン・ド・ジャパン」のタイトルで、毎日曜日、朝八時から九時まで、一時間にわたり、週間日系ニュース、NHK、TOSなどの提供による日本の歌謡、ドクメンタリー、日伯人歌手、舞踊家による番組の放映を開始したが、それも奥原プロダクションの仕事の一つである。

奥原氏は、ラジオ・サント・アマール時代、山田太郎、二宮ユキ子、三田明、吉田正、由美かおる、江利チエミ、坂本九、中村八大 など、多くの有名芸能人をブラジルに招聘しているが、その経験を生かして、今後もコロニアの期待に副いたいと言っている。

アストロフォンには他方、音楽出版部というのがある。一寸聞き馴れない言葉だが、それは早くいうと、知名又は無名作詩作曲

家の作品や音楽をレコードに乗せ、P R販売する仕事で、勿論コロニアでは初の異色企業。奥原氏の夢は無限にはばたいていて今後の活躍が大きく期待されている。

社長 奥原 マリオ・清正

株式会社 太陽 堂

本店 聖市コンデ・デ・サルゼーダス街七五

電話 三三・三六六一

支店 聖市コメンダドール・アサデ・アブダラ街二一

電話 三三・五八六五

// 聖市カルデアル・アルコベルデ街二六六四

電話 二八六・一二九四

// 聖市プラッサ・ダ・リベルダーデー一五九

電話 二七八・六五八八

// 聖市アメリカ・デ・カンポス街四六

工場 聖市グリセリオ街七二一

電話 二七八・二〇一五

// 聖市マウリーシオ・デ・ラセルダ街四一六―B

倉庫 聖市グリセリオ街七八九

電話 二七八・五五七七

日本の高い読書率は広く認められるところ、したがってブラジルに於てもサンパウロ市内のみで十軒を上回る日本書籍店がある。その中で最も古い歴史を持つものに太陽堂がある。

一九四九年八月古谷重剛、沖永保四郎、藤田芳郎（現社長）三氏によつて創業された。

当時まだ第二次大戦直後の日本事情が正しく伝わらず、このため古谷氏らは書店を通じて日本の状態を知らすと同時に、更には日伯文化交流を計ろうとしたもの。

一九五〇年古谷氏、沖永氏は事業から退き、経営は専ら藤田芳郎氏の手に渡った。

藤田氏（福島県）は一九二四年着伯、ブラジルで生長し、サンパウロ商業学校を卒業ののちは蜂谷商会に勤務、その真面目な人柄は多数の従集員の中でも注目されていた人。

第二次大戦の前後日本語図書の輸入は止まり、この図書に対する期待は極めて大きかった時だけに太陽堂書店は順調に発展を示し、現在では、コンデ・デ・サルゼーダス本店のほかに、中央メルカード、ピネイロス、リベルダーデ、アメリコ・デ・カンポスなどの各区に支店網を完備してしまった。

又、日系コロニアにおける体育向上のために特に野球、柔道は全伯的に普及して、その用具需要が高まったことから、はじめにはスポーツ用具の輸入、のちは運動具製造工場を建てて生産をあげブラジル全土の学校、団体、警察、軍隊などに供給している。

太陽堂書店はその規模が大きくなるにつれ、一九六八年五月、

組織を株式会社に改組、（現資本金八六万コントス、明年度は百万コント台に増資予定）、取扱品目も単に、書籍、雑誌だけから光学機用品、工務用品、事務用器、医療器具、娯楽用品、玩具などの輸入と次第に総合輸入商社としての性格を示しはじめて来た。従業員七十三名。

太陽堂をはじめ日系の書店全般について当面の問題点は、書籍雑誌輸入の場合の外国為替問題、極めて高い交換率などところから、購入者にとって外国図書は割高となっている。

その上、この二、三年、ブラジル経済の不況期は販売面にも大きな影響を与えた。

だが太陽堂の場合は営業内容の多角化、スポーツ用具の生産によつて、他部門の不振をカバーして余りがあつた。

それは藤田社長の先見の明の勝利ということが出来る。

大体太陽堂は藤田社長や山田専務の性格が強く反映して、これまで、ホームランというより堅実な安打主義経営方法を取つて来た。

とはいふものの、書籍雑誌面ではその輸入量は断然他を抜いている。

同社が多少の犠牲を計算に入れながらコロニア読書子の要望に応えて来た事実を見逃すわけにはいかない。

数理に明るく 南米銀行の監事をつとめたりする経済人藤田氏の動向は極めて注目されるものがある。

専務

山

田

健寿郎

取締役

中

根

康

夫

〃

榛

葉

大

児

〃

村

上

拓

夫

〃

尾

坂

広

志

オキナガ産業

本店 聖市カンタレイラ街四二二

電話 三三・四三二八

〃 聖市シーリング街三〇六（セアザ）

電話 二六〇・四九〇五、二六〇・四八九一

運動具工場

聖市サルヴァドル・コレイア街二九五

電話 七〇・一九二九

林業部

聖市セナドル・フェイジョ街三〇

九階

九〇六号室

電話 三三・七九〇一

農場

マイリポラン市フェルナンジーアス街道二八KM

写真（桐林と社長）

第二次大戦後に始まる経済グループだが、極めて多方面で活躍、その異色さが目立つものにオキナガ産業がある。

このグループの第一の事業は、第二次大戦直後、日本からの書籍輸入を中心として、故古谷重綱氏（元駐アルゼンチン公使）、藤田芳郎氏との三人共同によるリブラリア・ソールの開設だった。

当時新しい日本の図書、雑誌から長いこと遮断されていた日系コロニアでは、この輸入図書が何にもまして喜ばれ、外国書籍類の輸入では日本ものはたちまち第一番の地位を占める。従って事業は好調な出あしを示した。

一九四七年、事情から三名の共同組織を解散、太陽堂書店は藤田氏が残り、沖永氏は新たにオキナガ書籍運動具店を開設した。知識とスポーツと、この二つを通じて、戦後の対立その他問題の多かった日系コロニアの明朗化を計ることが当面の目的となる。この目的は広いコロニアの支持を受け、間もなく店は支店を開設するほどに到る。また、スポーツ分野では別個の企業体として、運動具工場を設立、主として野球用具の製作に当る。当時はブラジル全般の経済好事情もあり、加えて第二次大戦終結の明るさもあつて間もなく、コロニア野球の第二期黄金時代をむかえ、これにともなつて事業は何れも好調な進展を示した。

このあと一九五〇年代から六〇年代初頭にかけて多角的に次々と新規事業が始められていた。傘下企業数は、多いときには九社にも及んだ。

ところで一九六〇年代中期、ブラジル経済、政治の動向が安定した針路を示し始めるとともに、オキナガ産業では全く新しい一分野への進出を目指す。それは植林であり、しかも植林用樹はブラジルで全く新しい東洋の原産、台湾桐だった。

台湾桐はその用材としての木質、及び極めて速い生長から特に日本に於て栽培試験が行なわれていたもの。特に第二次大戦後は

その著しい用材不足から、前にもまして熱心な研究が行なわれた。ただ、植物の性質として一定の気温以外のところでは栽培がまことに難かしい。簡単にいつて日本各地での試験は失敗に終わった。

この桐の特性に注目した日本人移住者のなかには、ブラジルでの栽培、植林を考えその種子を導入した人がある。かねてから植林事業に関心を抱いていた沖永氏は再三にわたつてこの台湾桐の成長状態を視察。一九六七年この台湾桐の大規模な植林に着手した。同時にこのブラジルには未知だった台湾桐の特性について広く紹介し、単に自家農営における植林だけでなく、ブラジル全域にわたつて、かつての濠州から導入されたユーカリ樹が今日のブラジル全土にゆきわたつた如く、台湾桐が広まる事を願つての運動を展開する。この努力の結果、オ・エスタード・デ・サンパウロ紙も、農業欄で精しくこの東洋からの樹台湾桐についての紹介を行なつた。

日本は全ての木材について不足し、今日では世界最大の木材輸入国の一つとなつているが、うち、この桐材の如き材質のものについての必要量は年間一六万立方メートル程度といわれる。これに対して国内産の原木は僅か半分の八万立方メートル程度。従つて、同じく八万立方メートル程度は輸入に頼らざるを得ない。この購入先に困惑していた日本では、ブラジルに於て台湾桐の植林が行なわれているとのニュースに、早くも多くの取引引合を寄せて来ている。

台湾桐が単に生長が早くブラジルでの植林に適しているという

だけでなく、日本の如き海外需要が極めて大きなものである事から、オキナガ産業ではより広範な植林にのり出すと共に、日本商社を通じての日本向け輸出についても既に充分な体勢をととのえている。

ブラジルに於てもこの数年、特に木材不足が目について来た。このため政府では東北伯投資と同様な恩典を植林者に与えるなど、国内の植林事業開発に極めて力をつくしている。この政府の期待にこたえて、一般ブラジル人の間では植林を主とする企業も約一〇社ほど誕生し、すでにリオ・グランデ・ド・スール州からミナス州までにわたってこの数年、種々の用木での植林が行なわれている。

ところで、かつてブラジルの農業の発展者と呼ばれた日系人も、今では都市集中化の傾向が強くなり、農業人口は減少し、まして植林といった長期の事業を計画する人もほとんど無くなった。そのなかで、着々と植林事業を推進しているオキナガ産業は、単に日系の間だけでなく、ブラジル人を含めた広い範囲の注目をうけている。

社長	沖 永 保 四 郎
支配人	藤 山 定 男

合資会社宮本書店

コバン証券会社

本店 聖市コンセレイロ・フルタード街四五 電話 三七・七

九四八

支店 聖市ピネイロス区カルデアル・アルコベルデ街二、三七

三

電話 八〇・四〇〇一

〃 聖市バロン・デ・ヅプラト街一七 電話 三五・

四二五八

〃 聖市セアザ内 プレジオ・アジミニステール L―5

E―6

電話 二六〇・三三六六

写真(本店と重役)

戦後、平和到来と共に窒息状態にあったコロニア企業も、漸く息を吹きかえし、再出発、創業が目立った。

書籍雑誌の分野では太陽堂書店がトップ、宮本書店、沖永書店がそれに続いた。

いづれも当初は、古本を主に、僅かに輸入された極東画報、リ―ダース・ダイジェスト日本語版などを組み合せてのさきやかな開業であった。

間もなく、戦前の有名雑誌、キング、現代主婦の友などが輸入されたが、それはいづれも紙質の悪い、薄っぺらの、惨憺たる敗戦につながる国民の苦悩がにじみ出ている内容のもので、戦勝組

が圧倒的に多かった時代のことでもあり、購買力はゼロ、ほとんど商売にならなかった。

その最中、つまり一九四五年、宮本由太郎氏（福井県鯖江市出身）は、ピネイロス区の一 corner で官本書店を開業する。

ただし官本書店の場合は古本、宗教本とそれに文房具をミックスした商法で次第に顧客を集めた。

先見の明のあった宮本氏は、当時もつとも日系人の出入りが多かった中央蔬菜市場に着眼、いち早く第一支店を開業する（一九五〇年）そのネライは見事に的中し、二年後の一九五二年には更に都心部コンセレイロ・フルタード街五一に第二支店、その間僅か七年の事業歴である。

以来同店は破竹の勢いで発展を続け、一九六八年には更にセアザ内に第三店を開設、現在に至った。官本書店は、勿論各種書籍、雑誌を豊富に輸入しているが、専門書、子供絵本、ブラジル小中学校教科書に力を入れているのが特色。

生長の家との深い関係から（宮本氏は昨年まで生長の家理事長をつとめた）同教団出版本の取扱いも多い。

宮本氏は昨年七月、書籍雑誌輸入の強化、為替、証券、株関係の調査、対生長の家本部の用務などで訪日した。

事業の方はすべて長男光祥氏に一任されているがよき後継者を得て、官本書店は第二第三次へと新たな伸展が期待されている。

宮本由太郎氏は日本時代、旭日生命保険經理部に勤務、他方、証券、為替、株の分野で活躍したこともあり、着伯後も書店經營の傍ら、大和証券の代理店業務を取扱っているほどのその道のベテラン。

宮本書店の姉妹会社であるコバン証券会社は宮本氏の強い要望もあり、本年三月、長男光祥と、イタリア系伯人ベルジェミロ・レメイレス氏によつて創立された。レメイレス氏は四十八年間証券關係の仕事に携つて来たキャリアである。

事務所は、プラツサ・パードレ・マノエル・ダ・ノーブレガ二一、三階三二 一二号室にあり、資本金は目下のところ六十万コントス明年度は倍額に増加、株式に改組が予定されている。

宮本父子の深い經驗とレメイレス氏の協力によつて業績は日増しに伸びている。

←

経営陣

社長 宮本 由太郎

専務 宮本 光祥

本店長兼セアザ 支店長 海野 守

渉外担当 沢崎 定義

經理担当 上杉 忠明

財務担当 遠藤 パウロ

バロン・ヅプラット 支店長 縄手 信夫

ピネイロス 支店長 大浦 光浩

アイロブラス商会

聖市 マジヨール・セルトリオ街一九二

電話 三四・一九七一

苦難多かった第二次大戦前の移住者にとつて、とりわけの打撃はこの大戦中の敵国人としての圧迫干渉であつた。たとえば日本からの陶磁器、事務用品、玩具類の輸入を行なつていた滝波商会も、一九四二年の日独伊人の資産凍結令によつて閉店を余儀なくされる。

この場合、日系の従業員は次の仕事を見つける事は困難であり、時としては食に窮する事にさへなる。ところで、その苦難の最中に、もともと滝波商会が輸入販売していた玩具をここで製造販売したら……と考えた人が居た。この考えが今日のアエロ・ブラス商会の基となる。

玩具を造るといっても材料に乏しい時代であり技術者が備つてゐるわけでなく、ただ手元にあるものは事務用の複写紙の山だけだつた。この紙から羽根、つぎに飛行機との着想が続くと「何とかやれる」との決意の下に、一九四三年二月、早くも「アエロ・ブラス商会」が設立され、セツテ・デ・アブリウ街で開店した。当時、グライダー、飛行機（ゴム動力）の設計は森元茂美氏（リオ市現住）、製作は宮岡春三氏 販売を上野正二氏といったメンバーである。販売を除けば製作には経験が少なかつただけに困難は多く、特に優秀な材料を集める事は更に難かつた。紙以外の主材料の竹がブラジルにはなかなか適当なものが無くバルサ材（ペ

ルー、エクアドル産）の輸入も出来なかった。

だが、この模型飛行機製作の狙いは適中した。戦争は飛行機を発達させ、子供達は模型飛行機に関心を集める。当時のサンパウロには他にアメリカより輸入して模型飛行機を販売する店が一軒あるだけだったと言う。安い価格で生産するアエロ・ブラスの利益が向上したのは当然だった。販売が増加するにつれ、アエロ・ブラスでは次第に高級な製品、つまり大人の玩具まで取扱うようになる。ゴム動力機からガソリンエンジン動力機へ。そしてこの模型飛行機分野も近年は無線の短波利用による遠隔操縦の時代に入った。

アエロ・ブラス社がその取扱品を多様化始めたのは第二次大戦後間もなくである。だいたい子供用玩具の少なかった国であり、これは発展への当然の針路であった。その始めがエストレーラ社製造の自走汽車模型であった。原製品が技術的に欠点もあったものを大量に仕入れ、自社のオフィシーナで改良して販売した。特に他の一般の販売店では不可能なアフター・サービスに力を入れたため、きわめて良好な売行きを示し、この時期「アエロ・ブラス」の名はブラジルの模型飛行機、その他に関心を持つ人達の間にも広く知れわたる

（写真（社の宣伝と社長）

この汽車の好成績から次には模型自動車の分野も拡張、現在では子供達が一番関心を持つ「動くもの」の模型の取扱いはブラ

ジルで最も名の知られた企業の座を占める。

ブラジルのこの飛行機を始めとする模型ブームは、特にクビチェック大統領の時代、子供に科学の心を養わせるためと、広いブラジル開発には飛行機が不可欠なことから、政府が模型飛行機を学校の教材にとりあげ、この種営業体には色々な無税措置をとった事なども大きく影響した。この当時から、北のアマゾン流域から南リオグランデまでにかけ、同商会の製品はあまねく浸透し始める。

更に同商会は時を同じくして、独自の立場から全伯の高級模型飛行機ファンによる高度の、知名度を高める為の運動を展開した。つまり航空省の後援を得て、ブラジル各州代表による「トロフェ・アエロ・ブラス」を争うグライダー、モータ付模型機二種目の競技大会である。これは年を追って盛大となり、今年すでに第十二回を迎えるこのクンビツカ飛行場に於ける大会は、模型飛行機ファンにとって大事な全伯的年中行事となってしまうた。

最近では、これら模型の種類も次第に数が多くなった。たとえば飛行機だけで同商会製のものが百種をこえる。

この他に汽車、自動車、モーター・ボートと算えると、まことにこれは一つの工業である。そして、日、独、米その他先進国からは次から次とより優秀な、より高度の技術のものが輸入されて来るが、これら先進国の製品に負けないものを製作する事、これが今日のアエロ・ブラスの若い技術者たちの夢となっている。

スーパー・ロージャ・ナカヤ大田・河野商会

本店 聖市リアシュエーロ街七〇―七四

電話 三七・九七七八、三二・二七六七、三六・九四六一

支店 聖市ジェネラル・カルネイロ街二七五

電話 三二・二五三〇

カーザ・ナカヤは故中矢熊太郎氏が一九三二年、ジョン・メンデス広場に四〇〇コントを投じてビルを建築、直接日本からの商品輸入を開始したもの、同店はのち息子一郎氏が経営していたが、一九四〇年、太田・河野氏に譲渡された。太田、河野氏は当時中矢氏の親戚関係にあたる安瀬商会に勤務していたが、全く資金準備のなかった両氏に、極めて真面目な人達だから……との事で、証書一つなしで譲渡された事は当時有名であった。

また、両氏はこの中矢氏の知遇に感激、寝食を忘れた活動で、第二次大戦争中も活動をつづけ、この返済を行った。かくて、経営者の交代にも拘らず、太田氏らは「カーザ・ナカヤ」の商号をまもり続けている。

一九五八年、カーザ・ナカヤは組織を変更して資本金一〇、〇〇〇コントとし、同時に共営者は太田竜二、河野忠重、菅野丈寿、太田アントニオ四氏の共営とし、河野氏が事業を主宰、太田アントニオ氏が販売主任として業務を進展させた。事業の内容は、輸入、卸販売、スーパー・ロージアの三部門。うち最も著名だったジョン・メンデス広場に面するスーパー・ロージア部では日本の食糧品、陶器類、贈答品、玩具、洋品、書籍、学用品、その他金

物類までが販売され、この他に輸入部、卸売部の活動で、直輸入は日本からのほかアメリカ、及びヨーロッパ諸国、特にドイツ、スペイン等からも行なわれ、これらの商品は卸売部の手で広く全伯的に販売されていた。だが、コロニア名物だったナカヤビルもサンパウロ市の都市計画のあふりで取り壊しの憂目に会い、現在ではそれに代る営業所として、リアシユエイロ街とゼネラル・カルネイロ街に店舗を営業している。

このカーザ・ナカヤの好調な営業内容から、太田河野両氏は、ほかに安瀬パウロ、中矢正男（中矢熊太郎氏子息）両氏の参加のもとにリトブロック建築会社も兼営している。これは一九六〇年の創立、住宅の建築及び販売が主業で、すでにビラ・マリアーナ区、カンブシー区等々に住宅、アパートなどの分譲を行ない好成績を収めている。

この数年、とくに一九六〇年に入って、ブラジルでは一般商業分野にも次第に革新の風潮が見え始めた。アメリカに端を発したスーペル・メルカード方式の商法は、一度ブラジルに上陸すると、たちまちのうちにブラジル全土に広がってしまう。伝統を誇るカーザ・ナカヤでも、その一般的な傾向は充分に研究、商品配置にも近代的傾向をもちこんでいる。だが、これだけではまだ充分でない、その近代化作戦を検討中である。

もともと太田・河野商会の経営は堅実すぎるくらい堅実な事が特徴だった。このため、特に急激な発展はないものの、地道な、着実な向上を示し、それは一九六六年以来の不況時において絶対的

な強味を示した。しかし、将来においてこのままで良いわけではなく、しかも経営の主導権は次第に若い世代に変わりつつあり、このため社内ではアメリカ、日本など先進国の商業傾向をじつくりと調査、研究している。アメリカでは、すでに一軒の商店経営によるスーパー・メルカード方式は過去のものとなりつつあり、ブラジルにはまだ僅少なショッピング・センター方式がこの三、四年の間に商業界をリードしてしまっている。

このアメリカの傾向は、都市が巨大化して都市住民が都心から離れて郊外部に移る事から、その新しい居住区のなかにショッピング・センターが出現しているためだが、スーパー・ロージアを経営するかたわら住宅建築会社も経営する太田・河野商会としては極めて興味ある事柄に違いない。サンパウロ市も数年後は地下鉄が開通し、都市の形態が相当に変化すると見込まれているだけに、河野グループの次の手が注目されている。

社長 河野 忠重

太田 アントニオ

合資会社 平 川 寶 石 商 会

聖 市 バロン・デ・イタペチニングア街一七一

電話 三五・九三二一 三六・四七八〇

平川朝雄氏（岡山県出身）は一九二九年の来伯、海外移住組合の斡旋による移住でバストス移住地に一〇アルケールの土地を求めて入植した。当時のサンパウロ州の主産物は珈琲であり、バストス移住地も珈琲生産を試みていた。ただ当時霜害の多かった事、土質が特に良好でない事、更には一九三〇年の世界大恐慌の余波による珈琲価の暴落等を目のあたりに見て、平川氏はバストス移住地を断念、数年後に開拓たけなわな奥ソロカバナ線のプレシデンテ・ブルデнте地方に移る。

プ・ブルデнтеでは棉を中心とする雑作、のちには一時期に市価を高めたバタチンニヤの栽培に従事。農業者として安定した規模に達した。ところで、平川氏は渡伯前に東京物理学校に学び、特に鉱物結晶学に興味を持つ。この事は宝石に直接につながり、プ・ブルデнтеで農業として安定したところで、再び宝石の魅力にとりつかれ、一〇年足らずの奥ソロの生活の後、ブラジルの宝石類の中心地ベロオリゾンテ（ミナス州）に再移住する。

今まで経験の多い農業と異なり、始めての宝石取扱いは種々の困難に直面する。ミナスで始めたのは宝石研磨の見習いで、徒弟制度にも似た伝統的の厳しい修業を続ける。しかし熱心さのうえに、結晶学までの精しい学問的な裏付けを持つ平川氏の技術習得は早く、一九五二年には、ベロオリゾンテ市に於て七〇〇軒の伝統的な業者の間に互して、宝石、貴金属商を開店するまでにこぎつけた。業種は宝石、貴金属の卸商、及び宝石研磨の二種目。

ところで、一九五〇年代はブラジル諸工業の本格的な発展期、

とくにサンパウロ市周辺の国外、国内資本による工業発展は、ラテン・アメリカ史上類のない高速度のものであった。この事情を検討した平川氏は、今までの技術をもつてサンパウロ市場への進出を意図、一九五五年、ベロオリゾンテの店、家族を残したまま単身出聖。合資会社平川宝石店並びに研磨工場を設置した。そうして一年間の経験ののち、この市場の伸長を信じてベロオリゾンテ店を閉鎖、家族全員で新市場での事業拡大の努力が始まる。平川氏の予想した通り、サンパウロ市市場は一九五五年以来、前にもまして急激な拡大期に入る。日本からの企業進出、旅行者も相次いでふえ、ジャンダイヤ街の平川宝石店はその高度の技術と、明解な科学的説明の故に極めて注目されて来た。そうして一九六三年、平川宝石店は長年の希望だったサンパウロ市中心街バロン・デ・イタペチニングア街一七一番地に進出した。H・スタインその他、世界的にも名の知られた老舗に互しての堂々たる営業である。

ただ、単なる高級宝石店と言うだけでなく、平川氏が永年手がけて来て完全に自信の持てるブラジル原産の宝石類、アグアマリン、トルマリン、トパージオ・インペリアル、トパージオ、他にアメチスト、猫目石などを一定の主張のもとに取扱う店として評価が高い。他に一般ブラジル人向けには日本特産の人形、美術細工品なども取扱われている。

この数年、海外との人間の交流が盛んになり、特に日伯間の人間交流だけとりあげても、その数は著しく増加している事。また

世界的な宝石ブームで、日本にまでその影響が及んで来た事もあつて、ブラジル産の宝石類が広く注目を浴びて来た。そうして、これに従つて宝石取扱業者の数も著しく急増した。だがこの商品の特徴として、一般の人間にはなかなかその真価が評価出来ない。ここに悪質業者の介在する余地を生じるわけだが、平川宝石商は、その長い経験に加えて、一寸類のない学問的裏付けと、適正な格の厳守といった方針で経営を続けて来た。従つて、平川宝石店はこのサンパウロ中心街進出の翌年からブラジルは未曾有の不況に見舞われるが、特にその影響を受ける事なく着実な発展を示して来ている。三人の子息らも何れも、ミナス時代以来父親に似てこの宝石の魅力にとりつかれ、現在では原石買付けに、研磨に充分な知識、技術を身につけて来た。この家族の力を結集してブラジルにもまだ数少ない国際的宝石商になる事を目標として、黙々と進んでいる。

社長 平川 朝雄

株式会社 東京堂書店

聖市 アルバレス・マッシャード街五〇

電話 三五・五八五〇

第二次大戦後、日本との交流が再開され、特に文化面で長い飢

餓感にあつた日系コロニアには一時に日本語書籍の流入が始まつた。

その時期、特に日系コロニア中のプロテスタント信者のため、日本語によるキリスト教宗教書の導入を目的とした一小書店が創立される。一九五一年のこと。取扱いの主体が特殊な書籍のため、場所もセナドール・フェイジョ街二九番地の二階。これが今日の東京堂書店の前身である。

ところで一九五〇年代後半、ブラジルの工業を中心とした産業は一時に急速な発展期に入るが、その反面、平時に於ては類のない急激なインフレ傾向を惹起する事ともなった。このため外国為替は数かぎりない変更をうけ、輸出入商には手痛い打撃を受けるものも続出する。特に小資本で、小規模輸入、それも宗教書という特殊な商品を取扱っていた山口氏の書店は極めて経営困難に直面することとなる。

もつとも、これには単に外国為替問題以外に、広く散在する購買者から、交通通信の不備のため集金が順調にゆかぬと言った問題も併在した。

一九五八年八月、この経営上の問題を整理し、同時に運営方針を一変した。株式会社東京堂書店が登場する。資本金二〇〇〇コント。場所は現在のアルバレス・マッシャード街五〇番地。今までの特殊の購買者だけを相手にするのではなく、広く一般の図書愛好者を相手にする方針であり、同時に日系書店としては始めてのブラジル語図書・教科書に重点を置いた営業方針が採られる。

ところで一九五〇年代後期から一九六〇年代にかけて、ブラジル国民の読書に対する傾向は次第に変化して来た。何よりも図書、雑誌の発行部数の増加が之を雄弁に物語る。つまり、大多数の国民の間には無かった読書習慣が次第に根を張り始める。始めはゆるやかに、後には次第に傾向が強化して来た。だが、もちろんこの数は他の文化教育先進国と比較した場合にはまだ微々たるもので、この点、取扱い品目の中心をブラジル語図書に切り換えた東京堂書店は、この後も度々の経営困難に直面する。

図書の仕入れは現金であり、図書は種類によつては回転率が実に遅い。とくにインフレ進行度の異常なまでに高騰した一九六〇年代初期などは、企業の命とりにさえなりかねなかった。この時期、山口氏は学校教科書、更に参考書を取扱う事を英断、これにより経営の安定化を計った。

如何に読書傾向が強まったとはいえ、ブラジルに於て最大の発行部数を示めるのは学校教科書、特にサンパウロ市に於ては全国に先がけて学校教育の重要さが認識されて来ているだけに、この中学校から大学までの全ての教科書は東京堂書店の営業成績を良化し、更に取扱い金額を急激にひきあげる事となる。事業の発展とともに、資本金も次第に増資され、今日では二十万クルゼイロに達している。その年間取扱高はサンパウロ市内の一〇大書店内にランクされるまでに到った。

サンパウロ市内の日系人書店でブラジル語図書を取扱うのは始めての、唯一のものであり、始めには種々の事が危惧されたが、現

在ではそのキリスト教精神に裏付けされる良心的さ、更には社長山口氏の豊かで広範な知識から選ばれて仕入れられる良書の種類の豊富さは他に類が少ないと言った特徴から、単に日系人だけでなく、一般ブラジル人間に広い固定した顧客層をつくり出してしまった。また、現在ではブラジル語書籍がほとんどといった東京堂の在庫から、自然と敬遠していたブラジル語不得手の日本婦人達も、最近、子供の教科書購入には日本語の通じる東京堂が最適との再認も始まって来ている。ところで、書店としての経営方針から、その取扱い品種は次第と拡大して来たが、創業以来のキリスト教精神は今日も東京堂書店の中心に脈々と続いている。従って、回転率の如何に拘らず、宗教書は以然として東京堂の主要取扱品目であり、また山口氏の選考導入による高級美術図鑑などは、ブラジル人蒐集家などから深く注目されている。この一、二年、ブラジル一般の読書傾向は更に高まって今まで考えられなかった種類の本のブラジルに於けるベスト・セラー化さえ始まって来た。文化を通じて国の発展に寄与する山口氏の理想は今や着々と実を結び、今日では店舗の拡張が最大の問題となるまでに達している。

社長 山口 昌

専務 山口 忠

取締役 伊藤 武彦

大久保はるの母子宝石商会

聖市 トラベッサ・ブリガデイロ・ルイス アントニオ四

電話 三二・八四九六、三三・七二四五

大久保はるの氏（和歌山県）は、一九二六年来伯、数年間を不馴れな農業で努力したあと、一九三二年出聖する。当時サンパウロ市もまだ適当な職業の少なかった時代、さらに女性であり、ブラジル語も不自由といった種々のハンディキャップから仕事の見つからぬままに、先づ婦人の日常用品の家庭訪問販売を開始した。不馴れな仕事ながら、まだ比較的に競争も激しくなかった時代であり、特に大久保氏の謙譲の態度はブラジル人家庭訪問で高い信用を得て、この家庭訪問販売は予想を遥かに上廻った成績を示す。

この商業宣伝の激しくなかった時代、最良の宣伝方法は人から人への会話によるコミュニケーションだった。

この事を正しく把握した大久保氏は、その折目正しい態度と同時に、家庭訪問の際には必ず名刺を持参し、宣伝効果をより強める努力をした。

コミュニケーションの効果は、特に比較的閉鎖的な上流クラスの婦人間では絶対的な影響を示す。

かくて大久保氏の顧客のなかには、サンパウロ旧家の婦人達が相当数を数えるようになり、これにつれて取扱品も次第に高級な

ものに移行していった。絹服地、絹ハンカチ等から、最後には宝石類に達することとなる

婦人と宝石は最も密接な関係にあり、しかも高い信用を得ていた大久保氏にとっては宝石は理想的な商品だった。

したがって、宝石類の販売になってから、大久保氏の商業規模は急激に大きくなり、もはや家庭訪問では処理出来ぬようになって、一九三四年一〇月、自宅を営業所として大久保はるの商會を設立した。

この当時から第二次世界大戦をはさんで一九四〇年代末までが近年におけるブラジル経済の黄金時代。

このブラジルの経済に支えられて高級消費財市場は著しい発展を示すが、特に上流婦人間に信用をもった大久保氏の宝石類取引は言うまでもなかった。ところで、経済動静について敏感な感覚を持つ大久保氏は、宝石類販売利益の一部をもって市内各所の不動産購入を始める。

サンパウロ市の大発展期の寸前、すでにそれを予期しての行爲だった。

宝石と土地と、一見無関係だが大久保氏の場合、見事に組み合わせられていく。

宝石類は永年の間自宅を営業所としての販売活動後十二年目の一九四八年、自宅裏に宝石、貴金属細工工場を設置した。

今までの第三者による細工品の販売だけでなく、自家独自のデザイン、意象を持つ製品を製作、販売しはじめる。

本来の鋭い美的感覚のうえに、長年の宝石類取扱い経験からの智識をもつて、次々と漸新な宝石をつくりながら、一九五〇年からは今まで購入した宅地用地に家屋建築を始める。家屋建売方式で、先づ試験的に二軒建て、この成績から三軒、五軒と次第にこの面の取引数も増加していった。

ここで注目されるのは大久保氏の事業に対する長期の計画性である。

宝石・貴金属の場合も、自家独特の製品を作り出すまでに十年以上の勉強を行い、また家屋の建売りの場合も、単なるいきさつからの仕事でなく、数年にわたる建築技術面、不動産売買面、更にその法律分野までの研究、これに合わせサンパウロ経済動向を把握した上での事業開始だった。

従つて事業の進歩は当然の事と言わねばならない。

大久保はるの商会は、現在大久保氏のほかに四人の子女との共営という珍らしい形態をとっている。宝石類と女性との結びつきを見事に体现したもの。しかも事業量は著しく拡大して、貴金屬細工技術者、販売関係者を含めて三十名の従業員を擁している。長年の大久保はるの氏の信用は絶対的で、顧客は単にブラジル国内だけでなく、アルゼンチン、チリー等の南米諸国にも及んでいる。更にヨーロッパ諸国からの観光客も定期的に宝石店を訪問するようになっていた。

また不動産部門も、一九五〇年代後半から著しい進展をみせ、現在では独立家屋は手持ち三十九軒、店舗二軒、パライーゾ区に

は四十八家族収容の十二階建アパートと拡大してしまった。

この宝石、貴金属と不動産とふしぎな組み合わせの上に、女だけの企業「大久保はるの商会」は尚着々たる進展を示している。

実松商事株式会社

事務所 聖市セナドル・フェイジョー街四〇

九階 九一号室

電話 三五・三三九二、三二・九〇五九

若い経営者達による新しい営業方針により創立直後から急激な発展率で頭角を現わし、現在に於ては数多い日系企業のなかで一きわ目立つ優秀な営業内容を誇るものに実松商事株式会社がある。創立は一九五一年、当時の社名は有限会社実松兄弟商会だった。（もつとも一般には実松商事の名前よりもカーザス・コロンビアの店名で広く知られている）。この創立当時の実松商事の経営者たちが如何に若かったかは現在の業務担当理事の実松寛氏など、まだ二〇才強でアルバーレス・ペンチアードの学生だった事でも判る。営業内容は家庭用電気製品を中心とした。

文化生活用品ともいえる品物の小売店経営。

ところで、一九五一年といえばブラジルは第二次大戦後の経済的黄金時代の後期に当り、アメリカから輸入の冷蔵庫、洗濯機、その他の家庭用電気機械がようやく中流家庭に普及し始める段階に

当っていた。その時期が適切だったこと、当時の小売店としては珍らしかった購入者へのアフター・サービスと言った経営方針から実松商事は極めて順調な発足ぶりを示す。

経営の好調に従って次第と取扱品物も拡大された。とくに一九五〇年代はブラジル国内家庭用器具の生産も急激に伸びる時に当たっているが、商品拡張に当って実松商事では徹底的な商品研究を行ない、同一品物については特に優秀なメーカーを二三社だけ選び、その品物のみを取扱うといった品物厳選主義をつらぬき通す。この方針は単にアフター・ケアを容易にするといった事だけでなく、客に対して好評を得ると共に、メーカー側からも高い信頼をうけ、のち、一九六〇年代に入つての全般的不況時代にも豊富な品物の提供を得て、店舗を新設するという、実松商事の発展の一因ともなった。

家庭電気器具業界はブラジルのテレビ放送の開始とともに、急に活発さを増して来る。だが同時に、販売競争の激化とともに各小売店の取扱量は伸び悩みを示し始める。その折に、いち早く月賦販売方針を打ち出した事でも実松商事は業界の注目を浴びた。通信、交通機関の未発達なブラジルでは、個人信用創出による販売は実に危険と見られていた時代である。

だが、時代に先がけたその経営方針は大きな成功となって現われた。特にこの月賦販売方式の導入は実松商事の事業量を一時に激増させる事となる。かくて発足後十四年目の一九六五年四月、有限会社実松兄弟商会は、実松商事株式会社に発展的拡大をとげ

る。

ところで小売店の発展方式には種々あるが、実松商事では取扱物品が家庭用耐久消費材といった特性から、チェーン・ストアー方式の拡大方針を採用した。この結果、年とともに主としてサンパウロ市内東北地区内にカーザス・コロンビアはその店舗数をまし、今日では七店を数えるに到った。しかも、単に市内だけでなく近郊地帯の購買に不便な地帯には販売サービス車を巡回させるなど、極めて積極的な営業方針とあいまって、一九七〇年末現在実松商事は自己資本一四〇万クルゼイロ、年間の売上高は八〇〇万クルゼイロに達している。

しかも実松商事の経営内容の優秀さはそれだけに止まらない。小売店の場合、過剰な商品ストックは資金回転を圧迫して営業成績にも影響してくる事から、実松商事では特にその商品在庫管理に注意した。また、メーカー側でも実松商事の経営方針に極めて協力的である。また、一般に小売店、或いは商業分野の企業では個定資産が少ないのが普通であるが、実松商事の場合、その個定資産の管理、特に原価償却等に留意し、サンパウロの同業者間でも最も高水準の原価償却をおこなっている。このため、ほとんどが月賦販売、さらにまたブラジル全般的な不景気といわれた一九六八年に於ても、実に高率の純利益をあげる事ができた。

ところで、現在の実松商事は、今後さらにサンパウロ市内に、今までと同じ専門店形式の小売店舗を新設してゆく事、ならびに、今日では全体の約九五%にまで達している月賦販売の量を、他の

有名な、たとえばマツピン等の如く現金販売、月賦販売を五〇%
づつの割合にまで持ってゆく事を目標としている。現金販売の増
える分だけ実松商事の小売店の増加も早くなるわけだ。

何れにしろ家庭用耐久消費財の品物の増加してゆく場合、若い
四名の経営者によるカーザス・コロンビアの強いバイタリテイは、
まことに目覚ましいものがある。

社 長	実 松	善五郎
専務取締役	実 松	政 俊
取 締 役	実 松	寛
取 締 役	実 松	武 俊

ア ミ ノ 商 会

本 店	聖市エスツダンテ街一九	電話二七八・七八〇六
工 場	聖市オメガ街四三七―四四一（ビーラ・グアラニー）	

近年に急速な発展を示している異色のものにアミノ商会がある。
または以前からの呼び名アミノふとん製作所の名で親しまれてい
るようにその営業の中心はふとん、極めて日本的色彩を強く感じ
させる。まさにその通りで創立者社長網野弥太郎氏は一九五八
年の渡伯、ブラジル生活はまだ僅か十一年にしかない。網野
氏がこの分野に進出したのは特別に経験があつたものではなく、

ただブラジル、特にサンパウロ市及びその周辺の気温が自分自身で感じてみて予想していたより極めて寒い事、それなのに一般には毛布しか使用しなく温帯からの人間には過し難い事、さらにふとん製造なら家族でも十分に可能な事。このような理由から、まづ家内工業的なものとして「ふとん」製造に着手した。

ところでこの「ふとん」製造は、始めて見て予想より遥かに需要の多い事に着目する。これは毛布生活に馴れていたように見えても、日本人間には相当に根強いふとん生活への郷愁がある事、また二世、三世の世代になっても、使用してみると、ふとんが極めて便利な事などが原因した。とくに、化学繊維が導入され、ナイロン、アクリル繊維の綿が出廻るに及んでふとん需要は決定的に増加する。

このため網野氏はそれまでの家内工業的製造及び販売から、一九六四年九月一七日、正式に有限会社組織として発足。製造、販売両面において一躍大巾な増加をはかった。同時に取扱品目も次第に増加させる。

ただアミノ商会の堅実な営業方針は、この取扱品目増加の際にも充分に発揮されることとなる。つまり単に繊維製品全般といった競争相手の多いものへの拡大だけでなく、ブラジルにある繊維製品のなかで何か不足していて日常生活に不便するものはないかを探し、一定の潜在需要の見込めるものを一つ一ら手がけて行つた。この事からアミノ商会の取扱品はふとんに次いで綿、更には赤ちゃん用、或いは大人用の蚊帳と異色あるものが増加して

くる。勿論、生活の場はあくまでブラジルであり、その取扱品のなかにブラジルのものが含まれるのは当然である。ふとも綿を極少にし装飾を多くしたのもも製造されており就寝用具部門を発足させて最近ではエスプーマ使用の良質なコルシヨンの取扱いも開始した。またアミノ商会では化学繊維製品は直接に日本から輸入しているものもある。たとえば三菱レーヨンのアクリル繊維「ボンネル」。このように良質の繊維が充分に手に入ることから、種々の繊維製品を手がけて傍ら婦人達の要望にこたえて良質地による結婚式用衣装にも分野を拡げる。

ところで企業として創立していらい五年目を迎えアミノ商事は今や活動範囲の面で大きな転換を行ないつつある。それは、今までのアミノ商事は発足事のふとんといった関係もあつて、取引対象はほとんど日系人社会のなかだけだった。だがこれを更に大きく発展させるためには取引対象を狭い日系人社会間から、広く全ブラジル人社会に拡張しなければならない。その対策として先づ販売員の増加及びその訓練を当面の目標とし、現在はずでに十五名の販売員が養成された。その販売員の活動地域はすでにサンパウロ州の境を越し、パラナ、サ・カタリーナ、南リオ・グンデの南部諸州、更には、ミナス、マツト・グロツソ、リオ等の隣接諸州に及んでいる。アミノ商事の販売面で特徴的なことは、今まで卸売りを出来るだけ抑え、直接に消費者だけの売込みを行なった事だった。その直接売込みの拡大のため地方の婦人団体と接触し、「ふとん無尽」といった新しい販売方式まで案出してい

る。これらの努力の結果に、今日のアミノ商事の取引きは全体の七〇％までが地方部、残りがサンパウロ、及び隣接都市。また卸売りは全体の一〇％に達しないといった形態となっている。

だが、このあと事業を拡大するには生産を増加してコストの減少を計ると同時に、大量販売方式を取り入れねばならない。特に結集の堅い日系人の地方集団だけだったものから広く全ブラジル人対象となると無尽方式も考えねばならない。

何れにしろ、特色ある製品を特色ある販売方式にのせて急激な発展をとげて来たアミノ商事は、いま第二次の発展期を前に新しい方式の研究に余念がない。

社 長 網 野 弥太郎

生産担当 網 野 正次郎

販売担当 網 野 茂三郎

有限会社 大 鹿 商 会

レジストロ市アベニダ・ドットール・フェルナンド・コスター
六六

電話 三〇四 郵函一二

大鹿商会は愛知県海部郡鍋田村出身、大鹿慶太郎氏によって創業された。

大鹿氏の着伯は、レジストロに隣接するイグアツペ植民地創設

(一九三二年)から三年目で同植民地十一区に入植、米、ピンガつくり、に十六年、一九三二年にレジストロ市に進出、商店を開業している。菅山、出利葉、広岡、渡辺四先輩商店に続く老舗である。

以来三十八年、大鹿商会は、レジストロ市内はいうまでもなく、イグアツペ、カナネイア、ジャクピランガ、パルケータス、エルドラード・パウリスタ、遠くはジュキア・セードロに散在する顧客に支えられて逐年繁栄の一途をたどった。

客入りの絶えない店

レジストロは周知の通り、お茶と花ゴザで有名、その他、今は昔ほどではないが米、バナナ、マンジューバ、野菜の収入も多い。奥地に多い単一作物に依存している都市とは別に、レジストロ周辺は産物が多彩で豊富であるだけに商店街も年中活気が見られる。

ことに市内の中心、十字路角にノレンを構えている大鹿商会は、地の利もあって、客の絶え間がない。

同商会の経営は、いわゆる百貨店システム、レジストロ最大の店「なんでも揃う店」のキャッチ・フレーズで売り出している店だけあって、呉服、既成服、靴、内外雑貨、金物類、瀬戸物、学用品、文房具、玩具、贈答品などと在庫品豊富である。

藤井商会主のプロフィール

現商会主、藤井清実氏は香川県大川郡富田村の出、一九三三年十一月リオ・デ・ジャネイロ丸で着伯、セツテ・バラスで百姓生活二年、レジストロ産業組合勤務二年後、大鹿氏の女婿である関係から大鹿商店に転じた。

藤井氏が大鹿商会の経営を主宰したのは大鹿氏の没後（一九三七年）である。

藤井氏は日本時代、大阪市高麗橋の三越に勤務しただけに、着伯後も宿望の商業にその麒足を伸ばし、現在ではレジストロ市の一流商舗として知らぬものはなく内外人の信望も厚い。

良い品物を安い値段で売る店、つまり薄利多売が店のモットーという。

代 表	藤 井 清 實
支配人	藤 井 清

宇 都 宮 商 会

◎ バザール・レジストロ

本店 レジストロ市アベニード・フニルナンド・コスタ二七
六 電話 三三四

支店 アベニード・フェルナンド・コスタ二九〇

◎アウト・ペッサ・サユジ商会

本店 アベニード・フニルナンド・コスタ九八九

支店 アベニード・フェルナンソド・コスタ九四一

◎レジストロエンセ商会

アベニード・フニルナンド・コスタ八八七

宇都宮商会主宇都宮裕氏（愛媛県） は、一九二九年、八才の時に来伯、以来ほとんどの年月をレジストロに居住している。

先づ手がけたのが、紳士洋服、約八年間同業に従事する。

第一次発展期

宇都宮氏が洋服店から脱皮し、レジストロ商店街に一般既成洋服店「バザール・レジストロ」を開業したのは一九五五年のことである。

商売替えをするにしても同種のしかも危険性のない段階を選んだわけだが、このコースは氏の着実な性格、手堅い商法を物語っている。続いて一九六七年十二月、本店横に自家建物を建築、支店を開業する。

近づくナタール、正月をねらったの布陣で、このあたりにも宇都宮氏の機を見るに敏で手堅い商才を見ることが出来る。

本店、支店の営業品目は、既成洋服、電気器具、金物、瀬戸物、カバン類、学用品、小間物、玩具などで、いわゆる百貨店システム、仕入れは工場から直接、薄利多売をモットーにしている安値

なところから客入りが多い。

第二次発展期

「バザール・レジストロ」本店、支店が軌道に乗った時点で宇都宮氏は宿望のグループ活動に歩を進めた。その一が義弟の田中貞夫、同じく義弟藤井ジュリオ重義、親戚筋の山崎利郎各氏を加えての「アウト・ペッサ・サユジ合資会社」の創立である。この会社は、トラトル・フェルグソン、トヨタ・ジープの販売、修理を主業（南聖地方最有力の代理店）とするもので、まだ創業は浅いが、かなりの事業量を示した。

同社は、一九六九年になって、いち早く自動車部品一切を取り扱う支店を開業している。前記の洋服仕立商から百貨店への飛躍と同じく、極めて手堅いコース。

この共営グループは、更に、同年、こんどは少し経営陣を変え、宇都宮、山崎、小玉恒男の線でレジストロ・エンセ商会（衣類、小物店）を開業しているが、これは宇都宮氏個人経営であるバザール・レジストロ本店の商法を参考に、場所を変えての進出で、中軸をなす宇都宮氏の信用と永年の経験がものを言い、これ又、繁昌を辿っている。

グループ事業には、いうまでもなく、共営者間のチーム・ワークは欠かせない条件となってくるが、宇都宮氏の持つ親しみ易い風格、一見弱いように見えてもシンのある強い指導性、深慮、そ

ういったものがグループの信頼となり前進態勢を生む原動力になっっているようだ。

バザール・レジ・ストロ

社長 宇都宮 裕

アウト・ペツサ・サユジ商会

共営者 宇都宮 裕

田 中 貞 夫

藤 井 ジューリヨ重義

山 崎 利 郎

レジストロエンセ商会

共営者 宇都宮 裕

山 崎 利 郎

小 玉 恒 男

寶 商 事 有 限 会 社

レジストロ市外（レジストロ街道―セツテ・バーラス四KM）

郵 函 一 三

南聖レジストロは、茶どころとして全伯的に有名であるが、他
方花ゴザの生産地として脚光を浴びている。

レジストロに花ゴザ産業が発達したのは、この地帯は高温多雨の地で、湖沼が多く、ゴザの原料となる藺草の栽培に最も適している理由による。

周辺には約二百の藺草栽培農家と二十余の花ゴザ生産者を数える。

レジストロにおけるゴザ織りの歴史はかなり古く一九三六年海外興業株式会社が産業奨励のため大分県から藺草の種子を導入、吉村茂氏が家内工業として操業したことにはじまる。

のち、リベイーラごぞ生産者組合が誕生、コチア産業組合がバックボーンとなって、順調に生産が伸び、近年は、新鋭機械を設備しての、月間生産枚数一万五千を越える業者も出て来た。

宝商事はその代表的なもの。

花ゴザ生産の雄

宝商事の社長直井四郎氏（埼玉県）は一九五四年養蚕移民として来伯したが、感ずるところがあつてコチア産組員となり、レジストロ郊外で藺草の栽培に従事する。

なにがなんでも一旗をと虎視タンタンとしていた直井氏が、身近かな花ゴザ産業に着目しない筈はなかった。なによりも先づ妻帯して腰を落ちつけなければ、というわけで当時はやりの花嫁移民に目をつける。

神奈川県花嫁幹旋所の仲介で来伯した花嫁（現夫人）が、なん

と素晴らしい美人、同時に三吉機械製作所の新鋭自動ゴザ織機一台が持ち込まれた。

二重の幸運である。

ところで機械は到着したものの、別に経験があつたわけでもなく、据えつけ、操作、着色、色止め、デザインなどの技術面で相当の苦心をしている。

操業したのは一九六二年五月、花模様を六色デザインに変えての新案がヒットして、思いもよらない注文が殺到した。

宝商事はまだ創業八年の新進だが、戦後移民特有の努力と積極性で現在では、先輩業者をはるかにしのぐ業績を見せている。

工場敷地は五千平方米、新式自動織機九台を据え、他に、直屬デザイナーを配しての染色工場、仕上工場、乾燥場、倉庫、従業員住宅が並び建ち、従業員四十五名、蘭草栽培四十五家族を擁する堂々たる企業である。

同商事の日産は、サーラ敷物、海辺用、メーザ用その他大中小取りまぜて一万五千枚というが、強味は外交員不要、遠く、リオ、サントス、サンパウロ市から買い手が集中する。

生産が販売に追いつかない状態なので、直売所、代理店も要らないというわけ。

つまり直売システムである。

この不況期にしては珍しく発展を続ける異色の業種といえよう。

支配人 直井 龍男（実兄）
販売担当 直井 昭雄（実弟）

田中商会

レジストロ市 アベニード・フェルナンド・コスタ二七〇

アウト・ペッサ・サユジ商会

本店 レジストロ市アベニード・フェルナンド・コスタ九八九
支店 レジストロ市アベニード・フェルナンド・コスタ九四一

レジストロ周辺は茶、バナナ、花ゴザ、アバカシー、野菜、水産など多彩な収入源を持つことから、勢い商店街も極めて活気がある。

田中商会も繁昌している店の一つ、当然のこととして人間生活の基本となっている衣食住につながる商売ほど賑っている。

田中貞夫氏が、衣に属する靴専門店を開業したのは一九六二年、まだ創業八年の後進だが「万人が常に必要とするもの」とのネライがヒットして、またたく間にレジストローの靴卸小売店にのし上った。では、そうした有名店を築いた少壮事業家は一体どんな人物なのか。

インタビューを通じて彼自身に語っていただこう。

十七、八才からデッチ奉公

田中氏は現在四十三才の男盛り、十七才の頃大商人を夢見て、

レジストロの豪商大鹿商会に店員として住み込んだ。

文字通り、リスのように働いたという。

「わたしら苦労人は」

という言葉がちよいちよい口を突いて出る。

よく聞いてみると、なるほど想像以上の辛苦をなめている人だ。ところが胸に一物ある田中氏はただのリスではなかった。

大鹿商会で商売のコツを身につけること八年、とろで、さて独立開業しようにも資金がない。

持っているのは強烈な人生的体験と強い自立心だけだった。

他人から借りた金で事業を始めても成功しない、自分で金をつくる苦労をしよう、それが本当のものになるのだ。

そう考えた田中氏は決然、農産物の仲買いをはじめた。

とにかく儲けることなんでも、というわけで、一方自動車の売買にも手をつけた。

金、金、金のドレイになって昼となく夜となく、働きに働いたという。

やがて、まとまった資本を握った一九六五年、田中氏は宿願の独立開業を目指し、既存店舗を購入しての（一九六八年改築）万人の必要とする靴店経営に乗り出した。

「人真似ではなく私は私なりの商法でいきますよ」

と自信たっぷり、相当に鼻息も荒いが、それを言わせているのは根っからのたたき上げ精神であろう。

グループ事業への参加

腕一本、スネ一本でたたき上げ、店舗を構えた田中氏のよろこびは想像に難くないが、それだけに、そのスピード・アップは著しい。漸く店が固まった時点で、義兄宇都宮裕氏の誘いを好機に「アウト・ペッサ・サユジ商会」を開業する。

この会社は宇都宮裕、藤井重義、山崎利郎四者の共営で、トラクトール・フェルグソン、トヨタ・ジープの販売、修理が主業、同社は一九六九年になって更に自動車部品一切を扱う支店を開業した。

いずれも、レジストロは勿論のこと、周辺地セツテ・バラス、パラケイラ・ウスー・イグアツペ、エルドラード・パウリスタ、カナネイア、ジユキアなどの顧客に支えられ、発展している。

△ 田 中 商 会 代 表 田 中 貞 夫

△ アウト・ペッサ・サユジ商会

共営者 田中貞夫、宇都宮裕、藤井ジューリヨ重義、山崎利郎

ガ レ リ ヤ B B C 商 会

本店 モジ市ドットール・デオダット・ウェイティメル三七二

電 話 三五五〇

支店 モジ市ドットール・パウロ・フロンティナー〇五

モジ・ダス・クルーゼス管内の人口はザット十二万、うち日系

人口は一万六千といわれる。

そこはサンパウロ市に次ぐブラジル第二の日系集団地で、立地のよさや多産物に恵まれていることから住民の所得率は極めて高く、それぞれ安定した基盤を築いている。

そうした環境の中で、しかも市の目抜き場所に店舗を構え、繁昌しているものに「ガレリアBBC」がある。

BBCは、BARATO、BOM、CONFIANÇA事の日産は、サーラ敷物、海辺用、メーザ用その他大中小取りまぜて一万五千枚というが、強味は外交員不要、遠く、リオ、サントス、サンパウロ市から買い手が集中する。

生産が販売に追いつかない状態なので、直売所、代理店も要らないというわけ。

つまり直売システムである。

この不況期にしては珍しく発展を続ける異色の業種といえよう。

社長 直井 四郎

支配人 直井 龍男（実兄）

販売担当 直井 昭雄（実弟）

ガレリヤ B B C 商会

本店 モジ市ドットール・デオダット・ウェイティメル三七二

電話 三五五〇

支店 モジ市ドットール・パウロ・フロンティナー〇五

モジ・ダス・クルーゼス管内の人口はザット十二万、うち日系人口は一万六千といわれる。

そこはサンパウロ市に次ぐブラジル第二の日系集団地で、立地のよさや多産物に恵まれていることから住民の所得率は極めて高く、それぞれ安定した基盤を築いている。

そうした環境の中で、しかも市の目抜き場所に店舗を構え、繁昌しているものに「ガレリア B B C」がある。

B B C は、B A R A T O、B O M、C O N F I A N・〇リア B B C」がある。

B B C は、B A R A T O、B O M、C O N F I A N・A の頭文字を取った店名。

創業者吉沢信次氏（岡山県）はソロカバナ線。パラグアスー・パウリスタで十八年間バザールを経営、続いてガレリア B B C 経営十七年（一九五三年開業）の長い商歴を持つ人。

したがって、その店構え、商品構成、接客マナーにはキャリヤとしての豊かな知識とセンスが感じとれる。

商品構成は男女既製洋服を主体とし、その付属品、ほか、小間

物、アクセサリーを取り揃えての専門店。

レベル的には中の上といったところ、つまり一般バザールで取扱っている商品よりも、趣向性、ファッション性をおびた商品が多い。モジ市ほどの大都市になると、しかも、生活的に豊かな中流層の多いこの地では、もうすでに安っぽいバザールではソツボを向かれ、取り残されてしまいがち。

とくに最近では消費者の知識、流行に対する感覚は非常に向上して来ている。

むしろ頭の古い商人は消費者の後を追いかけている傾向すら見える。

その盲点に着眼し、そこにネライを決め、適切な商法をとっているのがガレリアBBCである。

BBCの特徴は、商品の組み合わせのうまさにある　いうまでもなく、次元の低い組み合わせからは関連販売は行なわれない。

そこは吉沢氏の三十年来の深い経験から生まれるものだろうが、関連商品同志のレベルと価値をうまく合致させている。

BBCの繁昌の秘密は案外そのへんにあるのかも知れない。

BBCの第二の特色はキメ細い接客態度にある。BBC店の顧客は日系もかなりあるが、当然のこととしてブラジル人客が大半。

しかも中から上の客層を対象にしていることから例えは売り子を選ぶにしても、それなりに細心の心使いをしているようだ。

ところで現代の販売は対面ではないとよく言われる。

つまり、売り子と客が対で向い合うのは心理商法としては下の下というが、B B Cの場合は店員が店頭に突っ立っていたり、客の後を追ったりする風景は全く見られない。客をじわつと大きく包み込む環境をつくっている。関連品の「おすすめ」も仲々要領がいい。

しつっこくなく、あくまでも客の利益を考えてのおすすめ、親切心を出している。そこも矢張り吉沢氏の人柄とキャリアの反映と思われる。

そのほか、B B Cは、T字路の角に位置していること、マネキンをしつらえてのイキなショーウィンドー、見事な陳列、照明、空間デザインなどと構成商法のうまさかなり目につく。

しかも、少種安値多量販売を目ざしていることから、ますます繁昌することが予想される。このほど吉沢氏はグループ企業への第一歩として同市パウロ・フロンチン街一〇五に本田オートバイ・自転車販売を主とする「吉沢商会」を開業した。

その方は長男信一氏が責任担当者となっている。

安 達 楮 畑 商 会

聖市ビネイロス区マルチン・カラスコ街二七

電

話 八〇〥三九六九、八〥六〇〇三、八〥一〇七六

楮畑正義氏がピネイロス区の中心に内外果実、蔬菜卸、小売を業とする安達楮畑商会（義弟安達務氏との共営）を創業したのは

一九三六年のこと、三十五年に近い古いノレンである。

大きな店構え、豊富な商品、超入りの顧客は、小市場の観がある。同店の位置はメルカード・ピネイロス脇で、地の利を得ないとも考えられるが、楮畑氏の長い経験に根差したキメ細い商法は、どうして、メルカードそこのけの客入りを見せている。

新鮮でゆたかな商品、とくに季節物の果物、蔬菜などはなんでも揃うので、そのへんに繁昌の秘密があるようだ。楮畑氏は鹿児島出身、公共性に富み、その人柄と信望から久しく鹿児島人会長をつとめ頗る評判が良い。

貴 金 属

時 計

眼 鏡

プ レ ゼ ン テ 用 品

カ
ー
ザ ・ 東 京

本店 サントアンドレー市ゼネラル・グリセリオ街二三六
電話 四四・二四七二、四四・二四七三、四四・六六

支 店 サン・カエターノ市コンデ・フランシスコ・マタラー
ゾ街一 電 話 四二・二三三九

渡 邊 商 店

サンパウロ州レジストロ市フェルナンド・コスタ大通り一六六
電話 三六三番

渡辺商会は「一九三二年海興社員渡辺理氏（一九六〇年死去）に
よって創業された。

レジストロ市における日系最古の店として知られる。

反物、小間物、食品、文房具、玩具、釣具、販売が主業、経営
者はシゲ子未亡人（女流俳人、レジストロ相和婦人会会長）と二
男常雄氏、薄利多売、キメ細かいサービスで賑わっている。

赤星高等美容学校

美容学校というと、多くの人は、すぐ赤星高等美容学校を連想
する。

それほどに赤星校はコロニア、いやブラジル全国で有名な存在
である。

現在ブラジルには、正式に登録している美容学校の数は十四、
五校（そのうち日系が五、六校）ある。

中でも赤星高等美容高校は、その規模、技術、生徒数で群を抜いており、ブラジル屈指といっても誇張ではないようだ。

赤星勉校主、及び赤星すま子校長は、ブラジル美容界につくした功績によって、ブラジル地理学協会から、ブリガデイロ・ジョゼー・ビエイラ・コート・デ・マガリャンエスと、ジョゼー・ボニファシオ・デ・アンドラーデ・エ・シルバ勲章をそれぞれ授与されたが、二十五年間、美容一筋に生きて来た夫妻の場合は、極めて当然の事であつた。

赤星校の歴史

赤星夫妻は戦時中、パウリスタ線ルツセリア市で「ブラジル美容院」を開業、一九四九年にサンパウロ市に移転、プラツサ・ダ・アルボレ近くで赤星美容院を再開、のち、都心ビアヅット・ドーナ・パウリーナ街に進出した。

それが赤星美容学校の前身である。

ジョン・メンデス広場の建物を購入、正式に美容学校として発足したのは一九五七年、今年は十四年目ということになる。

これまでに七千人を上回る卒業生が巣立ち、これらの教え子たちは、各地で美容院を開業、美容界で活躍している。

現在の生徒数は七百人、美容教師が十七名、整髪、マニクレ、美容化粧、ペルカの四部門に分かれ、実習にはげんでいる。

ブラジルは免状取得が比較的容易という利点もあつて、ペルー、ボリビア、ハワイ、アルゼンチンからの日系留学生もあり、国際

色豊かな学校ということでも有名。

毎年七月と十二月の二回、コンゴニア空港のサロン・デ・アエロ・ポルトで盛大な卒業式を行なっているが、名士多数が出席、その豪華さはコロニア名物となっている。

た ゆ ま ぬ 研 究

ローマは一日にして成らずというが、赤星美容校発展の過程にも矢張り人知れぬ苦難があつた。

時代の尖端をいく業種だけに、イージーな経営では取り残されてしまう。広い視野とたゆまぬ研究を生命とする。

そのことを誰よりもよく知っている赤星夫妻は、一九五九年に、早くも美容先進国アメリカや日本を訪問、アメリカでは、エメルイス美容学校、エレンカツチス美容研究所、ルッキス化粧品会社、ロレアル美容研究所や、日本では、山野、メイ牛山、日本毛髪医学研究所（山崎生枝）、和田美容体操研究所、高山高等美容学校、など一流の美容校、研究所を見学している。

赤星校主は、一九六九年更に訪日、長期滞在して近代の学校経営について学んだ。

その結果として、現在ここブラジルで生かされているものに美容参考書、美容教科書、美容雑誌「スエリー」及び美容新開の発行があり、年一回これまでの卒業生を集めて新流行の講習、整髪コンクールを催していることも訪日、米視察から生まれたアイデアのようだ。同副校長多恵子さんは、人も知る一流美容教師の資

格者、支配人光徳氏も、目下サンパウロ医大で整形外科を勉強中
というから人材面にも先づ問題はなく、赤星美容校の前途は、
洋々ということが出来る。

サンパウロ市プラツサ・ジョンメンデス七〇

電話 三七・四四五一

校主 赤星 勉

校長 赤星 すま子

副校長 赤星 多恵子

支配人 赤星 光徳

ピニエイロス分校長

伊藤 功

ミズキ綜合美容センター

本院 聖市ミニステロ・ジェズイーノ・カルドーゾ街二二

電話 二六七・六一二〇、二八二・九四〇四

分院 聖市アラメーダ・ロレーナ一三三二

電話 三八二・八三一五

サンパウロ市の美容学校、美容院の数は大小とりまぜて約一万
二千、日系経営が六千と推定されるが、中でも「ミズキ綜合美容
センター」はその組織、規模、設備、技術において女王格、南米

一を誇っている。

女性にとって最大の関心事は美しくなりたい、なんとか年よりも若く、永遠の乙女のように美しい肌、ハツラツとしてほっそりしたスタイルを保ちたい、と願うものだがミズキ美容センターには、美を至上とし美に憧れるミスやヤングミセス、年とったミセス、その他、健康美、体格美を目指す男性群が、日に約一千人近くも出入りするというから、一寸した驚きである。

ミズキ美容センターは一口にいうと美容、保健の権威ある管理者である。

センター内には二人の医師が常時勤務していて、先づ健康診断を行ない、年齢、体質、健康状態に応じて適切な美容治療が施される。

内部の設備

美容センターは建坪三千平方米、三階建で、内部には、美容体操、美容マッサージ、物理療法、食餌療法、整髪、美顔術、整体、整骨、指圧、治療マッサージ、サウーナ及び蒸気風呂、冷温式水圧治療、ヨーガ、ボディビル（重量拳）柔道などに使用される四十の室、サロンがあり、その広大さは、一步センター内に足を入れると、どこが出口なのか一寸惑うほどで、各部門の設備も完璧、まさに美の殿堂に恥じない。

お医者さんのほかに、栄養士五、柔道教師二、ヨーガ教師一、ボディビル教師一、その他多数の体操教師、マッサージスタ、美容師

等八十人近い所員がてんでこ舞いのサービスにこれつとめているというから、これ又驚きである。さしづめ大美容病院といったところ。

センターの特徴

ミズキ総合美容センターの特徴は、ありふれた整髪や美顔術ばかりではなく、前記したように全身美容を目標としたところにある。

つまり、健康でスマートな心身づくりが目的。

いくら顔や髪型がよくても猫背、おデブ、出っ腹、大根足、不潔では……というわけ。

例えば肌の敵であるニキビ、シミ、ソバカス、湿疹、色素沈着症などというものは、いくら外部から手入れをしても治るものではない。

それは表面だけのトラブルではなく、体の内臓機能に問題が多い。

内臓や全身的な手当調整が肌の問題を解決する重大なポイントになってくる。

そこからミズキ総合美容センターの存在価値が生じる。

この美容センターで一週三回位ずつ、一カ月も指導を受けると、足の先から頭のとっぺんまで、均整がとれ、美しくなるというから門前市をなすのも無理はない。

ことに人気が集っているのは、センター独特の器具、器械を具

備する美容体操、サウーナ及び蒸気風呂、温冷式水圧美容、ヨーガ（印度から出発した心身タンレン法）などのようだ。

男性側にも日課のように、先づ柔道やボディビル、体操などで体をきたえ、一風呂浴び、そののち指圧、マッサージを楽しむといった顧客が多い

経営陣

ミズキ総合美容センターの開業は一九五四年、所長さんは越村定維氏（東京都出身）、七十歳近い年齢と思えぬ若々しい好紳士。夫人の水城敏子女史が陣頭に立ち、美容、治療、その他の指導全般にわたって采配をふるっている。

水城女史はサンパウロ衛生大学出身で、長男献二氏は聖市医大物療料率後、日本の東洋鍼灸学校、長生学園等に学んだ物理療法の権威である。又、次男孝夫氏は、マッケンジー大学経済学部に学んだ後、父君定雄氏の良き補佐役として、経理、運営の任に当たっている。

ミズキ総合美容センターには現在多数の娘さんが働いているが、尚手不足のため目下新入生を募集中。

娘さんたちは将来有望な新職業技術を習得しながら、それぞれ中学、その他の学校に通学し、寄宿費無料、余暇には生花、日本語の勉強も出来（附属日本語教室がある）、水城女史を中心に女性に必要な教義の向上にいそしんでいる。

センター内でみっちり修業し連邦政府の検定試験を受け、マッ

サジスタの資格を得た人も多い。

州政府公認 テル ヤ高等美容学校

聖市アベニード・リオ・ブランコー二五、二階（アベニード・イピランガの角）

電話 三五・七六六三、三六・六〇九四

支店 ノッサ・セニョーラ・ダ・ラッパ街二七〇 電話

話二六〇・〇六六八 エソジー・フオク

ス街一六四（ラッパ）

カピトン・パシェイコ・シャールベス街一一四四

シルバ・ブエノ街二三三七（イピランガ）

ハッキリした数字は判明しないが、全伯に散在する日系美容院は六千と推定される。

そこに働いている従業員をかりに二万と踏むと美容産業という言葉が生れてもおかしくない。

ブラジル国の経済発展に呼応して、その数は増していくだろうが、近くブラジルも美の先進国フランスに負けないオシャレの国になりそうだ。愉快なことには美容院も、農産物の集散市場「セアーザ」と同じく日系人が押えている。

従って日系はその面では文化的な国民生活の支柱として不可欠な役割を果たしているわけだ。今でこそ男性美容師は板についた恰好だが、ひと頃は男ということで騒がれもした。

美的感覚、訴えるものの創造、ムードをかもす面で男には女にないセンスを持っている、ということが男性美容師のはやる理由であろうが、ここに紹介するテルヤ高等美容学校の照屋正栄（ジョゼー）校長も、サンパウロ市の数少ない代表的な男性美容師である。

照屋校長（沖縄県出身故照屋三郎氏長男）は、まだ二十才を出たばかりの頃、美容、化粧品メーカー「ロレアル・コレストン・チンタ会社」のモストラドールだった。

各美容院の美容師を会社のサロンに集めて、使用方法を教え、PRする役目である。それが美容界に入るきっかけで多年修業の末、ラッパ区に美容学校を二校開校、続いてビーラ・プルデンテに一校、一九六三年には更にアベニード・イビランガとアベニード・リオ・ブランコ角のビル内全二階を購入、テルヤ高等美容学校と銘打って眼を見張る看板をかかげた。

卒業生五千人

テルヤ高等美容学校の教授科目は、美顔、整髪、マッサージ、ペルカが主で、普通科、研究科に分かれ、一日三部教授が行なわれている。

現校生六百人、完璧な設備、技術を誇る教師陣二十四名が自慢。映写式教授法も独特、他に例がないという。

年間六百人ほどの卒業生を出しているが、それら新旧卒業生を学校サロンに集め（毎週木曜日）無料講習をしているのもテルヤ

美容校の特色である。「最近は、はやる学校とはやらない学校の格差がハッキリして来ており、美容界も弱肉強食の時代に移行しておりますが私の所はおかげで……」と、照屋校長は言う。続けて「例えば整髪一つだけをとっても、バランス、ウェーブ、カール、アンバランスのとり方、立体効果、ポイント、顔にかかる髪の間、毛先のはね返り、エリ足の処置、ローラーの巻き方などなど、一つづつとりあげてもなかなかむずかしい仕事ですよ、とにかく、これでいいということがないんですね」と謙譲の美德を発揮する。そうしたきびしいものの考え方、たゆまぬ研究、流行へのタイミング、それらがテルヤ高等美容学校発展の支柱となっているようだ。

校長 照 屋 正 栄

副校長 照 屋 清 喜

タ ケ オ美容専門学校

本校 聖市ルア・ダ・モツカ二六六六

電話 九三・六二〇一

分校 聖市アベニード・コンセレイロ・カロン三一四三

〃 聖市アベニード・エドワルド・コチング二一六六

タケオ美容学校の上原校長（沖縄県小禄村出身）はサンパウロ州公認、サンパウロ美容協会認定のレッキとした美容師である。

ブラジル人経営のエレーナ美容院で修業したという。

普通、男性美容師というと、青白い、やさ男を連想するものだが上原校長は、タフで、男臭の強い人物である。

どちらかという和一見柔道家のタイプ。

現在、五つのフィルマを経営していることから最近の被は、美容師として顧客に対することよりも、美容用品、美容器具の仕入れ、業務カントク、人事、その他の雑事に追われ、半独立的に経営している営業所をかけ廻っていることが多い。

上原校長がブラジルに來たのは一九五六年九月、リオ・プレッソの親戚に当たる金城農場に身を寄せていたが、単独でうまく出来る仕事はないか、よし、美容院だ、というのが美容界に入ったきっかけという。

単純といえば単純な動機であつた。

同郷先輩者の資金援助で、モツカ区に美容院を開けたのがスタートで（一九五七年）続いて翌年同美容院を学校システムに変え再出發した。

上原美容専門学校の發展は、正子夫人の内助の功を見逃すわけにはいかないが、何よりも上原氏には、沖繩戦に遭遇して、生死の境を出入りした人だけに不死身の確信がある。人事をつくして天命を待つ、といった気ハク。成せば成るの信念は、当然のこととして事業面にも著しい伸びを見せた。

モツカ区の美容校に目鼻がついた時点で、上原氏はビーラ・カロン区の中央に進出、第二美容専門学校を開校、併せて美容用品、

美容器具店を開業する。

同地区における最初の美容学校だけに、先づ地元娘がワンサと押しかけ、大賑いを呈した。

更に一九六三年、ビーラ・フォルモーザに美容院を開業したことから、この頃は、この男どこまで伸びるかかわらないといった、ネタミとも期待ともとれない話題がチラホラ出るほどの高速度成長振りである。

現校生は百八十人、すで一千五百人の卒業生を出したという。授業科目は整髪、美顔、染髪、マッサージ、マニクレで普涌料、正科、速成科、研究科に分れ、一流美容師十五人がそれぞれの部門を担当教授している。

同美容校が最も力を入れているのは、チンツーラ（染髪）で、上原氏が多年にわたって研究した分野だけに、美容院多しといえどもその技術に並ぶものがないとすら言われる。

同校のもう一つの特徴は、家族経営主義、モツカ美容院は正子夫人、ビーラ・フォルモーザ校は実弟儀雄氏が責任担当するなど見事な歩調振りである。

外に對して内を固め、それを発展のバネとする。それが上原氏の経営信条という。

「事業がピンチに立った時、みんな頑張ってくれ、という経営者は駄目ですわ。みんなオレの真似をしてくれ、と言い切れる人でないと」とも言う。勤勉、努力、この人の発展する秘密は至極当たり前のことだがそのあたりにあるようだ。

校長 上原 武夫

副校長 上原 儀雄

美容院支配人 上原 正子

池 崎 美 容 器 具 合 資 会 社

本店 聖市サンパウロ街二八 電話 二七八・六九九七

支店 聖市タバチンゲーラ街七七 電話 三五・三〇八三

〃 聖市エスツダンテ街二八

工場 聖市マリア・カンジダ街七九〇

池崎美容器具社の社長池崎一人氏（熊本県）は一九三四年來伯、バストス植民地に入植して主として養蚕を中心とする農業に従事。第二次大戦後出聖のち、兄弟三人で池崎商會を創設（一九五五年）、当時サンパウロ市、及びその周辺都市に増加しつつあった洗濯業者相手に営業用洗濯機械類、及びその部分品の販売に従事する。その販売活動は、のち次第に広範囲になってサンパウロ州全域、更に漸次他州の市場にも地盤を獲得していった。

ところで、洗濯業者に日系人が多く、営業用洗濯用具製造、特に機械類製造面にも日系人工場が増加するなかで、池崎兄弟が着目したのは、その日系企業ではほとんど生産者のなかった洗濯用洗剤の面だった。勿論、洗剤はかねて外国系の大企業メーカーの

多い分野。とくに化学洗剤は第二次大戦後の石油化学の発展に伴って急速に進歩し、大規模な設備を要する事から、小企業でこの分野に進出する者はほとんど無かった。だが、一般家庭用と異なり営業用にはより特殊な洗剤も使用される事から、池崎商会はまづその洗剤の仲介販売に次第に主力を移し、のちにはその製造分野にまで進出してしまふ。

この池崎グループの洗剤面への進出は、後に極めて有利な体勢を造り上げる事となる。何よりも合成繊維の目覚ましい発展は、次第に従来の洗染業者の分野の仕事をうばって行く事となり、営業用洗濯機械製造工業は、その製造ラインを工場用、病院用、食堂用、その他に変更を余儀なくされ、しかも需要量の減小傾向という問題に直面した。だが、如何に化学繊維時代となつても洗剤だけは需要はますます増大する。

同時に池崎グループでは市場の動向を精しく調査の結果、洗濯業者の伸び率の鈍化に比べ、婦人向け美容院の増加率が著しく高い事に着目し、洗剤、洗濯機械類に加え、美容院用洗剤及び美容院用機械、器具の販売も開始する。特に美容院用の器具類は日本製品が高質な事から、その輸入販売を始め、後には日本のタカラ工業製品の美容室用椅子のブラジル総代理権までも獲得してしまふ。

婦人用美容院は今日では驚くほど増加してサンパウロ市内のみで大小入れて一万二千店。サンパウロ州内で約三万店といわれる。しかも尚、いまだに増加傾向にある事は周知のところ。この現状

から池崎グループでは一九六六年、池崎化学工業研究所を設立して、中性洗剤、粉末石鹼、氷石鹼、練石鹼、その他洗染業者、美容院向けの薬剤製造、販売を積極化し、他方、池崎金属有限会社を設立、美容器具の製造を開始した。

美容院の場合は洗染業者ほど多量の機械類は必要としない。しかし特殊椅子、毛髪乾燥器その他、小規模の器具は相当な種類にのぼる。

しかもこれが次々と新材料を利用してのものが発売されるため、全く断えざる研究を要する。この中性洗剤にしる美容器具類にしる、すでに専門知識を必要とするものであり、それぞれ日本からの技術者によって指導、監督されている。

世界中、特に先進国ほど、婦人の美容のための産業は巨大なものとなりつつある。ブラジルに於ても、化粧品製造分野に於てはヨーロッパ諸国、アメリカの各大規模メーカーが進出して市場を争っている。コチー、マックス・ファクター、アボン、ルビンシュタインその他と企業数は相当なもの。ところで婦人美容の間機関ともいえる美容院は大部分が日系人経営のもの。ここに日系企業の大企業との競合余地が残されているわけだ。特に化粧品では無理でも化粧洗剤、また美容院設備機械類製作となると、後発メーカーでも、技術さえ高ければ充分に進出の余地がある。

いち早く、この市場の動向に着目、まだ日系では数少ない美容器具、機械類製造に進出した池崎グループは、一九七〇年代の全ブラジルの経済不調にも拘らず極めて好調な事業伸長を示して

いる。

社長 池崎 一人

専務 池崎 博文

取締役 池崎 誠

松本商工会社

聖市 バロン・デ・ヅプラット街一〇九〇一一

電話 三五・六〇五二

松本寿一氏がサンパウロ中央市場近く、バロン・デ・ヅプラット街一〇九番に紙製品卸屋（松本商会）を創業したのは一九三八年、すでに三十二年の業歴を持つ。

同商会は各種包装紙、及び紙袋、フェスタ用紙製品、紙製コップ、紙製グアルダ・ナツポなどの卸小売を主業としていたが、近年になってその事業分野を拡大、果樹用袋、各包装紙、プラスチック製袋の自家生産を開始した。

従業員三十五人、最近の同社は創業者寿一氏が前線から後退、寿男（長男）、正夫（二男）兄弟に引つがれ、新しい経営者たちによって事業量は旧倍に発展している。

スーパー・メルカード

北野

聖市ルア・カルデアル・アルコヴェルデ六二一九（ピニエイロス区）電話 二八六・二六九二

エンパコタメント・デ・セライス

北野商工株式会社

スーパーメルカード

森田商事株式会社

本社 聖市 カンタレイラ街一〇七九

電話 二二七・六七四五

ブラジルにも近年今までになかった新しい商品流通機構が現われはじめた。

その一つはスーパー・マーケット、他はデイスカウント・ストアーで、いづれもアメリカが元祖である。

うち、デイスカウント・ストアー方式はサンパウロ市内に数軒開業されたのみで間もなく姿をひそめてしまう。

これに引換え、スーパー・マーケット方式は、このブラジルで

も順調な発展を示した。

ところで一見簡単に見えて、スーパー・メルカード経営には難かしい問題を内臓する。このため、アメリカに於ても一時期は「会社新設で一番多いのはスーパー店で倒産の多いのもスーパー」とさえ言われたものだった。が、しかし、このスーパー店も次第にシステム改善が見られ、近年は安定した業種になりつつある。

そのスーパー方式のはしりの時期（一九五七年）株式会社組織で発足して以来、発展を重ね、十二支店を持つまでに至ったのに森田商事がある。

その規模は、月の販売額平均三〇〇万クルゼイロス近くに達している。

森田商事は森田フランシスコ、森田節夫兄弟を中軸にして設立されたもの。

もともと森田グループはノロエステ線第一アリアンサ植民地出身、約三十年前にエンポリオとして出発したものがのち森田コンパニアと変って同植民地内で一般商業活動が続けたもの。

一九五〇年後半、同社はサンパウロ進出を目指すこととなる。

先づ商品仕入れに有利なサンパウロに本店を設置、次々とパウリスタ延長線各地に支店を開業していった。

つまり、イタプルー、ツピー・パウリスタ、ジュンケローポリスなどの第一、二、三店がそれである。

このパウリスタ延長線での十分な経験を生かし、森田グループは、一九六〇年代半ばから、サンパウロ市内でのスーパー店開設

に全力を傾ける。

サンパウロ作戦の第一店はグアルーリョス市が選ばれた。

サンパウロ市内での経営に自信を得た森田グループの発展はまことに目覚ましい。

新住宅地街で強力な競争相手のいない地帯を選び、購買力、将来性を見てはすばやくスーパー店を開設していった。

このため全伯で、すでに支店は十二ヶ所を数える。

森田グループは、その適切な中央集中仕入れ方式の運営よろしきを得て、いまや日系のスーパー企業の中では最大の規模を誇り、このあと便に、増店計画が進められている。

社長 森田 フランシスコ

副社長 森田 節夫

株式会社 飯田 商会

スーパー・メルカード飯田

本社 プロミッソン市アベニード・ミナス・ジエライス三四
六 電話 三五 郵函 十八

支店 リンス市ロドリゲス・アルヴェス街二三一 郵函一四
三 電話 二三七三、二三六三

リンス市フロレンシオ・ペイショット街七八〇

電話 二三八三

飯田商会は、日系の商業分野では最も古い企業の一つ。ノロエステ鉄道の敷設期に近い一九二六年八月、中部ノロエステのプロミッソン市において創業、ただし、より正しくはその以前からあった「柳商店」を譲りうけ、飯田彦光氏が営業開始したもの。

当時まだ全く未開の一邑にすぎなかったプロミッソンに着目、サンパウロ近郊ジュケリーから移った飯田氏の予想通り、ノロエステ線は一九五〇年代の後半まで、ブラジルコーヒーの中心生産地帯として王座を占めた。

これに伴って飯田商会が発展したのは当然のことだった。

飯田氏の特徴は、その視野の広いことと、長期見透しを樹てる才能に恵まれたことにある。氏は、このノロエステの開拓期、プロミッソンで雑貨、食料品店を営業しながら、この後に来るものは自動車分野と判断、一九三〇年において早くも飯田モトール社を創立しフォード自動車の代理店として営業を開始する。ただし、この自動車部門は、当時開発途上で好況を呈していたリンス市に開設されるノロエステ地方の黄金時代は、まさに飯田グループにとって第一期発展期となった。

第二次大戦中は、敵性国家人という関係からフォード自動車代理権を中止させられたこともあるが、それ以前、一九三九年からは、コーヒー精選工場、精米工場、精棉工場、コーヒー菌経営と

多角的な事業活動を展開しており、この自動車業務の停止位で飯田グループの企業にヒビが入ることはなかった。第二次大戦直後の一九四六年、この自動車部門は新たにドッジ自動車会社の代理権を取得、かねてからの顧客に対するサービス開始となる。

飯田モトールが飛躍的な発展を迎えたのは、一九五六年、フォルクス・ワーゲン社代理店に切りかえた後である。

飯田氏の予想通り、フォルクス車は、すさまじいまでの売れ行きを見せた。

今日、飯田モトール社は単にフォルクスの代理業務だけでなく、修理工場、ポストを備えるなど完全なる独立企業体勢を整えてしまっている。

ところで一九五〇年代後半、ノロエステ沿線地帯も、地力の衰えと共に、経済力低下となって現われた。

ここで、飯田グループは新市場を見出す必要に迫られる。この転進の際にも飯田氏の、さえた決断が見られた。

それは、先進国に見られるように、ブラジルにも大都市集中激化時代が来る、との見透しで、遠くサンパウロの中心街ガルボン・ブエノに大規模な二支店を開設したのがそれである。一店の電気器具専門店（冷蔵庫、テレビ、ラジオなど）は家主との貸借期限切れの問題で閉鎖したが、一方のスーパー・メルカード飯田は、地の利もあつて顧客の絶え間がない。

ブラジル経済の新しい変転期に直面して飯田グループが、さて今度はどの方面に進出するか興味深いものがある。

取締役社長 飯田 彦光

専務 飯田 茂刀

取締役 飯田 ワルデマル

北 野

聖市ルア・カルデアル・アルコヴェルデ六二一九（ピニエイロス区）電話 二八六・二六九二

エンパコタメント・デ・セライス

北野商工株式会社

スーペル メルカード

森田商事株式会社

本社 聖市 カンタレイラ街一〇七九

電話 二二七・六七四五

アヴエニード・ロウシノル五一（ブロクリン）電話 六一・五九三二

林・田 苗 商 会

本店 聖市カンタレイラ街七四五 電話三二・九三五八

スーパー店 聖市 ジョアキン・フロリアノ街六一七

大手メーカーは、大量に生産される商品の一つ一つ消費者に売っていたのでは日が暮れる。したがって、流通を合理的、経済的、能率的にするためには卸業者を必要とする。林・田苗商会はその流通機構の中の一つ。

だからといって同商会の場合は、特約店とか、代理店とか、そういう系列化したものではなく、どのメーカーからも仕入れ、どこの小売業者にも売る商法をとっている。

何から何まで売っているわけではなく、その商品構成は、食品、ベビーダ、日用雑貨、小間物、文房具、紙製品が主で、インポリオ、日用雑貨店フェイランテがほとんどの取引先。

大阪出身の林孝吉氏が義兄の田苗虎夫氏（同氏は三年前同商会を引退）と共同で、サンパウロ中央メルカード近くの問屋街に卸専門店「林・田苗商会」を創業したのは一九五二年。

すでに十八年の古いノレンである。おそらくサンパウロ市におけるこの分野での日系第一号だろう。

大阪商人のいい意味での、ガメツさ、粘り、で同商会は次第に事業量を増していく。

多角的事業経営へ

林・田苗商会は、経営主林孝夫氏の地味な性格とさほどPRを必要としない業種なことから一般的に知名度は低いが、しかし長

年の堅実な経営が次第に開花して、とくに近年は、驚くばかりの発展を見せている。

その一つには、傍系事業として発足した（一九六二年）紙製品、学校用カデルノ製造工場の建設。

もう一つには、スーパー・メルカード、これは昨年（七月、イタイン区ジョアキン・フロリアーノ六一七番に四十万コントスを投じて開設されたもので同商会では、近く更にサンパウロ市フランサ・ピント街に第二スーパー店を出す筈で着々と多店化の計画が進められている。

これまでの鳴かず飛ばずの姿勢が大きなはばたきに変りはじめたわけ。

現段階における林・田苗企業の従業員は七十七名年間売り上げ五五〇万コントスに及ぶという。

林・田苗商会の特色は、製造から卸、小売へと、流れ業務を目指していることで、このラインは今後ますます多角的に拡大強化していくことが予想される。

スーパー・メルカード・フォルモーザ

本店 聖市アベニード・ドットール・エドアルド・コーチング、
一六四四

(ピーラ・フォルモーザ) 郵便二四五四四

支店 聖市アベニード・ジョン・トレゼ、五〇(ピーラ・フォルモーザ)

〃 聖市アベニード・ギレルメ・コーチング、一五五七

電話 九二・五五一五(ピーラ・マリア)

〃 聖市ジャバクアラ区プロフェッソール・ソーザ・バイロ
ス街七一七五

一九五九年の創立で企業歴は僅か十二年と短いですが、すでに三店舗を開設、着実な発展ぶりを示しているものに、池田信次郎(広島県)を旗手とするスーパー・メルカード・フォルモーザがある。

池田氏は、サンパウロ近郊キンゼ・デ・ノベンブロで蔬菜栽培に従事していたが、急激な発展を見せているピーラ・フォルモーザ区に着目し、フェイラでの商業分野に進出する。池田家には、現社長の幸男氏以下四名の子息がある。この親子五名の協同により、フェイラから次には(一九五九年) スーパー・メルカード・フォルモーザ社を設立した。資本金八〇万コントス、当時のグループ戦力は従業員二〇名、ほかに運搬用車輛二台だけだった。

この全く新しいスーパー・メルカード方式の企業経営に池田一

家はあらゆる精力を集中した。この結果、発足から四年目の一九六三年七月、同社の第二店（現在では池田グループの本店となっている）をエドアルド・コーチング大通りに開設することとなる。

同じ地区内に第三店を開業したのは一九六六年、かくて池田グループは開設後、僅か九年の間に三つの店舗に拡大する。ところで、サンパウロ市を全般的に見て、中心街、又は古い住宅街は、すでに他の有力スーパー組織が進出している。

まだ新地帯で、しかも将来に発展の望まれる地区、これが今後のスーパー店の理想的条件となっている。

広い視野で全サンパウロを挑めた池田グループが着目したのは、一九六九年にはじまったサンパウロ市の地下鉄工事だった。

この地下鉄は最初に開通するのは南北線となっている。

池田グループではこの南北線駅予定地に近いプロフェッソール・ソウザ・バロス街（ジャバクアラ）に目をつけた。

本来から言えば、スーパー店網は、今までの三店のように、同一地区にあることが望ましい。

これは商品運搬、連絡の利便から考えても当然のことである。だが将来の事業量のことを考え合わせ、池田グループは一九六九年十月末、第四店をここに開設した。ジャバクアラ第四店は、月の家賃七千コントと言われるだけに、日系最大の店舗面積である。

事業量の拡大から、現在の同社の規模は、資本金百万クルゼイロス、従業員一三〇人、所有車輛十二台、月間売上二〇万コントスに達する。ところで、スーパー店経営の限本は大量仕入れによ

る原価引下げにある。池田グループの場合、いまや四店を合せて総売場面積、二千百平方メートル、これからがその大量仕入れの利点が發揮される段階に達して来た。地の利と規模の優秀性をかち得たスーパー・メルカード・フォルモーズの今後の活躍は極めて期待されている。

共営者 池田 信次郎

池田 幸男

池田 博志

池田 善春

池田 量美

スーパー・メルカード・サウデ

聖市 アベニード・クルシーノ三四八〇番

電話 二七五・六二五三

スーパー・メルカード方式の営業は、アメリカに発達したものに、多分に資本主義的で合理的である。

このサンパウロ市も近年、例えばポン・デ・アスーカル、ペギ・パギなどと大手スーパー店が、市内目抜き場所、上中流住宅街の中心を占領しつつある。

が、しかし、それらの企業は、たしかに資金動員力は大きく、企業合理化のつもりでも、内部には人の問題、商品標準化の欠点、な

どがあつて、莫大な資本をかけている割には利益率はあがらないようだ。

これに反して小スーパー店は少々都心を外れていても、家族ぐるみの経営の方針をとっていることから、それほど人件費は要らないし、商品をそのバイロの消費者に合わせて仕入れているので回転率も早い。

つまり小回りがきく。

そうした小スーパー店の特色を生かして成功しているものに「スーベル・メルカード・サウデ」がある。

同店の経営者本田康喜氏は、熊本県の出身、一九三四年の着伯というからそれほど古い移住者ではない。

日系スーパー店のほとんどがそうであるように本田氏もエンポーリオ開業が出发点となっている。

本田氏がビーラ・モラエス区クルシーノ大通りにエンポーリオを開業したのは一九五八年、その頃はまだジャルジン・ダ・サウデが漸く開けはじめた頃で、したがって、その延長線であるビーラ・モラエスはまだ土ホコリの町に過ぎなかった。

この地帯はたしかに伸びる、との本田氏の判断は見事に的中し、近年急激に発展、それにつれてエンポーリオ本田のモビメントも年々向上していく。

余勢をかって、これまでのエンポーリオをスーベル・メルカードに拡大したのは一九六九年のことである。

しかも広大な二階建の営業所を完成しての前進であつた。

昔から商売は、人、金、地盤とよく言われるが、本田氏に恵まれたものは何よりも人であった。

五男康喜氏はまだ三十才未満の少壮だがあふれる商才でスーパー店を不動のもとし、次男秀一氏も卸部を適確に支配している。本田氏は雑穀の仕入れ、ボルサ、セラアイスでの情報キャッチが主務で、あとはほとんど本田兄弟が切り廻している。

従業員三〇人、五台の配達車を駆使しての月間モビメントが三〇万コント内外、本田スーパー店はよき後継者を得て次第に発展していく。

経営主 本田 康喜

本田 平吾

本田 秀一

有限会社 スーパー・メルカード堀田

事務所 マレーシャル・デオドロ街一四一九

電話 四三・一二二二、四三・四一三〇、

(営業部) 四三・二二九五

営業部 アベニード・ゼツリオ・ヴァルガスー一七七

電話 四三・三〇〇三、四三・一一九九

雑貨部 マレーシャル・デオドロ街二八一一一三九五、

電話 四三・一五八七、四三・一一六六

三・二六六五、四三・四一三六

(サン・ベルナルド・ド・カンポ)

一九五〇年代後半から最適の工業地帯として着目され、特に自動車工場が何れもそこに本社工場を建設していることから、ブラジルのデトロイトの名で知られ、最近一〇年間のムニシピオ内人口増加はサンパウロ州内随一の高率を誇るものにサンベルナルド・ド・カンポがある。この工業地帯を地盤に、急激に発展して注目を集めているのにスーペル・メルカードを主事業とする堀田グループがある。

堀田グループは堀田俊一氏（愛知県出身）に始まる。堀田氏は渡伯後約二〇年の農業生活のち一九四五年、サンベルナルド市内で雑貨、乾物店を始めた。同時に青年期に達した三男二女の子供達の教育に専念することとなる。

サン・ベルナルド市を中心とする、いわゆるABC地区の発展にともなつて、この堀田氏の商店も順調な伸長を見せた。同時に一九五〇年後半、国産自動車の製造がふえて来るとともに、新興工業都市のABC地区は当然の事ながら急激な車輛増加となつて来る。この事情から堀田氏は雑貨店舗の隣接に自動車部分品の販売店を開設した。

ところで一九五〇年代末期は、ブラジルにとっては単に工業面だけでなく、全ての分野に於ける変革期に当たっていた。この年は商業面、特にスーパー・マーケット方式の店舗経営がブラジルに

も著しい進展を示して来る。この新しいスーパー・マーケット方式の店舗経営は極めて堀田グループの関心をよんだ。なかでも既に経営を担当していたカルロス氏を始めとする三人兄弟間では熱心なその経営法についての研究が始まる。

ペギ・パギ社を始めとする先発のスーパー・グループについて検討に十分な成算を得た一九六一年、堀田グループではこのスーパー・メルカード経営への進出を決定、企業体を現在の堀田有限会社と改め、先づ第一店をグループの根拠地マレシヤル・デオドーロ街に開設した。充分に研究しつくした後の経営であり、仕事は極めて快調な伸びを示す。かくて数年後には同じくサン・ベルナルド市内の

ゼツリオ・ヴァルガス大通りに第二店を新設するまでに到る。
現在、店舗数は僅か二店ながら、それぞれ充分に広い売場面積、さらに一九四五年以来の多い顧客層から、スーパー・メルカード堀口では八台の配給車輛を持って、単にサン・ベルナルド市内のみでなく、サン・カエターノ管内にまで活動範囲を拡げている。従業員数もすでに七〇名を越した。

いまやカルロス氏を始め三人の二世経営者の手に渡った堀田グループは、業務の合理化の面で著しい特徴を見せている。たとえばブラジルでも業界で最大の市場占有率を示しているNCR社（ナショナル金銭登録器）は、単にレジスターのみでなく、近年は電子計算機までと事務の合理化についての全ての機械類を製造し、更に自社製品購入者たちに対しては経営講習会をひらいて、それ

その企業合理化についてのサービス業務まで行なっているが、堀田グループの三名はこのNCR社の経営講習会の常時出席者であり、昨年はアメリカのオハイオ州レイトン市にあるNCR本社での国際経営近代化の集中講習にさえ出席している。

これらの努力の結果として、年間売上は七百万クルゼイロ強に達している。しかも商業分野の企業では比較的軽視される使向の強い固定資産の取得、さらにその消却にも極めて努力が払われており、現在の二つのスーパー・メルカード店舗、自動車部分品店、乾物店、事務所、倉庫等はいずれも自社資産、しかもその大部分は原価消却されてしまっている。この事は、特に一九六〇年代後半の、ブラジル全般の不景気のさなか、堀田グループは回転資金の面でも特に困難することなく順調な発展を示して来た。

ABC地区は今後ますますの発達が期待される。特にサント・アンドレー地区は自動車工業、石油化学工業を中心として今後の伸びははかり知れない。その地盤のうえに、今まで経営合理化を着々とすすめて来た堀田グループが、今後急激な事業拡張を示すことは間違いない。

果して何処まで伸びてゆくか何にもまして期待されるグループである。

経営者 堀田 俊一

堀田 カルロス

堀田 ネルソン

堀田 カルメン

スーパー・メルカード知花有限公司

本店 聖市カトアーバ街七五〇 電話 四二・六八一五

第一支店 聖市コスタ・バールス街九一二 電話 一二七三・

六九六七

第二支店 聖市コスタ・バールス街六六六（ビーラ・アルピー

ナ）

サンパウロ市のビーラ・アルピーナは、サン・カエターノ・ド・スールに隣接して労働者層住宅の密集するところ、その地帯の消費者に最も適切な商法で営業を行い、旭日昇天の勢いで発展しているものにスーパー・メルカード知花がある。

一九五〇年代、サンカエターノ・ド・スールは工業都市として急激に伸長をはじめた。

同市に接続しているビーラ・アルピーナ区も勢い著しい人口増加を示す。

そのブームのはじめ、つまり一九五四年六月、知花亀上氏（沖縄）は現在の本店所在地において食品雑貨店を開業した。

同店の位置はサン・カエターノ・ド・スール市まで僅か一キロの地点。

近くに、例えばマタラージ、その他の大工場があることから顧

客の太部分は労働者層、それに見合った仕入れに主眼を置いたことがヒットとなった。

事業が軌道に乗った時点、つまり、一九六三年、知花氏は広大な店舗及び倉庫を建築、企業形態を個人名義から「有限会社スーペル・メルカード知花」に改めている。

この時期になると六名の子息は、いづれも営業戦列に加わり、それぞれ極めて有能な経営者の素質を示してくる。

この豊富な人材に加えて、長年培った信用、更には、この他の特殊性をふまえての商業技術は、ほとんど外部からの大資本によるスーパー店進出を許さないまでの強固なものになってしまう。

前記した通り知花店は、サン・カエターノ・ド・スール、サント・アンドレ、ビーラ・プルデントとその商圈は極めて広く、本店だけでは需要に応じられないことから、同じ地区コースタ・バーロス街九一二に第一支店、続いて本年九月、同街六六六に第二支店を開設、他方十台の運搬車で各方面に盛んな配達を行っている。

従業員六十名。

知花スーペル・メルカードの特色はその取扱品目が日用雑貨、小間物、食品、飲料のほかに食器、化粧品、玩具、などと多岐にわたることである。

したがってその販売額も、売場面積との対比では極めて高い率を示し、二店で月間七十万コントスといわれる。

亀上氏を主斑とする若い二世経営者たちの意気は極めて旺盛。

ビーラ・アルピーナを中心に第三、第四の支店が開設されるのも時間の問題となって来ている。

代表	知花	亀上
共営者	知花	茂
	知花	義雄
	知花	一雄
	知花	光男
	知花	武夫

小串 商会

聖市アベニード・インコンフィデンシア・ミネイラ五五三（ビーラ・リカ）

シギノス・スーパー・メルカード

聖市アベニード・リオ・ダス・ペードラス一一七六（ビーラ・カロシ）

スーパー店の経営システムはいかにも庶民的である。
買い物の大小を問わず誰でも歓迎する。

自由に出入りが出来、自分で勝手にほしいものを選べるところ

が魅力。

それぞれの商品には正札がはられてあるので負けろだの、ならないだののかけ引きも無用、一般食品、日用品、肉、野菜とんでも揃うー、しかも安値と来ているので、どこのスーパー店も不景気知らずの繁昌である。

経営者側にしても、大量仕入れによる原価の引下げ（わざわざ買い出しに行かなくてもベンデドールが押し寄せる）人件費の軽減（普通は代金受取り嬢がおればいい）で結構儲かる仕組みになっている。

スーパー・メルカードは流通機構の新しい機能としてますます発展していくだろう。

ところで、スーパー店の第一条件は、なんといってもその位置、それによって店の運命は決定される。他店や他地域との競合状態もあり、場所の選択によって天井が決ってしまう。

したがって、スーパー店はあくまでも立地を優先的に考えなければならぬ。

その点、小串商会及びシギノス・スーパー・メルカードは幸よいスタートを切った。

同店経営者小串実氏（大分県、一九三〇年、リオ・デ・ジャネイロ丸で着伯）は旧移民のほとんどがそうであったように、コロノ生活にはじまり、のちパウリスタ延長線パウロ・ポリスで十三年間雑貨商を経営する。

豊富な商品知識と接客マナーを身につけ、加えて、なんとか一

旗あげなければと虎視タシタシとしていた小串氏がサンパウロ市の発展に目をつけないわけはなく、一九六三年先づビール・リカの中心に食品、雑貨店「小串商会」となつて現われた。

当時のビール・リカは文字通りの新開地、だが、小串氏の予想通り、この地帯も近年急激に発展をとげ、商圏内の人口増加と相俟つて、同店は次第に繁昌していく。

四年ののち、小串商会を母体として生れたのが「シギノス・スーペル・メルカード」である。

小串商会は依然として小串氏によつて支配され、シギノスは啓造（長男）、丈次（次男）基（三男）、力（四男）の四子息に経営を一任している。

両者の月間モビメントは四十万コント、開業七年目、早くも第三店の進出を検討中という。

代表	小串	實
	小串	啓造
	小串	丈次
	小串	基
	小串	力

ス
ペ
ル・メルカード・ビ
ラ・ゼリーナ

聖市 モンテイロ・ソアーレス・フイリ

才街三三 電話 六三・七九五三

ス ペ ル・メルカード・フローリダ

サン・ベルナルド・ド・カソポ市エレナ・

ジャケイ街三八

電話 四二・八二五一

フローリダ穀物卸商会

サン・ベルナルド・ド・カンポ市エレナ・

ジャケイ街八八（ルジ・ラーモス）

戦前の日本移民は、例外はあるけれども、そのほとんどが農業契約移民、一年又は二年間コーヒー園に就働することを義務づけられていた。

義務農年が終了すると、身近な歩合作にはじまり、資金蓄積の段階で、独立農或いは、商業活動に入っていくのが大半のコースであった。

スーペル・メルカード・ビーラ・ゼリーナの国場善三氏（沖縄県中頭郡具志川村出身、一九三〇年ハワイ丸にて着伯）もその一人。

国場一家が、奥地での農業に見切りをつけ、サンパウロ市、ビーラ・ゼリーナ区で小規模のキタンダを開業したのは一九五二年。国場氏は間もなく、野菜を主としたフエイラ商売を兼ねること

となる。

その間、資金準備の段階で営業所を自家固定資産としてしまい、スーペル・メルカード方式に改装したのは一九六四年のことである。

一キタンダから現在の三倍を所有するまでには十八年の歳月を要したことになり、その道程は、文字通り、爪に火をともし、石橋をたたいて渡る式の苦難だったに違いない。

しかし、後半の国場グループ企業は、若い有能な二世経営者達の協力に支えられ、順風の帆の勢いで発展している。

サン・ベルナルド・ド・カンポ市エレナ・ジャケイ街三八番（ルジ・ラーモス区）にフローリダ穀物卸商會を開設したのは一九六六年のこと。

周知の通り、同市は、ブラジル第二の工業都市、とくに近年の人口増加はすざまじい。

この地帯に国場グループが着目しない筈はなく、先づ、食糧品、米、フエイジョン、砂糖といった雑穀類、を主とする卸売部門を先行させた。

続いて軌道に乗った時点（一九六七年）同街八八番に第一支店を増設、現在にいたっている。ところで商業繁栄は、立地、市場動向調査、商品化計画、販売促進活動、経営者、この五つが大切な要因となってくる。

国場グループの場合は、本店が、ビーラ・ゼリーナ区を中心広場に位置すること、支店及び卸部を、サンパウロ市のベット・タ

ウンに進出させたこと、運搬車輛による販売促進、新進、気鋭の若い層によって運営されていることなど、いづれも、マーケティングの必須条件に結びついていて国場企業の今後はますます発展していくことが予想される。

代表 国場 善三

共営者 国場 世文

国場 世勇

スーベル・メルカード・ビーラ・ジバ

聖市 ビーラ・ジバ区アベニード・サポペンバ三六四〇

ビーラ・ジバはセー広場から十四、五キロの地点、ビーラ・プルデンテとビーラ・フォルモーザにはさまれた地区で日系居住者は比較的少くない。

鈴木パウロ氏がこの新興地でささやかなインポーリオを開業したのは一九五六年のことである。

店舗を構えたサポペンバ大通りは、いまでこそアスファルト舗装され、都会的様相をおびているが、その頃のそこは、土ホコリの道路脇に三流住宅が散在する新開町に過ぎなかった。

だが、ここビーラ・ジバもサンパウロ市の急激な膨張につれて人家が増し、インポーリオ鈴木も勢い賑いを呈することとなる。

ところで、日系のスーパー・メルカード経営者は、そのほとんどがインポリオやフェイランテ商人の優等生たち。

つまり、気長に資金と商品を蓄積し、優秀な接客マナーを身につけた人たちである。

鈴木パウロ氏もその一人。

これまでの経験による深い商品知識、消費者動向に副った商法、誠実なサービスでスーパー店鈴木は次第に伸びていく。ことにビーラ・ジバにまだ、この種の店がなかったことも固定客をつかむことに幸いした。

それにもまして、実弟ジョルジ氏とエレネ夫人の協力が繁昌を促した。

商店は人が財産の第一ともいわれる。

どこの店にも、どの商品をどれだけ仕入れ、いくらで売れるかを決定するすぐれたマーチャンダイザーが必要だがその役割は凡てエレネ夫人だという。現在のスーパー・メルカード・ジバはインポリオ時代からの資本蓄積も手伝って、一九六四年には早くも一千平方メートルに及ぶ営業所と付属倉庫、住宅を建築、従業員二十五人、月間売り上げ二十五万コントに達する繁栄を見せた。

ビーラ・ジバ・スーパー店の特色は店拡大主義よりも現在店の内容を充実させる方針にあるようだ。

人の問題もからみ、支店開設は、資本と労力の割に効率があがらない、という考え方である。ことに、資本にものを言わせて、雨

後の筈のようにスーパー店が出現する現状では、売り値の競争も覚悟しなければならず、甚だ危険だというわけ。

商品をより豊かに、現在店を唯一の根拠に配達網を拡大していく鈴木氏の経営方針が反映して、スーパー・ビラ・ジバの商品ストツキは次第に倉庫の中に山と築かれていく。

経営主 鈴木 パウロ

鈴木 ジョルジ

スーパー・メルカード・加藤有限会社

本店 聖市アベニード・クルシーノ一四九六（ジャルジン・ダ・サウーデ）

電話 二七五・七三五八

支店 聖市ルイス・ゴエス街一〇一六

大型スーパー・メルカードになると、その仕入れ先は一千商社を越える。

したがって商品の種類も二千に近く、中小店にしても、バイロ、規模、商品構成によつて多小差異はあるが、七、八百種に及ぶ。それだけの商品名を頭に入れ、品質、価格比をつかむのは容易なことではない。

そこにスーパー店管理の難かしさがある。スーパー・メルカー

ド加藤は、まだ開設四年の後進だが、その共営者たちは、いずれもフェイラで、雑穀、食品を主とする商業活動をして来たベテランだけに、その点では余り問題はなかった。

加藤四人兄弟（広島県出身一九三五年、モンテ・ビデオ丸にて着伯）が、ジャルジン・ダ・サウデの中心クルシーノ大通りに「スーペル・メルカード加藤」を開設したのは一九六六年三月である。

この地帯は、アウト・イピランガ、ボスケ・ダ・サウデ、ビーラ・モラエス三地区を結ぶ要衝地で、比較的高台に位置することから中流住宅の密集するところ。

日系居住者も多い。

この豊かな消費力をネラつての進出に狂いがある筈もなく加藤スーパー店は、開店当初から、押すなの盛況、昨年七月、店舗を拡張するまでの発展を示した。

加藤店は前記した通り、加藤嘉作氏を主軸として、雄次、勲、利行四人兄弟の共営、長兄への信頼が大きな精神的財産、みんながやる気一杯。見事なチーム・ワーク振りである。

同店の経営は少数精鋭主義をモットーとしていて従業員は二十人、配給車四台の陣容だが月間売り上げ三十五万コントという。

この数字は売場面積、従業員数の対比では抜群である。

「われわれは一般ブラジル人を客としている以上、ブラジル人の生活に対する考え方や行動、経済に対する思考を理解する必要がある。商売に関する限り少くとも日本人的意識を捨てなければならぬ」と、共営者の一人は言うが、加藤スーパー店の場合、そ

の考え方が、接客態度、商品構成にもよく現われている。

そうした客本位の謙虚な商法が支柱となつてゐる限り、スーパー・メルカード加藤はますます繁栄していくに違いない。(附記、加藤商店ではこのほどビーラ・マリアーナ区のスーパー・メルカード味村を購入第一支店とした)

共 営 者

代 表 加 藤 嘉 作

加 藤 雄 次

加 藤 動

加 藤 利 行

スーペル・メルカード・山内

聖市 コンデ・プラテス街二八二(パルケ・ダ・モツカ)

電 話 二七三・四六五〇

セレルツクス商事有限会社

聖市エミリオ・マレンゴ街一〇八六(タツアペー)

電 話 二九五・九九六二

スーパー・マーケット方式の経営はアメリカに発生した。

第二次大戦中ニューヨークの或る貧乏商人が、ガランとした店内に、ガラクタ商品を並べ、客に自由に選択させ、自らは出口に

立って代金を受け取る式の原始的ともいえる商売をはじめた。

窮すれば通ずるでかなり繁昌したという。

それにヒントを得て発達したのがスーパー店である。

サンパウロ市に同業が出現したのは一九五四年頃、現在ではその数も、ポン・デ・アスーカル、ペギ・パギ、ゴンサルベス、森田などを筆頭に約三百店に及ぶ。

そのうち日系は五〇店舗内外といったところ、サンパウロにおける日系スーペル・メルカードの特徴は、そのほとんどが周辺地帯に位置していること、もう一つには例外なく新しい世代が中軸となっていることである。

旧時代の人たちは、えてして、商売は、特別な人間関係によって成り立つものと考え勝ちだが、これら新人たちは、七面倒臭い日常の挨拶や、ややこしい対人つきあいでも商売をしていたのでは日が暮れるという。

したがって、凡ての面で事務的に、合理的に処理する。

事実、それはあらゆる企業面で言えることだが、若いエネルギーが前面に押し出されているところほど発展している。

山内グループ企業はその好例。

創立者山内盛篤氏（沖縄県越来村出身）は、すでに老年という理由もあるが、事業を全面的に子息三人に一任してしまった。

そして旧倍の事業量を見せている。

山内氏がプロミツソン郊外での農業に見切りをつけたのは一九五〇年。

先づ手がけたものは、フェイラ商人だった。のち、キタンダ、雑貨店、インポリオと順調に伸びていく。

スーパー・メルカードを開業したのは一九六六年のことである。しかも拡大な店舗を建築しての開始であった。山内企業の強味は、スーパー店と卸部の二本立て経営方式にある。

今後ますます激化するであろう他店との競争に勝つためには卸部を強化しなければならない。との意図から、一九六七年「セレルックス商事有限会社」を創設、両者のチーム・ワークで、戦力を不動のものにつくりあげた。

山内企業は創立四年の後進だが、すでに月間売上五〇万コントを突破する勢いを見せている。

社長 山内盛守

山内盛真

山内盛福

山内盛篤

スーパー・メルカード・ソール・ナッセンテ

聖市ゼネラル・アタリバ・レオナル街三三二〇番

（パラダ・イングレーザ）電話 二九九・〇三三四

スーパー・メルカード方式の経営がブラジルにお目見得したのは

戦後であるが、いまでは、サンパウロ市だけでポン・デ・アスーカル、ペギパギを筆頭に約三百のスーパー店が発生している。

そのうち日系は五十店内外といったところ、とくに最近は、思わぬところに忽然と日系店の進出が見られ、その数もまだまだ増加の傾向にある。

別頁でも書いた通り、日系スーパーメルカードのほとんどは、フェランテ商人、エンポリーオを前身とする。

例外として、商売はズブの素人ながら、資本力と家族構成のよさにものを言わせて開業に踏み切ったものに、スーベル・メルカード・ソール・ナセンテがある。

同店は具志堅進、具志堅古次郎（沖縄県島尻郡東風平村出身）の共営。

養豚から商業へ

具志堅兄弟はこれまで、サンパウロ市郊外カショエーラに、それぞれシャーカラを所有し、蔬菜作、養豚を業とした。

サンパウロ市の数多いレストラン、食品加工場などの残滓や野菜市場の廃物、糠、麦皮を飼料にしての飼育ならソロバンに合うという着想から養豚事業をはじめたというが、そのネライは見事に当り現在ではそれぞれ頭数七、八百に及ぶ他に比類のない規模に達している。

それにしても養豚業は、例えば高値なミーリョや芋類を飼料とするのでは事業的に成立たず、市内の残滓を集めての飼育にもお

のずから限界がある。事業のよしあしは別としても、もつと大事なことは成長期にある子弟達をいつまでも野菜づくり、豚飼いにしぼりつけておくのは賢明ではない、何か二家族共同体でやれる有望な事業はないものか、と思案にくれた。検討した結果として浮び出たのがスーペルメルカードであった。

そこで、とりあえず、パラダ・イングレーザ区ゼネラル・アタリーバ・レオノール大通りに一千二百平方メートルの敷地を購入（一九六七年）する。

とくにスーパー店経営の場合最も大事なことに立地の問題がある。具志堅兄弟が営業所の選定に慎重を持したことはいうまでもない。建築にしても各スーパー店をつぶさに見学、粋を集めての周到的設計をしたことから、大倉庫あり、前方は停車場、高い屋根、明るい窓、店内を一目で見渡せる事務所、などとサンパウロでも数少ない、豪華な店舗が完成した。

場所の選定にも狂いがなく、開店初月の売り上げも先づ上々、商圈もサンターナ、カランジルー、ツクルビー、ジャサナンに拡大、販売額は次第に上昇していく。

同店の働き手は具志堅兄弟を主軸に、七人の子息たちが四カウンター、仕入、倉庫とそれぞれ責任担当している。

「未経験ではあるし、どうなるものか不安だった、成せば成るの信念で押している」と具志堅氏は言うが、どうして消費層に合せての仕入れ、接客マナーにしてもベテラン顔負けの見事な経営振りである。

信神厚く、仲の良い兄弟、謙虚な人柄、家族一致、そうした美德に支えられ、ソール・ナッセンテは、年と共に発展していくことであろう。

経営スタッフ

具志堅 進

具志堅 古次郎

具志堅 清 進

具志堅 幸 雄

スーペル・メルカード・上原兄弟商会

聖市 アベニード・デプタード・エミリーリオ・カーロス一、一

二九番

戦後移住者といっても、ことに滞伯十三、四年組には成功者が多い。

本書で、すでに紹介した松酒（ポリスピン商工）郷野（精密機械工業）有馬（プラスチック工業）鬼塚（オシャン・プラスチック工業）直江（ゴザ織工業）の諸氏がそれである。

アメリカの有名な経済評論家ドラッカーは「その橋は危いかも知れない、或いは途中で落ちるかも知れない、危険があっても渡るというのでなければ、これからの企業は駄目だ」という意味のことを言っているが、戦後移住者には、とりわけドラッカー持論

の実践者が多いようだ。

共通して、思い立ったらパツとやる風の積極性、冒険性を持っている。

したがって勝負も早い、何かやり出して五、六年も経ったかと思うと、早くも頭角を現わしている例は珍しくない。

スーペル・メルカード上原の経営者上原真勇兄弟（沖縄県島尻郡小禄村出身）もその好例。

数少ない急速成長

上原氏は一九五九年八月の来伯というからまだ十二年そこそこ。郷土沖縄で、日本本土との食品関係貿易を業としたが、資金難から見事に失敗、これが渡伯の動機となった。

実弟真吉氏と共同で米作一年（ジャーレス）のち、サン・ジョゼー・ド・リオ・プレットに移り三年間米作に従事している。

大をなすには都会に限ると考えた上原兄弟は、四年目に出聖、ビーラ・サンタ・マリアでささやかなエンポーリオをはじめるところとなる。

米作であげた収益では間に合わず、同郷人、知人から金を借りまくつての開業であった。

「日本有数の大企業家松下幸之助にしたって、たった一坪の工場、百円の資本からスタートしたという、オレだって、何とかなる」というのが上原氏のその頃の口ぐせだったという。

とくに上原氏には、過ぐる沖縄戦では嘉手納予備飛行隊に所属

（二十一才）幾度か死線を越えて来た強者だけに、死んだつもりならどんなことでもやれる、といった斗志がみなぎっていた。

当時のビーラ・サンタ・マリア、つまりエンポリーオを構えた周辺は、漸く開けはじめたところ、家が建ち並ぶにつれて、店のモビメントも上昇を辿っていった。

勢を得て、こんどは牛肉店を開業する。

近隣に同業がなかったことから、この方も思わぬ売り上げとなった。

六年間の昼夜の大活躍は、ついに実る時が来た。一九七〇年四月になって、エンポリーオに付属する一千二百平方メートルの敷地を購入、売場面積七百平方メートルに及ぶ店舗を建築、スーパー方式に改装するまでにこぎつけている。無一文から出発して僅か十一年目に大スーパー店の主になった急速成長のチャンピオン上原氏はいま第二店の増設に余念がない。

代表 上原 眞 勇

上原 眞 吉

上原 眞 宗

上原 眞 輝

上原 眞 正

内 間 兄 弟 商 会

聖市 バロン・デ・ヅプラット街三八五番 電話 三

四・二三〇〇

パルケ・ドン・ペードロ・セグンド八〇番 電

話 三四・二六九九、三六・一三〇四

バアウマン街二二番(セアゼス付近)

マンモス都市サンパウロ市の台所セアザ(正確にはセアゼス)は、カルバリーオ・ピント聖州知事時代、プラノ・デ・アッソンの最大事業として着手され、(一九六四年)続いて、アデマール・デ・バーロス知事に引きつがれ、一九六六年三月ナテル知事によつてイナウグラソンのテープが切られた。そこはサンパウロ都心から西北十六キロ、バイロで言えばラッパ区の西はずれ、ピニエイロス区の北方に位置する。この南米一を誇る大市場セアザの近接に、広大な店舗を構え活躍しているものに内間兄弟商会有る。

バナナ栽培、販売から出発

長年ジュキア線アンナジーア、及びペードロ・バーロスでバナナ栽培をしていた内間角太郎氏(故人、沖縄県国頭郡本部町)が自家生産物の直接販売に着目、先づ長男博氏を出聖させ、中央蔬菜市場近くバロン・デ・ヅプラット街に「内間内外果実店」を開業したのは一九五二年のことである。

同店がやや軌道に乗った時点で、内間一家はあげてサンパウロ市へ移転、続いてパルケ・ドン・ペードロ・セグンド八〇番に第一支店を増設することとなる。

セアザへの進出

内間兄弟がセアザの入りに自家建築（建坪八〇〇平方米）をしての第三店を構えたのは一九六九年、第二店開業から雌伏十六年目である。

セアザは周知の通り、陽が西に傾きかける頃になると、目白押しに農産物の集荷するところ、横づけされるカミニョン、商用自動車の数は、一日に延べ七、八千台に及ぶといわれる。

そうしたインシン極る市場を背景としての商取引で、内間商会も勢い事業量を増し、セアザ内にボックス（第四店）を設けるまでに発展した。

内間グループの主力は内外果実（ラランジャ、ポンカン、アバカシー、メランシア）で、そのほとんどが委託販売、遠くはアララクワラ、パウリスタ延長線、ジュキア沿線から入荷する。

西瓜、アバカシー王として全伯的に知られているバウルの吉田小田兄弟や、厩大なラランジャ畑の所有者、四、五を取引先としていることも事業上の大きな強味となっている。

同商会第三店には長さ三〇米に及ぶ新鋭自動ラランジャ水洗撰別機が据えつけられ、一日に約一千箱のラランジャが直売、又は

第一第二、第三販売所に転送される。年間販売額は概算三六〇万
コントという。

内間グループの商法は誠実一本。

中心をなす博氏の人柄と信用で業運は次第に上昇することが期
待される。

代表 内間 博

内間 秀雄

内間 義守

内間 栄喜

内間 正義

ロージャ・ニッポン

聖市 シルバ・ブエノ街二四五二番 電話 六三・七〇五六、二
七四・〇三〇二

ロージャ・ニッポンはイピランガ区を縦断するシルバ・ブエノ
街の終点サツコマンに位置する。

この地帯の商店は、五、六年前まではなんとなく、自分のカラ
の中で商売をしているといった風で、街を歩いていても商店から
伝わる商戦の熱気はほとんど感じられなかった。

ところが最近、イピランガ区から押し寄せる膨張の波と、地

元サツコマン自体の発展で俄かに活気をおびている。

その商店群中で一段と目立ち、客の出入りの激しいものにロージャ・ニッポンがある。

同店は一九五八年林寿雄氏（熊本県下益城郡城南町出身）によつて創業された。

長いことノロエステ線アラサツーバ管内やチエテ植民地で日語校の教師をつとめていた林氏が、さて出聖しての商売という段になり、書籍、教科書、文房具店開業に着目したのは極めて自然であつた。

武士の商法で当初はなかなか板につかず苦汁をなめたことは想像に難くない。

ところがロージャ・ニッポンは、はじめの頃の、いわばトータル専門店から次第に百貨店システムに切り換えることによつて伸びを見せはじめた。

ロージャ・ニッポンの現在の商品構成は前記した書籍、一般教科書、文房具を主体にし、贈答用品、玩具、グラバドル、写真機などの関連品。

売り場面積は約一千平方メートル、店の奥はアロイヨ・オランダ街に抜けているので正面での混雑をさけるため、仕入れ、販売品の積み下しはすべてそこで行われる。

店内にはストック百万コントスといわれる商品が所狭しと陳列されている。

だが、ロージャ・ニッポンの場合はこういうものを置いた方が

いいとか、あの店も置いてあるから、といったような分裂症的な陳列ではなく、客層に結びついた商品を重点的に揃えているので雑然した感じにはなっていない。

関連する商品を近接して陳列することによって相互の販売を刺激するといった考え方にもとづいているのであろう。

百貨店システムの繁栄のカギはどのようなように自店の商品同志を関連させるかにあるとも言われるが、その点、林氏の経営手腕は一応見事といっている。

薄利多売がモットー

ロージャ・ニッポンは安く売るということで定評がある。

小売値を安くするためには有力メーカーとのパイプを太くし、特約、大量仕入れによって、コスト・ダウンを計るのが根本的な問題とされるが、ロージャ・ニッポンは、例えば玩具の場合エストレイラ、アーチマ、トロールなどの有力メーカーと密接に結びつき、奥行きの深い品揃えをしている。

他方同店は、最近になって卸部門を開設、聖市近郊、ABCを中心に盛んに卸販売を行っているが、そのことも勢い安値販売への強味となっているようだ。

最近では長男、次男もそれぞれ成人し、戦列に加わっている。

それらの若い有能な世代の参加に支えられ、ロージャ・ニッポンは更に新たな展開・発展を見せるに違いない。

反物専門店

おろし及び小売

みなさまの店

柄 澤 呉 服 店

聖市 ルア・カルデアル・アルコヴエルデ二六四一〜二六四五

電 話 二八六・七九七〇 ピニエイロス

農協組合

漁業組合

種鶏場

生産者団体

コチア産業組合中央会

本部 聖市ピネイロス区カルデアル・アルコベルデ街二五三

九

電話 二八二・四四一

写真（会長）

一九二六年二月、コチア産組を産み出す原動力となったモイ・ニョベリーヨ殖民地入植者の数は約七十家族に達し、一戸平均の植付け面積三・ニアルケール二軒に一台の割でカミニオンを持つまでになっていた。

当然バタタの生産量は増加を辿ったが、その結果として、山と積まれたバタタは雨で品質が落ちる、商人につけこまれ値段をたたかれるなど、販売上不利な面が続々と出てきた。商人の横暴に対抗するためには、倉庫を建て販路を拡大しなければならない、というのは必然的な要望であった。

こうした状況に呼応して、サンパウロ総領事館でも、産業組合設立の必要性を邦人集団地によびかけ、補助金の供与を明らかにした。

その頃、訪日していた下元健吉は当時盛んな活動を続けていた日本の農協の息吹に触れ、産組に関する知識を吸収して帰伯した。彼は早速友人にはかり、本格的な組合設立運動を開始した。

まづ早急に倉庫をつくるべし、としてその資金を集めにかかった。

その計画は全植民の共感を呼び、協議が繰り返され、組合設立相談会を開いたのは一九二七年九月のことである。

待望の創立総会が開かれたのは同年十二月十一日、出席者は組合運動の本元モインニョ・ベリーヨの大部分と、ジャグアレー、モーロ・グランデからの参加もあつて八十三人。

満場の熱狂的な賛成で、ついに、ブラジルで最初の農業協同組合「有限責任株式会社、コチア・バタタ生産者産業組合」が生まれた。役員選挙の結果次のメン・・バーが選ばれたが、そのほとんどが二十代の若手だったことも特筆に値する。

理事長	下元	健吉
専務理事	中尾	熊喜
会計理事	森	鶴喜
監査役	矢野	梶治
	宮崎	初次
	山下	亀一

組合初の危機

一九二八年から組合の活動がはじまった。先づその年の一月ピネイロス市場前の土地一万平方米を購入、総工費五十九コントを投じて待望の倉庫を建築、翌年更に一棟増築される。

さて、組合が事業らしい事業を始めたのは肥料の共同購入、そ

の時事務員として雇われたのが永井好道で、従業員第一号だという。

数年の好況で生産者の意気はまさに軒昂としていた。

ところが、その前途に襲ってきたのがアメリカ合衆国にはじまる世界的な経済荒慌である。その不況は、第一次世界大戦で異常に高揚した世界経済が、こんどは反動として一挙に低下を見せた。

勿論ブラジルでも諸物価は暴落を続け、銀行、商社の倒産が相次いで出る未曾有のパニックで、その余波で組合も巨額の赤字に見舞われ、一時はその存続が危まれる窮状を呈した。千頭正頼、山本友安、矢野柁治、西村一喜、中尾熊喜、桑原直哉、旦固保、上村進、島原巳代治、宮崎初次、村上誠基、吉本亀、吉本義清、諸氏が計七十コントを出資し、難局を切り抜けたのはこの時代で、いわば組合の助け船となった。

組合法 の 発 布

一九三二年、ブラジルに初めて協同組合法が出来た。

これまでは、産業組合とはいってもその定款は株式会社法によったもので、特別の保護もなく、一商事会社にすぎなかった。

この協組法と共に協同組合奨励局が設置され、この時点で組合も「コチア産業組合」に改称、名実共に協同組合として本格的活動に入った。以来、日本人の野菜栽培者が増加し、種類と生産量が増えたのはいうまでもない。

直ちに蔬菜部が設置されたが、それも組合が本来の歩みを初めるようになった事情を反映した結果である。いくつかの危機を乗

り越え、内部機構も次第に整備され、事業地域を拡大するにつれて組合員も激増した。

その頃すでに組合のイモの年産高は三十〇四十万俵に達し、サンプアウロ州の約半分を占めるほどだった。

事業部 の充実

一九三五年、倉庫の近くに本部建物が完成した。こうして外観を整える一方、内部機構も徐々に充実していく。

その一つに購買部の設置がある。

組合員の増加につれて肥料の使用量も激増したが、一九三三年頃から組合は、商人の手を離れて、肥料消費高の九〇%を直接輸入供給するようになった。

又、種イモもアルゼンチン産に変え、続いてオランダ産の優良品種を導入、好成績をあげている。

組合の基本事業たる販、購、信の三部門は、一九三一年頃すでに確立されていたが、これに続いて、一九三五年から厚生事業にも着手するようになった。

協同組合の目的は、生産物を有利に販売し、必要品を安く供給するだけにとどまらない。これによって生まれる利益で、組合員の生活向上を計ることこそ最高目標であり、そこに組合の存在意義も認められるという考え方にもとづく。

とくに農村文化がおくれていた頃のことでもあり、教育や医療は切実な問題であった。

厚生事業の一つとして組合はまづ医療部を新設し、予防衛生の徹底を計ると共に、無料診察、巡回治療につとめた。

こうした著しい発展に伴い事業資金額も巨大なものになっていったが、その不足をカバーする方法としてとられたのが出荷売上上の二%積立であつた。

その時期に更にもう一つ大きな改革が行なわれた。

それは共同計算制の採用である。

つまり出荷物を品質審査によつて等級に分け、販売代金はこの規格に応じて各出荷者に配分する方法で、一九三七年九月から実施された。

この制度はブラジルでは初の試みであり当初は不公平という声も聞かれたが、次第に認識され、販売業務の合理化を促すことになったことはいふまでもない。

事業地域の拡大

今日、養鶏生産物はバタタ、トマト、カフェーなどと共に組合の主要産物の一つに数えられている。ブラジルで、養鶏事業と呼べるものは一九二六年フランス人により聖市近郊ではじまった。日本人が本格的にとりかかったのは一九三四年頃からだったが、それもまだ小規模のものだった。

バタタ一本の農業に不安を感じて養鶏を組み合わせた多角農こそ農業者の在り方だといふので、一九三六年頃から蔬菜部の主催で毎年養鶏技術の普及を目的とする懇談会が開かれている。

コチア産組援助のもとに養鶏研究と孵化事業を目的とするKT協会が発足したのは一九三七年十月、この協会（中川賢一、古田土芳次、田辺重次、安達茂一郎が中心）ではレグホンの優良種を仕入れ、一方立体孵卵器を導入、ヒナを分配するなど着実に成績をあげていたが、一九四一年になってKT協会は組合に併合され、名実共に組合の事業の一環となり発展の原動力となった。

このようにコチア産業組合は創立十年後すでに一千三百人の組合員を擁するブラジル第一の産業組合に成長する。

組合はサンパウロ郡及びその隣接郡に事業地域を拡げたのを皮切りに、破竹の勢いで他地域にも伸びた。

組合奨励局はこれに対しては、協同組合の公式論をもとに反対した。

しかし、ブラジルの置かれている状況に即して考えるとこの公式論には無理があつた。

コチア側では地方の小地域を事業範囲とする小組合では、その活動に限界があるという点を力説して結局許可をとりつけた。

その結果として一九三五年に、バルゼン・グランデとモジ・ダス・クルーゼスに地方倉庫を初めて設置し、以後続々と増加していった。

大戦と理事の交替

一九四一年、日米の戦端が開かれた結果、ブラジルは翌年一月二十八日、日本との国交断絶を宣言した。

そのため日本人移民は敵性国人扱いを受けることとなり、日系資本の有力な商社、銀行、工場などは資産を凍結され、経営の実権をブラジル政府に押えられることになった。

日系組合は、農業生産に携っているとの理由で、資産凍結や解散の憂目を見ることはなかったが、政府の任命した管理人のもとでブラジル人の理事による経営が指令されたので、これまでの日本人理事は後退を余儀なくされた。

写真（産組本部）

従って一九四二年六月の総会では、ブラジル人組合員から理事、監事を選び、戦時中を切り抜ける方策として、理事長には、組合の顧問弁護士マノエル・カルロス・フェラーズ・デ・アルメイダ氏を、当てた。

この時、監事の一人に井上ゼルバジオ氏が登場することとなる。こうして誕生した新理事会は、当初の懸念を吹きとばし、立派にこの難局を切り抜けた。その時の理事長フェラーズ氏は戦後も理事長としてとどまり、下元専務とのコンビで大きな功績を残した。

戦後コロニアの変動

戦中戦後の混乱を経て、コロニアは漸く建設的な動きが起ころはじめた。

その最も大きなものは、それまで、帰国と永住との間をいきつもどりつつして落着かなかった移住者に「おれたちの生きる場所は

ブラジルだ」という固い決意が生れたことである。

一穫千金の夢を追う投機的な考え方から「小さくとも地主に」「大きな利より確かな利」に変わり、又子供の教育についても一層真剣に考えるようになった。

組合も、こうした社会状況を背景に、眼を見張るような発展をとげていった。

というのは、先づ組合員の激増があげられる、大戦の始った年の組合数は二千、終った年が三千、一九五二年にはついに五千人を突破した。

次に事業地域の拡大、これには道路網の充実と相俟って、取扱い産物の種類と数量も飛躍的に伸びた。

例えば卵の販売量を見ると、一九四一年度には百万ダース足らずだったのが、一九五二年には五百六十三万ダースに達し、バタタ、トマテと並んでコチア産組の三大生産物となったほどである。

このような組合員、取扱い生産物の増加で、当然、組合の施設拡張の必要が生じてきた。サンパウロ市の中央に、トマテ、野菜を販売するウルバーノ倉庫を設けたのをはじめ、カンピーナス、ピンダ、スザノ、ジャグアレー、サントス、その他に土地建物を購入し、タピライに六千ヘクタールの原始林を購入して製材所を設けたほか、モイーニョ・ベリヨに約百ヘクタールの農事試験場を新設した。

又、ジャグアレーの肥料、飼料配合所が一九五〇年、同集荷倉庫が五三年に完成するなど驚異的な発展をとげていく。

戦後、移住史に一時期を画したコチア青年移住業務は、一九五五年に開始された。

当時、日本はまだ混乱から抜け切らず、多くの社会問題を抱えていたが、その一つの農村の、二、三男対策の一助として、これらの青年をブラジルに呼び、活動の場を与えようというものだった。

この業務は一九六六年、初期の使命を果たして終止符が打たれたが、その間渡伯して来た青年の数は二千五百人に達し、大半がすでに独立、順調な生産活動を続けている。

体質改善期を迎えた組合

新都市ブラジリア建設を機に（一九五五年、六〇・・・）インフレは次第にその昂進の度を増し、ブラジル経済に多大なヒズミを生じた、一方、工業化の波、めまぐるしい経済機構の変遷に伴い組合も新しい時代、新しい体制に即応した体質改善の必要に迫られた。

時代の要求に応えて、組合は、新技術の導入による農業の企業化、計画的で、合理的な営農による生産コストの低減、生産上の指導を行う一方、組合自体の諸改革、例えば、流通機構の進展に適合する販売体制の確立、マンモス化によるマヒ症状に対処するGP体制事業部の改編或いは、評議員制度の改善などなど次々に実施していった。

創立期に於て、組合は、日本人農業者の、少数者としての精神

的なものを含めた種々の不利な点を克服するための組織という傾向が強く、経済の面では、中間商人たちの不当な搾取を排除するという比較的単純な行為を行うことで充分存在意義があつた。しかし時代の推移は、組合の在り方を次第に変えていった。

つまり、少数者のハンディキャップを克服するためという多分に精神的な要素が弱まると共に、これに反比例するかのように、経済的な比重が増していった。資本主義の著しい結果である。

こうした事情から、組合は、新しい組合の在り方として、経営の多角化という方策を打ち出した。そのあらわれが、輸出業務の促進であり、CODA I の設立、RICE I A の強化、各種産物の加工開発などである。

いづれもまだ創設日浅く、その成果を問われるのはこれからである。

中央会体制で新しい歩み

ブラジルの協同組合法は、一九三三年に初めて制定され、三年の改正を経て以後二十数年を経過している。その間、時代の推移と共に、現状とのズレが拡がり、当局及び組合開拓者の間で新しい協組法制定の必要が叫ばれ、一九六六年十一月に新法が発令された。

コチア組合の中央会への改組は、この新組合法に基いて実施されたものである。

新協同組合法の単位組合の事業地域は、一郡或いはその隣接郡

に限定されるという明確な規定により、組合は、従来の単位組合のままでは存続が許されなくなった。従って、コチア産組でも早速準備にとりかかると共に、この改組を、単に法的な必要に応じた措置に終らせず、これを機会に、抜本的な組織の再編成をするように意を注いで来た。厩大化によって、ともすれば意志の流通を欠く傾向も見られた組合と組合員の間に、強い絆を結び、中央会と単協との業務分担による運営合理化を計り、更に地域的な特色を生かした生産体制の確立をねらったわけである。半年以上にもわたる研究期間を経て構想が固り、一九六六年五月の臨時総会で正式に改組を決議、単協編成にとりかかった。

こうして出来上ったのが、サンパウロ緑地帯、聖北、聖南西、聖西、北パラナ、リオ・デ・ジャネイロ、南麻州の単協からなる現在の中央会体制である。

一九六七年十一月、INDA（内国農業開発院）から単協の認可が下り、実質的な歩みをはじめることとなる。

今後のコチア産組は、分立と統合をどのようになく組み合わせていくか大きな課題を背負っているとも言えよう。

活発な組合員の出資事業

コチア産組といえば、バタタ、タマゴ、野菜と結びつくのは当然だが、近年は油脂、食鶏、冷凍、繊維といった加工部門にも急速に伸びを見せ、組合の体質にも次第に変化の様相が見える。

中でも目立っているのは食料油部門、昨年度のコチア産組の落

花生入荷は一二〇万俵、大豆三十二万俵、棉実一万トンといわれるがその原材料から搾油された食用油の販売額は三千万クルゼイロス、同産組販売総額の十二%を占め、バタタ、鶏卵に次いで二位にある。

ことしの食油原料の取扱いには更に上回る予想から、同産組ではロンドリーナ、アダマンチーナ製油工場、及び提携会社コダイの出資するジャタイジンニョ、イルパサ、コンポール会社でもさばききれないと見て、更に他工場とも搾油契約を結ぶといった好調ぶり。

産業組合の場合は、その目的、使命或いは法規上からも営業会社の設立には問題があることから、コチアでは窮余の一策として、産業組合員の出資形式による企業、合弁会社組織、提携事業に乗り出した。

この動きは、これまでになかった新しいケースで各産組の中でもことにコチアが積極的、さすがに大コチアの貫禄を示している。

その一つに コダイがある。

同社は一九六五年十月の創立(資本金一千万コントス、社長西村一喜、専務谷垣皓巳)組合及び組合員の利益擁護を目的として発足したもの。

現在ではすでに支会社、孫会社と、十指を上回る企業体に伸展している。

コダイ傍系の主なるものに、一九六八年、アサイ棉花、ACA

Lとの合併によるSIPASA製油会社（

資本金三七八万コントス）があり、他方一九六九年には日本の共栄生命、東京海上火災との提携でコンコルジア保険会社を設立、続いて、同年ブラスル銀行、工業銀行、ウルトラなどの大手企業との共営で、スーペル・ジェットロを創業、食品冷凍分野にも進出している

コチア信用組合の発足

新しく実施された組合団体改革法令五十九号によつて農産組合は信用業務を廃止するか、又は農業信用組合を開設するか、どちらかを選ぶことを規制された。

コチア産組では直ちに農業信用組合方式を彩用、中央銀行の承認を得て、一九六九年七月一日から「コチア農業信用組合」(CAC. COOPERATIVA REGIONAL DE CREDITO RURAL LTDA.) を発足させた。

コチアとは別個の法人組織で、この信用組合も矢張り組合員の出資によるもの、組合員出資の三倍額を中央銀行が融資運営されている。

コチア産組現役員

中 央 会

会 長 井上ゼルバジオ・忠志

専務理事 谷 垣 皓 巳

理事 小川安男、相川政雄、大久保淡男、ジヨゼ・ムニス・
ゴンザガ

監事 井上敏夫、小林二男、前田由松

聖北農協

理事長 黒川正巳

理事 石元忠重、渡辺光一、津野長大、官本綾彦

聖西農協

理事長 小野正利

理事 丸木春治、井本史郎、太田忠雄、西徹、溝口玄石、

大峽弘

聖南西農協

理事長 村松吉次郎

理事 角田歳丸、川上円雄、田村精郎、下元謙三郎

南パナ農協

理事長 高草格

理事 山口英樹、山本辰雄、高橋新之助、山崎朝次郎

北パナ農協

理事長 小笠原一二三

理 事 徳本正夫、山本勝雄、木村正明、下野義雄、原正直、
福島尊文

聖市近郊農協

理事長 大 平 和 夫
理 事 小川吉辰、木田藤作、田畑稔、早乙女慶利

リオ農協

理事長 簀 戸 力 男
理 事 川本雄太郎、岡崎透、川江直太郎、松永源次

南マツト・グロッソ農協

理事長 福 田 盛 義
理 事 杉本又栄、別府総男、石上利七、出合一男、飯山達

雄、只野直吾

信用組合

理事長 井 上 ゼルバジオ・忠志
副理事長 井 上 清 一

チエテ産業組合

チエテ産業組合は一九三四年ペレイラ・パレット・チエテ植民地の農業者一二〇家族によつて創立された。チエテは、アリアンサ、バストス、トレス・バラスと共にブラ拓植民地として知られたところ、現組合員は二二〇名、生産物は棉花、鶏卵、畜産、ミールヨで、年間実綿二十三万五千アローバ、鶏卵七万箱を取扱い、購買額は（飼料、農薬品、肥料、日用雑貨）二百万コントスに及ぶ。同産組の主な施設は組合本部、購買部、精綿工場、精米工場、飼料工場などで他方直営牧場、直営養鶏場を所有するなど模範組合として知られている。八木専務は理事補佐、常務理事を経て一九五五年専務に就任、現在サンパウロ協同組合中央会専務を兼務する手腕家である。

理事長	中山	武
専務	八木	健治
常務理事	秋末	貞夫
〃	山本	正夫
理事	関	保三郎
〃	近藤	一仁
〃	和田森	憲造

南伯農業協同組合中央会

本部 聖市メンデス・カルデイラ街三〇〇 郵函 二九八六

電話 二二七・八八二二（PBX）

南伯農業協同組合中央会の創立は一九二九年十二月、当初の組合員はマイリポラン・ジュケリー植民地を中心とする僅か四十九名のバタタ栽培者で、個々のバタタ販売から生じる不便と不利益からまぬかれる対策として、共同販売組織を持つこととし、ジュケリー植民地の名に因んで「ジュケリー産業組合」と名づけ発足したのが南伯農協中央会の前身である。

いまでこそ同産組はコチアと並び立つ規模に伸展しているが前半の道程は、決して平坦なものではなかった。

ジュケリー産組時代

ジュケリー産組の活動は、先づサンパウロ市ツクルビー区に倉庫を借り、バタタの共同販売肥料の共同購入から出発しているが、すべり出しはよく、四年後早くも同地区に広大な敷地を購入、バタタ、肥料倉庫を建設するに至った。

ところが、生産物が次第に増え、取引がサンパウロ中心部に移行しはじめると、都心から十キロ遠方のツクルビー倉庫では不利、不便を生じたことから、切角の倉庫を放棄し、一九三六年、穀物取引の中心であったミゲール・カーロス街に進出することとなる。

その間一九三四年から三五年にかけての未曾有といわれた干害はバタタ栽培者に大きな被害を与え、野菜、果樹、養鶏に転向するものが続出した。

ジュケリー産組が、サンパウロ中央市場内に蔬菜部を設置したのはその頃である。

同組合は創立以来の十年間というものは、専務理事の椅子をめぐって絶えず紛争があつた。そのために、組合員の脱退を生み、組合員数も僅か九十二名に低下、その上財政も頗る窮乏の状態に落ち入った。

そうした最中、つまり創立十年後、組合員の要望によつて、中沢専務の登場となる。

ところが紛争の解決をみてほつとする間もなく第二次世界大戦が勃発した。

周知の通り、在伯邦人は敵性国人としての取扱いをうけ、その企業、財産はブラジル政府の管理下に置かれ、ジュケリー産組もその役員はすべて伯国人組合員の手になねられることとなった。

勢い中沢専務も天下りした伯人専務理事の補佐役という名目で業務を継続することとなる。

やがて終戦、中沢専務の必死の努力によつて漸く軌道に乗り、活動もサンパウロ州全地域、パラナ州へと範囲を拡大していく。

その時点、つまり一九五四年、ジュケリー産組は名称を「スール・ブラジル中央産業組合」と改めた。

第二次發展期

南伯産祖は、南伯の中沢か、中沢の南伯かとよく言われる。

中沢専務のワンマン性はつとに有名。

だが、これまでの迂余曲折、確度かのピンチを乗り越えて、南伯を不動のものに築き上げたのは中沢専務の非凡な経営手腕と言っている。

中沢専務は根が清教徒的な人生観の持主だけに、常に私利私欲を離れ、あくまでも生産者側の立場になり、しかも最も有利な運営を生み出すことに専念して来た。

南伯の特色は、中沢氏の性格を反映して信用第一、例えば、組合員にしても量より質、自己資金による運営、支払いの迅速、現金購入、どの分野にも着実性が見られる。

そうした中沢式の経営法、綿密性は勢い生産者、従業員の信頼となり、近年の南伯は合計四十八の出張所を設立、更にコーヒー精選所九、精米所三、種鶏場二、農事試験場、食鶏処理工場、など多くの施設を所有、年間の販購買取引額一億クルゼイロス、株券及び積立金二千万クルゼイロスの巨額となって現われた。

これまでの、カルロス・デ・ソーザ・ナザレ街の建物が手狭になつて来たことから、メソデス・カルデイレ街に広大な本部を建設したこともまだ記憶に新しい。

本部付属の機関には、法律相談部、歯科医療室、薬種部、医療部、共済保険部、食堂があり、組合員子弟の勉学向上を計る目的で、タマンダレー街に寄宿舎を設備、他方、奨学制度を設け、経

済的に不如意の組合員子弟教育に資するなど、社会福利事業にも大きな功績を示している。

南伯の運営機構をあげると、主なるものに生産物を有利に売捌くための販売局、農家の必需品を安値で供給する購買局、農業面の技術指導、優良種子、苗木、ヒナなどを供給する殖産局、安くて良い土地を一括に買い求め、組合員に分譲する柘植部、信用部、運輸部などがある。

三十八単協 の誕生

南伯中央産組では新組合法にもとずき、これまでの四十八地方の出張所を基に三十八単協を決定、名称も「南伯農業協同組合中央会」と改称した。

したがって全伯にまたがる七千名の組合員はそれぞれ最寄りの単協に加入することとなり、一九六九年一月、新体制による事業活動に入った。

中央会、及び各単協の役員は次の通りである。

理事長 アンジエロ・ザニニ

専務理事 中 沢 源 一 郎

書記理事 酒 井 清

常務理事 カルモ・オルタレ、富森敏雄、岩崎秀雄、高橋ネルソン

相談役理事 中村正、白石義夫、山本精治、吉野一郎

監 事 田中里二、木村正治、森西理

単協役員（上、理事長、下、支配人）

マイリボラン単協 渡辺 正光、吉川 静男

グランデ・サンパウロ 〃松村 義夫、岡部 和夫

バストス 〃 田中 里二、水野 幸作

ポンペイア 〃 石井 一也、栗山 正夫

マリリア 〃 稲波順太郎、篠崎 邦夫

アシス 〃 中村 一男、狩屋 正雄

パラグワース 〃 阿部 周一、白川 光次

プロミツソン 〃 中村 正、城崎 茂夫

クリチーバ 〃 唐沢 文理、加納 嘉幸

スザノ 〃 行徳 八郎、北村 秀二

インダイアツーバ

〃 南出 正義、村井 正範

バーレ・ド・パライーバ

〃 木村 正治、山中 幸一

ピエダーデ 〃 石部 春彦、戸田 利春

バレットス 〃 山本 博亀、増田 政勝

マリंगा 〃 吉野 一郎、猪熊 貞雄

イラブルー 〃 山本 清治、山岸 貞夫

オズワルド・クルース

〃 高橋 静志、山本 幸隆

イタペチニンガ 高橋 信也、小野 忠司

アチバイア 森西 理、柴田 民夫

ピラール・ド・スール

〃 佐々木 正数、岩井 靖雄

ジャーレス 〃 下阪 藤五郎、浅原 昌雄

グワインペー 〃 後藤 作太郎、上山 治

ランシヤリア 〃 村田 典太郎、阿部 俊勝

ジュンジアイ 〃 日野 薫、呉田 義雄

ドラセーナ 〃 大西 益恵、有坂 正

アラサツバ 〃 福島 昌治、尾崎 次郎

カンピーナス 〃 吉田 亀三郎、池田 啓之助

グワイーラ 〃 伊藤 清助、村田 高次郎

バウルー 〃 酒井 栄三、片山 松司

コルネリオ・プロコピオ

〃 宮本 力、阪東 啓二

グワピアラ 〃 上田 康重、武田 敏樹

ウムアラーマ 〃 阿部 二郎、猿橋 昭夫

パカエンブー 〃 出原 熊二、矢島 茂

モジ・ダス・クルーゼス

〃 白石 義夫、吉川 俊彦

ロンドリーナ 〃 南原 春雄、遠藤 正三郎

パラナバイ 〃 加藤 正雄、池田 貢

サン・ミゲール・アルカンジヨ

〃 山下 治、高橋 静男

フルミネンセ 〃 重藤 儀一、竹松 猪太郎

エスパンシール株式会社の発足

販売面において、産業組合は、第三者からの買い取りはできないという制約がある。

ところが、組合員の出荷物で全てがいつも間にあえば問題はないが、なかなかそうはいかない。品数を常に揃えて客足をくいとめるためには、時として他の業者から導入する必要がある。

そこで窮余の一策としてエスパンシール株式会社(株主は南伯産組の組合員及び従業員約一千名)が発足した。

一九六九年十二月、四年の歳月を費してジャグワレー食鶏処理場が竣工されたが、これを順調に経営していくには最低一日一万羽の肉鶏を集荷する必要がある。

ところが組合員だけの日産は六千羽といったところ、これでは効率のよい経営はできない。その不足分を他から買い集め、運用するのも、新会社エスパンシールの役目である。

この食鶏処理場は同組合創立三十五周年を記念して着工されたもので、建坪四千二百平方メートル、オランダから当時五十万クルゼイロスで自動処理機を購入し、総工費は約二百万クルゼイロスという。処理場の施設は一日一万二千羽の処理能力を持つほか、六十万羽の冷凍設備と十二万ダースのオーボ冷蔵庫、動物蛋白質に還元する残物処理場の設備もあったといった完璧なものであ

る。

サンパウロ協同組合中央会

本部 聖市 アルファンデガ街四八七

電話 二二七・七五二一（P・B・X）

一九三四年二月、内山総領事の主催で在伯邦人産業組合常務者懇談会というのが催された。

当時の日系産組は未登録のものを合せて三十有余、それぞれの地域で農業者のための機関として活躍していた。

そして、それらの組合の多くは総領事館勸業部の設立奨励により日本政府の補助を受けて運営していた。

そこで総領事館としては、個々の補助を打ち切りとして、各組合を統合する中央機関を通じて助成するという計画を打ち出した。懇談会は総領事館側の方針を発表するために開かれたものである。

その話し合いは具体化し、同年四月の創立総会で、加盟組合十六出資金八十三万コントスを以て日伯産業組合中央会が生れた。

初代理事長にはプロミッソン組合代表の佐々木光太郎、専務にはコチア組合の下元健吾が選ばれ、とりあえず事務所を総領事館内の一室に置き、各組合との連絡事務、機関誌「植民の光」の刊行をはじめたりしている。

それが、サンパウロ産組中央会の第一歩である。

戦前の中央会

ところが、この大きな構想の下に発足した中央会は日本よりの助成資金が得られず開店休業の形となった。

その矢先、一九三二年末、協同組合法の発令があり、農務局に産組奨励課が設置され、組合運動の奨励、助成、並に監督業務が開始された。

当然のこととして日系組合もその指導下となり、未登録の正規編入、既設組合の定カソ改正、組合帳簿の規格統一の問題が生じ、そこで、中央会も農務局と合同推進する仕事をはじめられた。

中央会が本格的活動に入ったのは、一九三七年になり、サンパウロ総領事館の主催で、棉花懇談会が開かれ、棉作に対する融資、販売面などについて討議されて以来のことである。

生産者自体が精棉をする有利性から中央会が精棉工場の建設、経営資金の借り入れ、斡旋を行い、生産品を市場で取引するなど活躍をはじめたのはいうまでもない。

一九四〇年代後半の中央会傘下の地方組合はすでに精綿工場九、取扱量は五万五千梱、金額にして三万コントスに及んでいる。

その矢先、一九四一年にはじまる世界大戦によって、協同組合運動にも種々の支障が生じて来る。

中央会の加盟組合の場合はブラジル組合法に基き活動しているということ力を説、ブラック・リストから削除することに成功、正

常取引が出来たことは特筆すべきことで、したがって日伯産業組合中央会から、現在のサンパウロ協同組合中央会に改称する際にも余り問題はなかった。

戦後の中央会

一九四五年八月十五日ついに戦争は終った。戦後最も打撃をうけたのは養蚕業、次いで棉作にも不況が到来した。

そのため組合の取扱量も大巾に減少し、経営困難に落ち入る地方組合が続出する。

この時点で中央会が、傘下組合の再建に力をつくした功績は見のかしてはならないだろう。

他方、奥地農家のサンパウロ近郊への移動が激しくなり、サンパウロ、リオ市場をめがけての蔬菜、果実、養鶏が盛んになったのは中央会にすれば幸いなこととなった。

中央会が地方組合の生産物の変化に伴って鶏卵、蔬菜、果実などの販売所を中央メルカード近くに持ち、ジョン・メンデス広場の事務所から、現在のアルファンデガ街に三階建の本部を建築移転したのは一九五九年のことである。

同会の新規事業は、ことに近年種鶏の配給、コーヒー輸出、精綿工場、アメンドイン倉庫の増設などと極めて多岐にわたってきた。

それだけに運営面にも苦難が多いが近年の中央会では地方組合から代表者を本部陣営に送り込み、新組合法から来るヒズミを克

服することや増産、機構充実に大きな努力が払われている。

現在の専務理事は、チエテ産業組合専務理事を兼任する八木健治氏、時計の振り子のようにチエテとサンパウロを往復、活躍している。

マピック商工KKの発足

サンパウロ協同組合中央会では一九七〇年八月、各加盟組合員、及び従業員の出資によってマピック商工株式会社(Materia Agro Pecuaría Ind, S.A 資本金三十万コントス、社長矢野広繁、専務樋口英雄)を発足させた。

同社の事業内容は種鶏、養鶏飼料、器具、薬品の販売で、米系パピコック種鶏供給、養鶏、用薬品の輸入も仕事の一つ。中央メルカード近くカルロス・デ・ソーザ・ナザレ街四一〇番一階に事務所がある。

△中央会役員

理事長	フランシスコ・アントニオ・デ・トレード・ピザ
専務理事	八木 健治
秘書理事	橋本 正敏
理事	大野 英雄
〃	国方 一道
専務理事代行	小倉 信吉
理事補佐	矢野 広繁

理事補佐

樋口

英雄

相談役

堀

清

○ 傘 下 組 合

カフエランジア

バルゼア・アレグレ

バストス

モンテ・アルト

チエテ、

ツパン

マリリア、

オーリンニョス

モニカ、

モジ・ダス・クルーゼス

オルチ・グランデーザ

パカエンブー、

ミランドーポリス

アダマンチーナ

アルト・ソロカバナ

ビリグイ、

アリアンサ

マリリア産業組合

マリリア市ブラジル大通り三三四 電話 四一六三 郵函 三九一一

マリリア産業組合は一九三九年、棉どころとして知られたマリリア、ポンペイア及びその周辺棉作者約八十名によつて創立された。

現在の組合数は七十家族、取扱生産物は鶏卵、落花生、果実、コーヒーなどで年間販購買額は二百万コントスといわれる。

同組合は組織的には、サンパウロ農業協同組合中央会の傘下であり、橋本専務がサンパウロ中央会との提携事務、運営面を担当している。

地力の疲弊に伴う農家の離散、組合活動の法的制約などの理由から、往昔の活発さは見られないが、それにしても定着生産者のよき伴侶となり、大きく寄与している。

理事長 桜井 真三郎

専務理事 橋本 正敏

常務理事 宮木 良一

日伯漁業協同組合

サントス市アンドレー・ビタール・ネグレイロス街二九七

電話四・八五七九、四・二〇〇八

世界でも有数の漁場に恵まれながら、ブラジルには近年まで近代漁業は存在しなかった。

このため、領海内はともかく、領海外は世界各国の漁船団が縦横に活躍するのを横目で眺めている状態にあつた。

近代漁船の漁獲高がどのくらいのものかは一九六七年はじめ、リオ州カーボ・フリーオ沖合で操業中のソ連のエビ漁船が機関に故障をおこし、修理のためリオ港に入港したが、その時のエビの量は、ブラジル全体の年産漁獲量を上廻る四〇〇トンと言われたことでも知られる。

この前近代的なブラジル漁業を、何とかして振興させようとの悲願から発足したものにサントスの日伯漁業組合がある。

今から十七年前の一九五三年の創立である。かねてからサントスで漁業を行っていた中井繁次郎、中井鹿蔵、小野敏松、奥村豊、都築儀七諸氏が中心となり、漁業伸展と、漁船、漁業設備、鮮魚流通過程の近代化を目的として結成されたもの。

もちろん最終的には、余り恵まれない小漁業従事者の経済向上がネライであり、折から、協同組合組織の育成に努力していた連邦政府の援助を得て、次第に同組合は力を増していく。

これまで、ブラジルの漁業は、ただでさえ低水準の上に営業上

の種々の制約があり、商品流通機構の未整備と相俟って、好成績をあげていなかったが、第二次大戦後、先づイタリア漁船や、大洋漁業などの操業があり、漁業者はもちろん政府自体もおくればせながら関心を示しはじめる。

この事態の中に生まれた組合が各方面の関心を集めたのは当然だった。

そうして数年、中軸をなす人たちの努力によって、現在では組合員数二九二名、資本金一六六万コントス、組合員の所属する船舶は底引き船、エビ船、遠洋トロール船などを含めて、計一八九隻、年間売上三千二百万コントス（一九六九年）に達する大漁業組合に伸展した。

同組合が果たした役割は、単に漁獲面だけではない。

サンパウロ、サントスなどの大集散地に近代的な製氷冷凍設備を建設して、消費高を拡大した功績は大きい。

それらの改善により、今日ではサンパウロ市内だけで六百軒の鮮魚商が出現、更にサントスから五〇〇キロ以上の奥地都市にさえ鮮魚店が開業、今まで淡水魚しか知らなかった地方住民に鮮魚を供給するまでに至った。

国内市場と並んで海外市場開拓も努力が払われて来た。

十年前、ブラジル水産物の輸出は僅か東北伯海岸の伊勢エビに限られていたが、現在では冷凍、加工技術の向上により、車エビその他魚類の輸出が可能になった。

日伯漁業組合でもとくに、輸出に力を入れ、すでに二百万ドル

に近い輸出を行なっているという。

海外市場は、はじめ北米だったものが、今日ではヨーロッパ、更には日本まで含まれるようになっていく。

それにしてもこれまでのブラジル水産業の占める位置は極めて低く、その点を熟知している同組合では、絶えず視野を拡げ、新エンジンの供給、漁具の改善、新船の増加などと意欲的な活動を見せている。

南米一を誇る製氷工場

日伯漁業組合の設備の主なものに三製氷工場がある。

サントス市カンポス・サーレス工場（日産二五トン）もう一つはサンパウロ市ドミンゴス・パイバにある工場（日産二〇トン）と更に南米一の製氷量を誇るグアルジャール大工場がそれである。

サントス市ポンタ・ダ・プライアの対岸にある建坪二三〇〇平方メートルの工場から製造される氷は（日産百五〇トン）船槽に積み込みのため一応粉碎され、岩壁に横づけされた漁船に、コンベアー・システムで流入される。

そして同時にサービス業務の一部として、用水、ディゼル油、船舶用具の原価供給がされるので、サントスを根拠とする大部分の漁船がこの製氷工場を利用している。

組合の将来

日伯漁業組合は、ブラジル政府の水産業奨励の線に副うて飛躍

的發展をとげつつあるが、近い将来に於て、日産三〇〇トンを目ざす製氷の強化、冷凍工場の増設、加工業、魚粉、魚油製造面にも着手することが計画されている。

理事長 ジョゼー・アグスト・アルベス

専務 中井敏治

秘書理事 奥村 豊

理事 ウストン・アルイジオ・ダ・コスタ

理事 今川 一郎

理事 ジャンキエル・ルチエルスマン

理事 ゼレミアス・フェルナンデス・アレイアス

ブラジリエンセ生産者団体

一九六四年の創立、サンパウロ市中央市場の卸街を根城に、手広くバタタの委託卸販売を経営している。取引している生産者数は百家族内外、ブラガンサ、イタチーバ、イタペーバ、カストロ、グアラパーバ遠くはミナス州からの入荷もあり、年間の取扱量二〇万俵という。業務に対する誠実さと比較的高値に販売する手腕で、ことに近年委託者が増加している。

代表 木下 運一

木下 国男

大 西 洋 漁 業 組 合

本部 サントス市プラッサ・ガーゴ・コーチンニョ 三十二
号室 電話 四・七二二三

販売所 サントス市ポインタ・ダ・プライア（エントレポスト内）
電話 四・七六〇一

組合の発足

サントスを根拠地とする日系二大漁業組合に日伯漁業組合と大
西洋漁業組合がある。

日伯漁業の方は、中井繁次郎一族、小野漁業、奥村漁業などの
日系大物がズバリと顔を並べ、中軸となっているのに引きかえ、
他方大西洋漁業は、漁業の近代化、規模の拡大改組に伴い、現在
では僅かに大西漁業やそのほか二三が日系勢力の旗頭として活躍
している位のもので、その三分の二のモビメントはブラジル人の
手中にある。

ところで、大西洋漁業は、もともと日系人の手によって成立し
た組合である。

歴史を訪ねると、同組合が生まれたのは一九五七年六月つまり
大洋漁業がブラジルに進出した頃である。世界的な水産会社大洋
の進出に刺激されたサントスの中小漁業者の間に、利益保護策と

して、大同団結の議が持ちあがったのは極めて当然のことであつた。

その時点での立役者は中井兄弟、小野、上田、都築、大西諸氏などのサントス大綱元だったことは想像に難くない。対抗策について鳩首協議を重ねても不幸にして意見にくい違いが生じ、結果は二つの組合が発足した。

その一つが、この欄の大西洋漁業組合である。

組合の事業量

大西洋漁業の現組合員数は八〇名、所属船五十隻で、近海底引き漁業を主としている。したがって、漁獲は、底引漁業特有のイワシ、ペスカダー、カマロンその他雑魚が多い。年間の漁獲高は一万二千トン、金額にして約一千万コントといわれる。

傍系会社

大西洋漁業組合では、漁業の近代化に伴い、発展段階として二傍系企業を発足させ、多角的な経営方法をとっている。

その一つはプロペスカ漁業組合もう一つはペスカラン造船会社 前者はいわば、大西洋漁業組合の姉妹組合といったようなもので、ペスカランでつくられた漁船を現物出資とし、それに組合員が参加、創立になったもので、親組合の大西洋と同じく、漁業、及び販売を目的としている。

その傍系企業の特徴は、それぞれ独立経営を保持しながら、相提携していることで、水産界のテスト・ケースとして注目されて

いる。

大西氏のプロフィール

大西洋漁業組合の創立者大西静義氏は、大西甚三郎氏（故人、広島県出身）の三男、父甚三郎氏は漁師の子として生れ、海に親しんで来たことから、着伯一年後（一九二〇年）サントスに定着、漁業に従事する。一九三五年頃には、早くも発動機船を購入、近海底引漁業に乗り出したというから先づサントス漁業開拓者の一人に違いない。

大西氏は一九四一年、父甚三郎氏の死去を境に、その業務を受けついで現在に至っている。現所有船は一族で中小六隻といわれる。

海を職場とする人によく見られる豪放さは見られないが、その代り用意周到、綿密な思慮の持ち主で、それだけに、組合員に信望があり、大西洋漁業の台所をあずかるに相応しい人物である。

ちよつと首をかしげ、人なつっこく語りかける面もあつて万人に好かれるタイプ。

この人あつて大西洋漁業はまづ安泰といえよう。

理事長 ジョン・ペレイラ

専務 ネルソン・ライムンド・ドス・サントス

会計理事 大西 静義

秘書理事 マリオ・ウンベルト・フィオレ

モジ・ダス・クルーゼス産業組合

本部 モジ市ドットール・デオダット・ウエルテメル街三四

電話 三三六六 郵函 五

モジ地域は、サンパウロ市に次ぐブラジル第二の日系大集団地で約三千五百家族が在住。農業の九〇％は日系人によつて占められている。

この地への日系入植は一九一七年五月以来、バタタ、キャベツ、トマテ、果樹栽培が盛んになり、それらの産物はサンパウロ市場を左右する時代が、かなり長く続いた。

モジ地方は又多角農法の発祥地として知られ、近年はブラジル最大の養鶏地帯として有名、養鶏と果実の生産はサンパウロ州一を誇っている。

モジ市がこのように大きく発展した理由にはサンパウロとリオの二大消費市場を背景にしていることや、気候風土の良さ、多角農を目指しての経営安定化、指導的人物の多数輩出など多くの好条件があるが、もう一つにはモジ産業組合の指導、側面協力を見逃すわけにはいかない。

モジ産組が生れたのは一九三二年十月、この協同団体は渡辺孝初代理事長の指揮のもとに、次第に勢いを増し、創立時一九名だった組合員数は五年後には四五〇家族にふくれあがった。

現在では、ジャカレイ、グワラレーマ、スザノ方面からの加入者もあつて、一千二百名を数える。

モジ産組はこれまで三十八年、地方組合として地域的役割を担って来たが、その歴史は必ずしも平穏ではなく、迂余曲折、幾度かのピンチに立ったこともある。

同産組を語る場合、先づ頭に浮かんでくる顔は渡辺孝、内田重左衛門、佐川義信、山手寿一、井上一郎、内藤克俊、渡辺孝太郎、長尾藤太郎、鈴木善太、岸根健治の諸氏であるが、それらの人々は文字通り、モジ産組を育て守って来た中心人物で、そのつくした功績は大きい。

中でも一九五八年以来十一年間理事長をつとめた根岸健治氏と、現在第一書記の任に甘んじて活躍している佐川義信氏はとくに印象深い。モジ産組の六九年度の事業成績を見ると、販売購買で前年度比僅かに十五%の増加に過ぎない。

しかし、それは、三年來の組合変革期における外部事情に由来するもので、首脳部の不手際から来る不振ではなかった。

同組合では昨年九月定期総会を開き、引続き臨時総会が持たれ、幾多の抜本的更生策が討議された結果、組合員、従業員が一丸となつて組合再建に邁進することと決議しているので一層の躍進をとげるものと予想される。

取扱量と現役員

モジ産組の取扱生産物の主なものは鶏卵、果実（桃、ゴヤバ、ポカン、ブドウ）蔬菜（バタタ、トマト、その他）などで、ことに鶏卵は年間二四四万コント、バタタ三五〇万コントスの取扱額を示している。

同産組は昨年九月根岸理事長から吉田マリオ理事長、井上幸輝専務に運営が引きつがれた。

吉田理事長は吉田弥平氏の長男、サン・ジョゼー商大出の新進気鋭、井上専務（大分県出身）は現在モジ郊外で養鶏、果樹を経営する篤農家で、常任理事をつとめたこともあり、その信望と運営手腕が買われたもの。同産組では近く定期総会を開き役員改選を行うが過去一年の実績から再選の声が高い。

理事長	吉田	マリオ
副理事長	鈴木	善夫
専務理事	井上	幸輝
第二書記	佐川	義信
第二書記	古畑	寛
監事	青田	武夫
	松田	溜
	和氣	保

ツパン産業組合

本部 ツパン市アイモレース街一二五五

電話 二二〇三

支部 ツパソ市ツピナンバーズ街二三〇

電話 一八六四

ツパン産業組合は一九四一年七月二十一日上田品太郎、右田辰彦、阿部友貞の發起により、約九十人の参加のもとに開かれた創立総会で生まれた。

発足時の役員メンバーは理事長上田品太郎、専務右田辰彦、常務阿部友貞、理事中村比羅夫、塩尻嘉逸、林覚一、八木藤市、重松新平、下関辰一、錦織常一諸氏である。

ツパン産業組合の設立動機はいうまでもなく「生産者の利益を擁護するため」を目標にして発足したのであるが、創立者間の意見対立が表面化し、一ヶ月後に阿部友貞氏が組合を脱退、更に十一月に至って役員総辞職という最悪の事態に突入してしまった。

しかし組合員の組合再建要望は益々強まり、組合員全出席のもとに臨時総会を開き、中村比羅夫氏を専務理事に選出して再出発した。

その時がツパソ産業組合の実質的な創立であるかも知れない。

中村氏を専務理事に推して新発足した同組合は牛歩の如く、さほど発展は見られなかったが、誠実で精力的な中村専務の指導よろしきを得て一步一步前進を続けた。

そして一九四五年、アントニオ・ギレン・フィリョ（理事長）、光永逸喜（専務理事）、岡崎穆（常任理事）三氏にバトソが引継がれ現在に至っている。

光永専務は今日まで実に二十四年間組合を守って来た人である。「小さいながらも堅実に組合員のための組合をつくってくれ」という義父中村氏の遺言にも等しい教訓を忠実に実行し、更に組合

は日系人のみのものであつてはならない。国籍の差別なく共存共栄を計ることこそ組合精神に副う、との信念のもとに、推進して来ている。したがってツパン産業組合では、組合員一千五百名の中の大部分がブラジル人、又は他国人で日系農業者は三分の一強に過ぎない。

このように多くの国の人が加入して相互繁栄、親善の実をあげていることは、他組合の範たるものといわなければならない。

組合非常時の最中にあつて、ツパン産業組合が余り動揺もなく、着実に前進している理由には、光永専務の人と成り、信望に負うところ大であるが、他方、そのかげで女房役として二十五年間苦楽を共に歩んで来た岡崎常任理事の功績を見逃すことは出来ないだろう。岡崎氏は組合創立者の一人で、初代理事長上田品太郎氏と共に仕事をして来た関係から、一ヶ月後に起きた役員総辞職の際には一人で事務を切り廻して難関を突破間もなく光永専務に選ばれて常任理事となり今日の組合を築いたいわば組合の恩人である。

光永専務は「私がこの二十五年間無事に過し、組合員のためになつた、というのであれば、その大部分は岡崎さんの協力のおかげである。そしてそれよりももっと声を大きくして言えることは、全組合員の強い団結、と支持のおかげである。幸い十余カ国人、一千五百家族の組合員はわれわれを信頼し、地域社会向上を目指して結束した、その固い協同こそ組合がここまで来た原動力だつた。」と語った。

極めて短い謙虚な談話だったが、この人ありて同組合はますます発展するの感を深くした。

主なる施設

組合本部、倉庫六棟、珈琲精撰工場、販売所、住宅二棟

年間取扱高

珈琲三万(五四万クルゼイロス)

アmendoin二万三万俵(一六五万)

アルゴドン三万アローバ(一万八千)

疏菜(六千)

鶏卵三千箱(二万七千)

人事機構

理事長 アントニオ・ギレン・フイーリヨ

専務理事 光 永 逸 喜

常務理事 岡 崎 穆

幹 事 浜 本 秀 雄

〃 ジョゼー・フェレイラ・ゴメス

〃 マノエル・アルベス・リーマ

販売部担当 中 村 稜 雄

〃 佐 藤 勝

購買部 川 田 正 人

マウア中央農産組合

聖市メンデス・カルデイラ街四〇六番

電話 二二七・七九一〇、二二七・七五一七、二二七・五五〇

三

一九五三年、ジャニオ市長時代サンパウロ中央野菜市場に、いわゆるジャニオ旋風が吹きまくった。

生産者から直接消費者へ、を基本としたジャニオ市長の流通改革策は、ついに仲買商人を市場から追い出す大ナタに移行する。

窮余の一策として市場内に四十余の生産者団体が生まれた。

生産者団体というのは、読んで字の如く農民生産者の協団体である。小農業組合と同じ性格と内容を持つ。アトラペツサドールの横行まかりならぬ、とあつては、メシの食いあげになるので仲買人たちは、これまでの委託者と計り、生産者団体なるものをつくり、所属販売人の形式で業務を続けることとなった。

マウア産組もその時点で発足している。当時の組合員数は僅かに四〇家族。

松田薫文（理事長）、峯定実（専務）、熊谷真佐喜（会計理事）、川上満、ジョゼー・テイセイラ・デ・アゼベード（理事）諸氏が推進力となった。

周知の通りコロニアにはすでに、コチア、スール・ブラジル、サ

ンパウロ中央などと創立の歴史も古く、確固とした基盤を築いている大産組があり、それらの先発組合の中に食い込んでいくのは大きな苦勞だったに違いない。

それにしても、マウア産組の場合は、あくまでも組合員の利益擁護のために働くという首脳部の気構えが生産者の共感を呼び、現在ではサント・アマーロ、スザノ、マイリンケ、モジ、エンブー・グアスー方面を中心に、約一千六百家族の農業者を傘下に集めている。

事業量の増大と共に、組合本部を、メンデス・カルデira街四〇六番に建設（一九五八年十二月）続いてリオに出張所、セアザに食糧品センター、更にサント・アマーロとビーラ・カロンに販売所を設けるなど活発な動きを見せた。

マウア産組の特色はコチアやスール・ブラジルなどのように全ての農産物を取扱うというのではなく、主として近郊蔬菜農家を対象としていることにある。

従って、その取扱種目もバタタ、アルファツセ、セノーラ、アボーブラ、レボーリオ、ピメントン、トマテ、モランゴなどと、その大半が野菜で、果実にしても比較的少ない。

年間の販購売額は概算一千万コントスといわれるから、先づコロニア四大組合の中に入れても文句はなさそうだ。

専務はコロニア・スポーツに大きく貢献している峯定実氏、スポーツマンらしい竹を割ったような性格と誠実が農家にうけている。

創立以来、理事長、専務以下各役員が不変というのも地産組に見られない特色で同産組の安泰を物語っている。

本部役員

理事長 松田 薫文

専務 峯 定実

会計理事 熊谷 真佐喜

理事 川上 満

〃 ジョゼー・テイセイラ・デ・アゼベード

バストス産業組合

バストス市デーズ・デ・ノベンプロ街五三〇

電話 一〇一〇一

郵函 四二

一九二八年、つまり今から四十二年前、バストス移住地先発開拓者たちによって、バストス共同販売所というのが生れた。それがバストス産業組合の前身である。

この共同販売所が土台となり、バストス産業組合が創立されたのは一九三三年二月、脇山甚作（初代組合長）溝部幾太（専務）小林平志（常務）窪田和英（常務）の諸氏が中軸となっている。

同組合は、脇山組合長指導の下に、全伯屈指の堅実組合を誇り、

一九四二年頃には、すでに一千余の組合員にふくれあがり、当時周辺に銀行のなかったことから、金融部門を設け（出資口数九・九二〇）組合員への融資を計るなど、模範的な経済団体として全伯的に知られた。

ところが一九四一年にはじまる第二次大戦によって、資産凍結、伯人役員の参加、総会における日本語の禁止などの悪条件によって組合の運営は極度に行き詰まることになる。だが一方では、幸か不幸か、戦争の影響で養蚕業が俄かに盛んとなり、一九四二年頃はマユ値がキロ五十二クルゼイロスに急騰、養蚕界の好況となって現われたが、それもやがてキロ六クルゼイロスに下落する苦況時代が到来する。

やがて終戦、バストス産業組合では再び棉花に重点を置き、他方養鶏、雑作を奨励することに目標を立て再建に乗り出したが、サンパウロ州立銀行から受けた借かん（一九四八年元利合計七千コントス）がガンとなり産業会館を除く一切の施設が負債との相殺決済のため無となり、続いて産業会館、精綿工場を手放すなど多くの字余曲折を経た。

同産組を苦しめ抜いた莫大な負債は、一九五三年頃になって漸く片ついたがそのかわり組合資産はゼロ同然となってしまった。

戦後バストス産組が軌道に乗り出したのは一九五〇年代の後半で、現在では産業組合中央会から産業会館を買い戻し、中央会所有のユーカリ植林地五アルケーを購入、養鶏に主力を注ぐなど目ざましい再建振りを示しはじめた。

組合の現状

大野英雄（組合長）信太順治（専務）馬掛場哲夫氏がバストス産組の主役に選任されたのは一九六四年、以来引続きその任にあるが、この三氏のたゆまぬ努力が効を奏し、更に倉庫の増設ミリオ貯蔵庫の建設（ミリオ一万六千俵貯蔵可能）共同育雛場に予定される二十アルケールの土地及び養鶏学校所有地購入などを目を見はる前進をつづけ、組合員も漸増の傾向にある。

因みにバストス産業組合の歴代組合長、専務は左記の通りである

（上組合長、下専務、カッコ年代）

脇山甚作、溝部幾太（一九三三年）

ダルシー・フェラース、溝部幾太（一九四二）

ダルシー・フェラース、アントニオ・トーレス・ジュニオール（一九四二）

ジョン・マレーシア・ピント、村崎重則（一九四六）

畑中仙次郎、近沢良雄（一九四七）

畑中仙次郎、村崎重則（一九四七）

石橋長児、村崎重則（一九四九）

石橋長児、中島善次（一九五一）

畑中忠雄、中島善次（一九五三）

檜森留蔵、畑中忠雄（一九六〇）

増田駒一、大野英雄（一九六二）

大野英雄、板垣達志（一九六三）

大野英雄、信太順治（一九六四）

トメアスー産業組合

本部 パラー州トメアスー植民地

事務所 ベレン市シケイラ・メンデス街九三 郵函 九〇

電話 五二三三、三一二一、三六三三、一七六九

聖市事務所 アニッタ・ガリバルジ街四五 三階 三〇七一

八号室 電話 三四・二一九六

植民者の生活苦打開策として、蔬菜作に目をつけ、トメアスー産業組合の前身アカラ野菜組合が誕生したのは一九三二年。

アマゾン一番乗り移民四十三家族が着伯してから（一九二九年九月）二年目のことである。

出荷した野菜は、大根、トマテ、ピメントン、胡瓜、茄子などで、その主なるものは大根、日本人がベレン市に出ると「ナーボ」という別名で呼ばれたという。

野菜組合が漸く軌道に乗るに随い、雑穀類、生活必需品の販購買部を設置した時点でアカラ産業組合に改組された（一九三五年十一月）。

理事長兼専務理事に丸山毅、専務理事事務取扱兼会計理事加藤

友治、理事土屋一、山田義一、佐藤健吾、管江俊雄諸氏を配して陣容を固めた。

次いで理事長土屋一、専務理事加藤友治を経て、一九三九年には理事長加藤友治、専務理事斉藤円治、会計理事木村総一郎を選任、その後も迂余曲折、多年にわたって、顧問に平賀練吉、理事長押切他男、専務理事阿部昇、秘書理事沢田哲、常務理事武田武志諸氏の線で落ちついていたが一九四九年九月、アカラ植民地の一元化、組合中心主義、人心の和をかかげて、アカラ産業組合を、トメアスー混合農業産業組合（通称トメアスー産業組合）と改称、アカラ植民地も呼称を、トメアスー植民地に変更現在に至っている。

ピメンタ・ド・レイノ時代来る

トメアスー植民地は俗に胡椒村、黒ダイヤ植民地ともいわれ、南北米を通じて最大のピメンタ・ド・レイノ生産地である。

現在三一五万の栽培本数と年間約一万トンの胡椒を産出している。そのうちで、トメアスー産組員の生産量は五、五〇〇トンに及ぶ。ピメンタ・ド・レイノのはじまりは一九三三年に南米拓植会社の臼井牧之助氏（山口県東大出身）がアマゾン移住者と共に、トメアスー植民地を訪問した際、シンガポールで手に入れた苗木二十本を持ち運び、斉藤円治、加藤友治両氏が育成したことに出發している。やつとのもので、三本だけが芽を出したこの胡椒苗は、一九四五年頃には一万本となった。

現在トメアスー植民地の胡椒は三〇〇万をはるかに突破しているという。

思えばアマゾンにはじめて胡椒が植えられてから三十有余年、アマゾン地方農業者の偉大なる開拓精神と筆舌につくし難いほどの辛苦の結晶は、ついに、世界市場でブラジル胡椒の声価をほしいままにするに至った。

組合の発展状況

一九五二年の下半期から、ピメンタ・ド・レイノの値が高騰、組合は躍進の波に乗りはじめた。

一九五三年から一九五四年にかけて胡椒の苗相場は最高潮に達し、文字通り黒ダイヤ時代を現出した。組合員の栽培本数の増加、増産に伴って、トメアスー産組も、販売拡張、相場の変動対策、運輸面の改善、栽培の研究、質の向上、出張所の設置などなと相協調したことはいうまでもない。

一九五六年に至り、組合当事者の努力はついにブラジル政府を動かし胡椒の輸出が許可された。

はじめの間は北米とアルゼンチン向け少量の積出しに過ぎなかったが、南洋、印度産の胡椒に勝るとも劣らないその質がものを言い、今ではアジア以外の全世界に輸出されている。

組合員数は、一九六四年度における二四四名が、一九六七年末には、第二トメアスー植民地からの集団加入もあつて三三〇人に膨張した。

生産物の取扱も一九六四年の三千トン内外から、一九六八年には年間五、五〇〇トン、八七〇万コントスと上昇線を辿り、購買部の取扱高も、一五〇万コントに及ぶなど、逐年増加している。組合員の事業拡張に並行して、勢い組合の機構、諸施設も増大、近年になって病院、農事試験場、農機鉄工所、ピメンタ倉庫の新設、肥料倉庫の購入、ベレン倉庫と事務所の建設、ベレン燃料積込基地と燃料船の購入など、とその事業量も厩大多岐にわたるところから組合首脳部の強力な手腕が要求されている。

理事長	山田	元
専務理事	細川	悟一
秘書理事	岡部	孝
常任理事	星野	修

オウリンニョス産業組合

オウリンニョス市アントニオ・プラード街四一九

電話 二六九七 郵函一〇〇

オウリンニョス産業組合が発足したのは一九四〇年九月、オウリンニョス市から約十キロの地点にあるソープラ植民地で呱呱の声をあげた。主体は同植民地に在住する棉作、雑作農三十六家

族で、上野清次、近藤詮、戸田成一、貞平九十九、久村義八、上野直行、藤森正一、小田豊雄、八氏が産婆役をつとめている。

オウリンニョス近郊農業者の要望によつて、市内に本部を移転、地域組合として本格的活動に入つたのは一九四七年のことである。

現在は、オウリンニョス周辺農業者は勿論のこと、サルト・グランデ、イビラレーマ、サンタ・クルース・ド・リオ・パルド、シャバンテス、リベロン・ド・スール、パルミタール、イパウスー、ベルデルジーノ・デ・カンポス、サント・アントニオ・ダ・プラチーナ、カン・パラ、アンヂーラ、遠くは六〇キロの地点ピラジュー、百キロ奥のセルケイラ・セザルなどの遠方地域を包含して、組合員数は五二五家族に及んでいる。

周辺には、サルト・グランデ、シャバンテ、ピラジュー、イズミリンなどの発電所があつて、電力が豊富であり、水利、地質も良く、交通の要衝にあることから、農業は次第に発展しつつある。

主な出荷産物は、鶏卵、果実、（ポンカン、イタリア・ブドウ、ニアガラ・ブドウ、ペーラ、アバカテ、アバカシー）カンナなどで、一九六九年度は、鶏卵一万六千箱、イタリア・ブドウ一万五千箱、ニヤガラ・ブドウ一万五千箱、ポンカン四万箱、カンナ二万五千トンを出荷しており、その他の蔬菜、果実を合算すると年間二五〇万コントスの売り上げを見せている。

施設には、一九五三年に建築した組合本部、精米所、販売部、倉庫四棟があり、同地方の農産増加、指導、金融などと地域組合としての使命を果たしつつあるが、同組合も、地力減退や続く天災

がもたらす減収、組合への法的な規制、その他の悪条件から、ご多分にもれず、事業量は必ずしも向上とは言えないようだ。それにしても昨年三月の定期総会で選出された若手気鋭の幹部たちによって、組合の再建が打ち出され、いままでとは違った息吹きが感じられる。

オウリンニョス産組の特徴は、古顔の総退却、それに代って、ほとんどが三〇台の新進で、新産業の開発、養鶏の奨励、多角農への切り換えなどと意欲的なところを見せていることである。

それらの中堅指導者たちの活動を契機にして、オウリンニョス産組は、再建、安泰、躍進の一途をたどることが予想される。

現 役 員

理事長 林 田 力

専 務 上 野 光 行

理事長補佐 斉 見 光 雄

専務補佐 貞 平 博

書記長兼

養鶏指導部 鈴 木 紀

企画理事 富 岡 勝之助

神 宮 福 光

理 事 市 村 栄

購買主任 山 下 信 夫

販売主任 篠 崎 英 明

カンポ・グランデ農産組合

カンポ・グランデ市 クアトルゼ・デ・ジューリヨ街一六二六一つにカンポ・グランデ組合がある。

一地方の発展とともに生き抜いて来た数少ない地方農業組合の一つにカンポ・グランデ組合がある。

この地方は一九一四年、バウルーからのノロエステ鉄道が開通したのち次第に人口が増加しはじめ、日系人は、このあと鉄道工事の人夫として、またはその食料供給農業者として移り住み始める。

ほとんどが沖縄出身者で、この数は一九五八年の全伯日系コロニア実態調査にも、全日系六二三家族のうち、沖縄出身者五三五家族の数字となって現われている。

カンポ・グランデが次第に発展のきざしの現われた一九三〇年代の初め、日系農業者の数も次第に増し、何としてもその生産者団体が必要となってくる。

更にこの頃、日本領事館も農業者に対し産業組合の必要性を広報していた。

これらの事情を背景として一九三五年七月一日、カンポ・グランデに於ても源河甚四郎、長嶺次郎、喜屋武喜広、大城武盛（創立時の理事長）、片山日吉（顧問）、宜保三郎（同）、源河幸吉（監事）、仲尾権四郎（会計）氏らの有志の努力により、有限責任カン

ポ・グランデ農産組合が誕生した。

当時の定款によれば、組合員の資格はカンポ・グランデ郡内に於いて独立生計を営むものであり、基本出資金は一口が一〇〇ミルレイスだった。

この条件に合致した創立組合員は一五九家族、当時すでに担当数の日系人農業者がこの地方に進出していた事を示す。

なお、創立当時、組合員の分布はブランコ、リンコン、セグレード、セローラ第一、セローラ第二の五区に分かれていた。

カンポ・グランデ地方の当時の農業は、日系農家に多い蔬菜農が比較的少なく、米、フェイジョン、ミリーヨ、砂糖キビといった典型的な奥地農業、さらにこれらに加えてカフェ栽培も相当な面積に達した。

このさなかに発生した産業組合が歓迎されたのは当然のことである。かくて創立の翌三六年、組合員の増加と共に組合員分布もブランコ第二、セローラ第三地区と、着々と事業区域も増加していく。

一九三〇年代にサンパウロ州各地、更にはその隣接諸州に発生した数多い日系人組合は、第二次大戦前、すでに大部分のものが崩壊してしまっていた。

これは組合運営当事社達が組合組織、運営について未知だったことが主原因となっている。

(555、j p g) 上、ポ語で社名その他。その下、写真（本部と理事長に専務）

ところでカンボ・グランデ組合は、規模に於いてはサンパウロ州に於けるもののほどの拡大はなかつたが、代々と運営者に適切な人材を得たことと、組合員の団結で、常に着実な歩みを示して来ている。

ほとんどの日系事業が敵性国家大組織として圧迫された第二次大戦中でさえ、同組合は着々と事業量を増加、一九四三年には組合員の分布は一八地区にと発展をとげた。

第二次大戦後、カンボ・グランデ市の経済構造の変化から、純農業から次第と商工業への転化が現われはじめる。

特にカフェー栽培の黄金時代が過ぎた頃、その傾向は急激となる。カンボ・グランデ組合もカフェー最盛期にはカフェー精選工場を所有し、組合員の需要に応えた。

しかし現在ではこのカフェー精選工場は処理され、精米所のみが運営されている。

現在の組合員数は約二〇〇家族、また組合の生産物取扱いは、一九六七年に米二万俵、ミーリョ三千俵、フエイジョン三千俵だったこの取扱高の少なさからも判るように、組合としては、小

規模のもの。

だが現役員は、古い歴史を持つ組合を守り、業運を挽回すべく若いエネルギーを傾注している。

理事長 平良 哲雄

専務 金城 平吾

役員 大城嘉辰、玉里幸弘、安谷屋健、源河エジソン、津波平孝、山里清春、志良堂パウロ、西平ジョナス

グランジャ・バストス農産組合

本部 バストス市ゼネラル・オゾーリオ街七七四 電話

一二

販売部 聖市カルロス・ソウザ・ナザレー街五四八

電話 二二七・六七九八

グランジャ・バストス農産組合は一九五五年十二月農産物の共同販売、肥料、飼料共同購入を目的にバストスで生れた。

京野才二郎、池田イワオ、入江寛之助、岩原鈴市、木口正功、鶴義雄、橋岡千里諸氏が組合の中軸、組合員は僅か十五名と極めて少ないが、しかし、それぞれが比較的充実した養鶏家（羽数十四五羽、年間鶏卵出荷八万箱）の協同体だけに、その功率は高い。小粒でも組合本部、巨大ミリーヨ貯蔵庫、飼料配合機を具備しての

見事な態勢である。聖市カルロス・デ・ソーザ・ナザレ街五八四、とブラジリア市に販売所がある。

理事長 京野 才二郎

専務理事 池田 イワオ

常任理事 岩原 鈴 市

組合本部総支配人 岡本 一二

プロ グ レ ッ ソ 養鶏組合

モジ市ドットール・パウロ・フロンティン街四九

電 話 三二六二、二四九七、二四八六

プロGRESSO養鶏組合は一九六二年モジ近郊養鶏家三十家族により、鶏卵の有利販売、養鶏飼料、養鶏器具、養鶏用薬品の製造又は大量購入による安価供給を目的として創立された。

発足当初三十家族に過ぎなかった組合員は地元モジ、スザノ、ジャカレイ、サン・ジョゼー・ドス・カンポス、グワラレーマ方面からの加入もあり、現在では三百八十家族に達している。

付属工場で製造されるラッソンは、畜産技師、養鶏指導員の検討を経て、常時五台のカミニオンで各組合員に運搬される。

他方同産組は全伯的に知られている柴田種鶏場と提携、優良種

鶏の配給を行っている。

理事長 柴田 和男

専務理事 折井 保之

常務理事 小田島 恵一

ア グ ロ・モ ジ 農産組合

本部 モジ市ジョゼー・ボニファシオ街二四

電話二九一〇、二七三八、三六五八

一九六〇年十月の創立で組合員数七百五十、従業員六十八名、取扱農産物は鶏卵、果実、蔬菜が主で年間販売額（飼料を含む）一千二百万コントスに及ぶ。

サンパウロ市とりオ・デ・ジャネイロ市に販売所がある。

理事長 枝木 重明

理事 原田 實

バ ス ト ス 農 産 組 合

本 部 バストス市プレシデンテ・バルガス街三九六 電話

聖市事務所 カールロス・デ・ソーザ・ナザレ街二六七 一階
十一号室

販売所 サンパウロ市セアザ内

バストス農産組合は一九五八年の創立、バストス地域の養鶏家及び農業者二十家族によつて構成されている。

いうまでもなく、生産物の共同販売、必需品の共同購入、組合員の福利増進が目的。

主産物は鶏卵（年間四万箱）メロン、西瓜など、サンパウロ市（セアザ）とバイアに販売所がある。

理事長 田地 進

専務 阿部 新蔵

理事 山内 武彦

〃 鶴 義雄

〃 鶴 幸行

イタペチ産業組合

本部 モジ市ドットール・デオダット・ウエルテメル街五

三四

電話 二五七七、三六九二

販売所 リオ市メルカード、サン・クリスト・ヴオン

イタペチ産業組合の創立は一九六一年、モジ・ダス・クルーゼスを中心とするセントラル線一帯の農家が主体、現組合員六百を数える。取扱生産物は鶏卵、一般蔬菜、花卉、果実で年間の取扱額は鶏卵六〇万コントス、蔬菜、花卉五八万コントス、飼料販売額六五万コントスという。

主なる施設に組合本部、ラッソン工場、四販売所（リオ）があり、その規模とモビメントは逐年増大の一途を辿っている。

理事長 大竹 七郎

専務理事 田辺 明

常務理事 猪狩 甲一

本部支配人 田辺 久雄

ア ビ ブ ラ ス 農産組合

本部 モジ市コロネル・サントス・カルドーゾ街四五四 電話
三七〇三

一九六四年桑島浩氏（一九六八年死去）を中心にモジ近郊養鶏家百五十名によって発足した。

鶏卵専門組合として知られ、年間の取扱量は鶏卵三万箱、ラッソン三十万俵、その販売額は四百二十万コントスという。

同組合では、これまでの飼料製造を中止。ラッソン・ヅットラ株式会社と特約、各組合員に配給している。リオに販売所がある。

従業員 三十名

理事長 桑島 イワオ

副理事長 笠井 隆

理事 中村 ケイジ

飼料部 桑島 剛

バス ト ス 養 鶏 組 合

バス ト ス 市 バロン・ド・リオ・ブランテ街四一三

電話 三四 郵函 六七

養鶏家の利益擁護を目的とし、二十五名の養鶏家によってバス トス養鶏組合が生れたのは一九五五年、初代理事長山根立太氏、専務山本力氏に次いで二代吉田多作氏、山本力氏、続いて一九六三年井上源次郎、大倉重一両氏のコンビに移り現在に至っている。同組合員の飼育する成鶏羽数はザット十八万、ヒナ六万、年間十二万箱の鶏卵を出荷する。

家族的、運営面のガラス張り、現金主義、会計面の常時黒字、抜け売りなしが自慢、同組合ではこのほど広大な倉庫、事務所を増

築したが、これも凡て積立剰余金でまかなわれている。井上理事長の着実性、大倉専務の誠実な人柄、非凡な運営手腕は組合内に頗る好評、聖市ジャバクアラ区とパリー区に販売所がある。

理事長 井上 源次郎

専務 大倉 重一

常務理事 吉田 与三吉

監事 天野昇、山田一雄、太郎田衛

パラエンセ産業組合

パラー州 ベレン市レオン十三街 二七番

パラエンセ産業組合は、一九五六年六月二日の創立、パラー州ベレン近郊農業者八〇家族によって構成される。

主産物は、ピメンタ・ド・レイノ、果実、蔬菜、養鶏、畜産などで、ピメンタ・ド・レイノは北米、ヨーロッパ方面に輸出される。組合長大橋敏男氏は静岡県出身一九一七年トメアスー植民地に入植のちマリリア管内ゴヤンベーで農業に従事したが、一九四一年ベレン近郊に再転、目下パラエンセ産組の中軸として活躍している。

組合長 大橋 敏男

副組合長 北川 福一

専務 難波 伸一郎

総務 松本 哲夫

書記 加藤 三幸

商事部長 金井 哲也

合資会社伊藤種鶏場

孵化場 サント・アンドレー市 郵函 二七二 電話 四四・

三八〇三

孵化場 サン・ベルナルド・ド・カンポ 郵函 一二二 電話

四三・一七七五

事務所 聖市エスツダンテ街七四 五階 電話 三七・〇二五

五、三四・四三五六

事務所 サント・アンドレー市アベニード・ペレイラ・バレッツ

ト 三〇〇 電話 四四・三九九七

文字通り南米最大の養鶏企業。一九四六年一〇月に発足した。

伊藤群平氏（広島出身）は一九一七年来伯して海興経営のレジストロ植民地に入植。ここで十五年間米作に従事、のちサンミゲール・パウリスタのイタイン区に移り蔬菜栽培及び薪炭業を営む。現在の伊藤グループの根拠地サン・ベルナルド・ド・カンポ

に一〇アルケールの土地を求めて再移動したのは一九三五年だった。此処でも営業の主体は当時の近郊農家の通常としてトマテ、レポーリヨ、ヴァージェン等の栽培。一九四一年、これに副業としての養鶏がとり入れられる。

養鶏が主体となるのが一九四六年末のこと、つまり伊藤グループは養鶏に関係するのは極めて遅かったが、しかし事業家としての直観が鋭くその将来を見通し、数年の体験のち直ちに種鶏場経営に方針を切りかえ合わせてサント・アンドレーに孵化場を開設した（一九四七年）。

当時、すでにサンパウロ州には、特に中央線には長い歴史を誇る大種鶏場が多く存在したときで、ここ以後発企業が入りこみ、先発グループと競争する事は並大抵ではない。だが経営の合理化と最新技術の習得によって、この初期の困難な時期を乗り越す。そうして 一〇年後の一九五七年当時、すでに種鶏三五、〇〇〇羽、産卵鶏六〇、〇〇〇羽を擁するトップ級の養鶏企業の座を占めていた。またその当時に市場に供給していた雛は多産種の白色レグホンにニューハンプシャー種、ホワイト・アメリカン種だった。

後発グループが先発のそれを追い抜くのは技術の裏付けがある時にのみ可能：との方針の伊藤グループでは、この供給する雛の種類の選考に最大の努力を払った。このため当時すでに自営の試験種鶏場で種鶏改良にまで手をかけていた。この気持が、後年、サント・アンドレー市に南米一の種鶏研究所を創り上げる事に結び

っている。だが、種鶏改良は極めて長期の研究期間、また多数の研究員が必要で、養鶏の後進国ブラジルでは早急には結果が出ない事を見抜いた伊藤グループは、自家の研究は続ける一方、他人に先がけて鶏の先進国アメリカの諸養鶏企業の研究結果に熱心な注目を払う。

だから、一九五〇年代の末、アメリカの一種鶏場、アイオア州のハイ・ライン社がハイ・ラインの34号種を発表した時、いち早くこの革命的な鶏の出現に着目したのは当然だった。伊藤種鶏場がこのハイ・ライン系の雛の供給を始めた時、ブラジルの養鶏家にまき起した反響は物凄いまでで、勿論、なかには反論も多かったが、鶏の実績は勿ち反論を打消してしまった。

伊藤種鶏場のこの時の飛躍的な発展ぶりを示すものは、伊藤グループはすでに、サン・ベルナルドの根拠地（現在の種鶏類八万羽）の他に、一九五八年カンピナスのスマレー区に第一分場（現在一〇万羽）を開設していたが、このあとのサン・ベルナルドのカンポ・グランデ区の第二分場（現在一〇万羽）、ジアデーマの第三分場（現在三万羽）、バウルー市ボア・ビスタ区の第四分場（現在三万羽）の三つは、何れも急騰する需要のハイライン鶏のため一九六二、三年の間に開設されたものだった。

しかも、このあと、ハイライン鶏導入の成功だけでは満足せぬ伊藤グループは、前記の南米一の種鶏研究所を創り上げ、また赤色卵鶏の理想的なものを探究して、マサチューセッツ州J・Jワーレン社のセックサル・リンク鶏を見出しブラジル市場に紹介

する。まったく息をづがせぬ進撃ぶりであり、数字で見ると伊藤種鶏場の初生雛の供給数は一九六三年で六〇〇万羽、一九六六年には一五〇〇万羽に達している。

この優良鶏の追及以外に、伊藤グループは養鶏関係産業にも注意を注いで来た。特に一九六五、六六年等の鶏の不況期、養鶏家には単に優良鶏だけでなく合理的な経営が必要となる。この分野で特に重要なのは飼料、及び鶏の健康管理のための養鶏薬剤だが、これは傍系事業として既に着手している。この後に問題となつて来るのは、各養鶏企業が大型化した際の作業の機械化の問題。これもアメリカ、ヨーロッパの最新技術に注目し、現在はその製造企業化が検討されている。

ブラジル始めての養鶏総合企業を目指す伊藤グループは、着々とその準備をすすめている。

社 長	伊藤 巖
専 務	伊藤 元二
総支配人	片山 明夫
財務担当	宗方 久
技術担当	片山 博

滋野種鶏場

本場 モジ街道サレゾーポリス六・五キロメートル 郵便 十

一 電話 二一九四、三一九五

分場 サン・ジョゼー・ドス・カンポス市八四キロメートル

郵便 三六 電話 三八八四

事務所 モジ市ジョゼー・ボニファシオ街一〇一 電話 三四

〇九

販売部 聖市アベニード・セナドール・ケイロス六〇五 九階

九一二号室 電話 二二七・五一三六

ブラジルの各種産業に日本人の貢献は大きいが、うち農畜産の分野の中で特に注目されるものの一つに養鶏がある。僅か四〇年ほど前、サンパウロ市場でも消費されるのは僅少な地卵、僅少な地鶏だけだったものが、今日では国内主要市場で、時には伝統的な牛肉市場をおびやかすまでに成長した。しかも依然として生産度は高く、例えばブラジルの代表的総合農業企業コチア産組中央会の作物別取扱高をみても、鶏卵、肉鶏部門の販売高は、伝統的なバタタ、蔬菜、カフェーを追い抜き、しかも次第と格差は大きく拡がりつつある。

鶏卵、鶏肉と高栄養価の食品消費増加は、国民の保健面からみても極めて好ましい現象だが、しかし今日の繁栄段階に到達するまでには、養鶏家側の厳しい技術改良、流通機構の改善、更には消費者に対する栄養指導まで……と重なる努力が続けられて来た。

この南ブラジルの養鶏の歴史。この中を生き続けて来た一つに滋野種鶏場がある。

滋野種鶏場の創設者滋野甚一氏（長野県出身）は一九三〇年着伯。当時のブラジルに於ける日本人の農業を観察、検討のうえ当時まだ発生期にあった養鶏に着目、一九三三年、モジ・ダス・クルーゼス市郊外コクエーラ植民地に入植、養鶏に着手した。

当初二〇〇羽養鶏から出発。当時サンパウロ市場でも、まだ白レグの白色卵は気持が悪いと一般の人間は地卵のみを消費した時代、滋野氏は早くも近い将来に養鶏の生長期を予想、このため採卵鶏から種鶏場への転換をはかる。もともと当時、一般の養鶏技術も低級な時代、種鶏場の設立も極めて困難であった。孵卵、育雛の設備は何れも不完全なもの。これを日本、アメリカ等の参考書によつて改良しながらの手さぐり経営。ただ物資と技術は乏しかったが滋野種鶏場は常に人材には恵まれた。現在同じく養鶏界に重きをなす酒井、伊藤、土居氏らは何れも同種鶏場に席を置いた事がある。そして資材、技術の不足は人材の協力により解決してゆく。先づ一九三七年自家製第一号の電気立体孵卵機（一万五千羽）を造り出した。

滋野氏の予見の如く養鶏は近郊農家に次第にとり入れられ、消費者も安価に提供され、粒もそろつて品質の統一された養鶏場鶏卵に親しむと同時に種鶏場の業務は急激に進展し始める。ただ、ここでも第二次大戦は一つの大きな障害だった都市部に於ける企業と異なり食糧生産関連部門のため、業務停止、資産凍結こそな

かったが、輸入に頼っていた種鶏場の必要資材は不足し、又、商品流通分野においても種々の不便に直面する。ただ、あの第一号自家製孵卵機を造り上げた根性と研究努力が何れの障害をも突破させた。

大戦後、ブラジルの膨張した経済力、増加する都市部人口により近郊農業は何れも好況期に入り、養鶏も類の無い繁栄に達するが、滋野氏は直ちに技術革新、鶏の品種改良に着目、一九五四年訪日、高等鑑別師源敬一郎氏を招聘、ブラジルで後れていたこの面の指導を依頼、更には優秀なピントの選択、他方養鶏家に於ける経営管理の合理化の研究にのり出す。このため一九六一年には北米養鶏界を視察、一九六二年には提唱して養鶏研究会を発足させた。

一九六〇年に入り、ブラジルにもアメリカ鶏のピントが大量に進出して来る。ハイライン、キンバー、その他と数は一〇種にも達するが、かねて研究を続けて来た滋野種鶏場ではほかに「デカルブ」種の導入にも力を入れている。近統四元交配によるこの鶏は耐病性の強い事、性質の温順さといった特徴の他に小躯、小食、多期多産卵質に優れているためヨーロッパ、日本、又南米ではアルゼンチンで最大量の販売を示しているものだったが、ブラジルで之がどう発展するかは極めて注目されている。

同種鶏場は、モジの本場十二アルケールの他、サン・ジョゼー・ドス・カンポス、タツイーに支場を持つ。本場は近代的孵化場（孵化能力は六万卵用四台、一〇万卵用二台、本年度の予算は無鑑別

四百万羽）の他に鑑別室、育雛場、純血種交配室、飼料配合所、冷凍卵貯蔵倉。ほかに大型一〇〇種の種鶏舎が悠然と並び、まさに製卵工場の名通りの偉容を誇っている。

会 長 滋野 甚一

社 長 滋野 譲二

取締役 滋野 治夫

取締役 滋野 利夫

長 尾 種 鶏 株 式 会 社

種鶏場 モジ市コツケイラ 郵函一七八 電話 二九八八

事務所 モジ市テネンテ・マノエル・アルベス街三三一 電話

二八三八

最近一〇年間のブラジルに於ける養鶏事業の発達は誠に目覚ましいが、この農業者が片手間で行っていた養鶏を、近代的経済企業にまで引きあげた功労者の一つに長尾種鶏場がある。

一九一九年渡伯の長尾藤太郎氏（北海道）がレジストロ、サントス近郊農を経てモジ郊外に定着したのが一九二七年、このあと三〇年間、長尾農場は養鶏よりも果樹、バタタ作で有名だった。だが長尾氏は現在のブラジル農業の全ての分野を研究、結論として

将来の養鶏業の発展を予見、一九五八年、長尾農場の進路を養鶏、しかも種鶏業務にと大きく変更させる。

この種鶏業務に方向転換ののちの長尾氏の努力は誠に素晴しかった。勿論、長尾氏は一般換卵養鶏は一九三五年から行なつて来ているが、種鶏場となると一般管理面だけでも数等厳しい条件が要求される。さらに純系種の系統繁殖飼育が必要であり、当然の事ながら大規模な孵化場設備も要求されて来る。これには当然精しい研究裏付けが必要だが、長尾氏はそれを単に子息等だけにまかす事なく、自分自身、疑問の点があれば距離を問わず場所を問わず出向いて教えを受けた。かくて、一九五八年には五万羽、六〇年には十一万羽、六一年には三二万羽と長尾種鶏場の初生雛生産高は年をおって増加して来る。

ところで、種鶏業者として当然な事に、長尾氏が当初から一番注意を払ったのは鶏の種類であつた。このため、創業時からリオの国立種鶏改良局と協力して優良品種の造成に努力する一方、当時、始めてブラジルに流入しはじめたアメリカ鶏にも極めて関心を持ち一九六〇年には次男ルイス氏にアメリカ養鶏業界見学をさせている。

各大学、また各種鶏業者を数カ月にわたり視察したルイス氏の結論は、大資本を持ち、系統的な研究をつみ重ねているアメリカの種鶏業者には、ブラジルの種鶏業者は絶対に太刀打ち出来ない。むしろ、優秀なアメリカ鶏を導入してブラジル養鶏の体質改善をはかる事が必要……と言うものだった。この帰途、ルイス氏は既に

ダルビー種のピントを持ち帰りモジで飼育している。

アメリカ鶏がブラジル鶏、または日本鶏に比べて圧倒的な優秀さを持つ事が判明すると、長尾種鶏場の方針は直ちにアメリカ鶏のなかではどの社の生産物が最も優秀か、或いは最もブラジルに適するかを選考する事にむけられた。アメリカには大手養鶏業者だけでも三〇社以上あり、それぞれ優れた特性を持っている。この時期、アメリカの大手種鶏業者がブラジル市場の存在に気がつき、各社ともその進出策として、ブラジルに協同者を探した時でもあった。この結果、例えばコチア、スール・ブラジル等の大手産組はキンバー社と結びついていった。

長尾種鶏場が選定したのはオンタリオ州を根拠地とするシェーバー社、ただ、種々の話の都合からシェーバー社のブラジル総代理権は獲得できなかったが、サンパウロ州総代理権を獲得した。

ブラジル養鶏の中心地サンパウロ州を入手する事は、全体の三分の一以上を持つにも等しい。このシェーバー社の優秀産卵鶏スター・クロス二八八号種、及び内用スター・プロ一五種の性能にあいまって長尾種鶏場のブラジルには類の少ない設備能力から、昨年は実に三五〇万羽の初生雛が産出された。

しかも長尾氏の養鶏企業計画は、単にその初生雛の生産、販売だけに止らず、その養鶏に不可分な飼育工業にも進出する。ストーアーベス・ナガオ社がそれ。優秀な鶏は優秀な飼料がなければ育たないとの原理から発足した、さらに長尾氏は一九六六年六

月この自家の種鶏場業務を組織変更して株式会社としてしまう。養鶏企業を株式会社組織としたのは日系では他に類がないが、養鶏が近代企業である以上、組織の近代化は当然といった考え方である。

かくてモジ近郊コクエーラ街道一〇キロの地点一二〇アルケルの長尾農場は、今やブラジルでも最も合理化された養鶏企業の設備にうめられつつある。この養鶏企業の発達はブラジルに鶏卵自動洗浄設備、鶏卵自動選別機、自動給餌器など機械製作といった新産業をもひき起しつつあり、若い経営者達の参加によって長尾種鶏場は、ブラジルの養鶏業界の索引車的役割を果しつつある。

社 長	長尾 藤太郎
専 務	長尾 秀 実
取締役支配人	長尾 ルイス
財務取締役	長尾 カルロス
技術取締役	長尾 マリオ
営業取締役	長尾 オズワルド

合資会社 内 川 種 鶏 場

本 場 モジ市エストラダ・デ・カツペーラ六KM
分 場 ブラサ・クーバ

事務所 モジ市ドットール・デオダット街二六七 二階 二一
号 室

電話 二〇四七、二七五五 郵函 三七一

種鶏場、孵化場企業のうちでは後発のものの一つ。内川栄氏（長野県出身）は一九一七年着伯。サンパウロ州各地で各種農業に従事した後サンパウロ近郊モジ・ダス・クルーゼスに移り、所謂「近郊農業」に於て安定した農業を開始する。当時のこの地帯の農業は蔬菜、バタチンニヤ、トマテなどが主であり、これに加えて内川農場では一九三四年より養鶏も加わる。当時極めて普通であつた兼業養鶏であつた。

一方、現在の内川種鶏場社長野沢貞雄氏（山梨県）は一九三四年の渡伯。ブラジルに於てはモジアナ線でコーヒー園就労、のちプレシデンテ・ベルナルデスにて棉作に従事、一九四一年よりモジ管内に移転する。

野沢氏が内川氏7女と結婚し内川農場の経営を手伝い始めたあと内川農場は養鶏部門に於て急に頭角を現わし始めた。

内川農場が名目ともに種鶏場にと内容を変更したのは一九五九年だった。ここに孵化場設備、種鶏場設備が完備する。野沢氏が種鶏場を主業務と決定したのは、その一〇年間ほどの農業傾向を精しく調査の結果、ブラジルに於ては養鶏の合理化が最も進行していること、従つて今後ますます大規模養鶏企業が発展する。また特に近郊農村地帯においては他に適作物もないと言つた企業経

営者としての観点による。ところで、合理化されている業種だけに高度の技術のみが本当にモノを言う。

ここで後発の雛メーカー内川種鶏場は猛烈な技術水準引あげのための努力が始まる。

一九五八年といえ、すでにブラジルに於ては近代アメリカ鶏の流入が始まっていたとき。

従って、当然の結果として内川種鶏場ではアメリカの各大手種鶏場を調査し、導入すべき新種鶏の選択が行なわれた。この結果に選出されたのがカリホルニアに根拠地を持つストーン社の各種優良鶏だった。企業は冷厳なものであり、特に養鶏の場合、発育性、耐病性、産卵性は一目瞭然と数字に現われる。従って成績さえよければ、その需要は急速に増加する。このストーン社の鶏によつて、内川種鶏場は順調な発展を始めた。この産卵鶏の好成績から、内川種鶏場では次には肉用種として、コネチカット州根拠地のアルボル・アクレス社から著名なアルボ・アクレス鶏を導入した。

事業の拡大にかんがみ、更に奥地養鶏家の需要にこたえるため、一九六七年、カンピナス近郊四アルケールの土地に分場を開設すると同時に、企業組織も変更して、それまでの個人経営を改めて合資会社組織とした。日系の養鶏家中では、この法人組織はまだ数えるほど僅かしかない。

事業拡大に従って（証、現在すでに従業員は百余名を数えるが）、その販売網はサンパウロ州から、次第と隣接諸州に及びは

じめた。

今日では内川種鶏場の雛は、サンパウロ州のほかパラナ、ミナス、グワナバラの各州、さらにそれ以外の地にまで普及して来た。昨年の雛の供給量は約二八〇万羽に達している。

ここで内川種鶏場の特徴は、種鶏飼育、孵化事業の合理化とともに、他方、昔からの果樹栽培部門を巧みに組合せている事にある。

かねてからの所有地ボツジューとピンドラーマに、それぞれ果樹園が造営され、うちボツジューのものは小面積だが、ピンドラーマ四〇アルケールの分場はレモンと柿の栽培で広く知られているもの、専門の担当者がそれぞれ果樹の品質管理に厳重な注意を払って来ている。

この二、三年、養鶏家にとっては厳しい経済事情が続き、資本、その他の面で持久できず、閉鎖、また他の作物に転向したものも相当数でた。従つて、養鶏家に生産資材供給社のなかにも相当数の被害が見込まれていた。たとえば伝統的なサンチスタ社の飼料部は終に閉鎖されてしまつてゐる。だが、このような厳しい嵐のなかを、内川種鶏場は見事に切り抜け、そのうえ更に次第と拡張体勢をととのえて来た。現在では種鶏場の飼育舎だけでも七〇棟以上の数に達している。鶏と果物と、一見ロマンチックな組合わせのようにみえながら、極めて合理的な運営体勢による内川種鶏場の今後が期待される。

社 長 野沢 貞雄

専 務 牧 純一

販売担当 奥山 源造

〃 水戸 定行

事務担当 林 武夫

小 野 田 種 鶏 場

本 場 エストラダ・モルンビー 一八〇〇

第一分場 サント・アマーロ区カウカイア 一三〇〇

第二分場 グ ラ ジ ャ ウ

数多い日系の種鶏場のなかでは最も新しい参加者の一つ。一九六二年、採卵としてはホネガー・レイヤー (Honegar Layer)、肉用種としてはアーバー・エーカー (Arbor Acres) といった、いわゆるアメリカ種の優良鶏のヒナの孵化ならびに販売をもって始めた。だが、それ以前からの養鶏場としては既に四分の一世紀の歴史をもつ。

そうして、この小野田種鶏場及び養鶏場は数多い日系の同業者のなかで、規模においてはともかく、高利益率においては遥かに他を引離した異色ある経営をもって広く知られている。

創立者小野田敬二氏がまず数十羽の副業養鶏を始めたのが一九四三年、この当時、小野田氏は自分で卵を近隣に売り歩いた。

ところで多分に規帳面な小野田氏の性格が養鶏という業種に適合したもののか、この小副業として始めた養鶏部門は次第と規模を拡大することになる。だが、規模はいかに大きくなって来ても、始め自転車でしかも自分で生産物を近隣に販売して歩く方式は少しも変わらなかった。僅かに、その乗物の自転車がカロツサ、次には自動車にと変わったに過ぎない。

その自家販売と並んで小野田養鶏場経営にとって見逃す事の出来ないのは、二十五ヶ年間借入金皆無の堅実経営方式である。一九五〇年後半など、急激に発展するインフレ時期、多くの養鶏家、或いは農業者も低利のブラジル銀行融資をとり入れ、事業拡張に利用した。

その時期に於ても借入金皆無の小野田方式は、まことに退嬰的経営の典型の如くにさえ見られた。だが、一九六〇年代に入って、特に革命政権樹立ののち、政府はインフレ対策にのり出し、この結果それまでの外部借入金方式に馴れていた大規模同業者は何れも手痛い打撃をうけ、事業縮少を余儀なくされたものも多かったなかに、小野田養鶏場のみは少しも変らぬ発展率をみせ、それどころか、現在では三万羽の採卵場を持つ従来からの本場に加え、同じサント・アマール管内で新しく立地条件の良好なところに七アルケールの土地を求め、採卵鶏三万羽の他に種卵用鶏四万羽、更に近代的設備の種鶏場をつくりあげてしまう。

ブラジル経済、或いは養鶏業界の好調不調にかかわらず、借入金を持たず、しかも販売は二十五年間自分で手がけて、中間業者の手を通さず、卵小売店、キタンダ、フエイランテと直接の販売ルートを開拓してしまったため、小野田養鶏場は常時安定した、しかも高い利益率を確保してしまった。これは今日、日産二千ダース強の採卵量となつても、いぜんとして続いている。

この堅実方針は、一九六二年、いよいよ新規事業として種鶏業務を開始する際にもいかなく発揮された。つまり、ヒナを一般に売り出す以前、まず自家養鶏場で完全なる実験を行なう。ところで、小野田養鶏場は設備においてはとも角、養鶏技術のていねいな事、さらにその技術水準の高さでは定評がある。

このため、実験結果は、アメリカの種鶏企業さえおどろく程の、つまりアメリカでの実験結果を遥かに上廻った成績となつてしまふ。

おそらくは、アメリカの一流種鶏場が創り出した鶏は、名前の如何にかかわらず、ほぼ均一水準にあるものと思われる。

その場合、そのヒナが良質かどうかは一重に孵化場の技術にかかつて来るわけだ。

従つて小野田種鶏場の場合、その孵化場は新式とは言え、何も特別のものではないチックマスター四台で操業しているわけだが、伝統的な高水準技術のためにヒナの注文が多く、ほぼ能力一杯の百万羽のヒナを年間に販売している。

小野田のヒナの名声が次第に高くなつてくるに従い、如何に堅

実経営とは言え、事業はいや応なしに拡大の方向となる。

始めは近郊養鶏家だけに分けていたものが、次第に奥地からの引合が多くなり、現在では奥パウリスタ、奥ノロエステ地方での販売がふえて来た。一九六八年からは、更に北パラナ新興養鶏地帯からの注文も出てき始めた。

今日の世界の養鶏からみれば、ブラジルの養鶏は今からが本当の始まりとさえ言われている。まさに企業養鶏としては、一歩を踏み出した段階にすぎない。このあと、このブラジルの養鶏が、果たして如何なる方向に進むかははっきりしないが、ただ小野田養鶏場の堅実路線は少なくとも変わる事はあるまい。そうして業界の好調、不調にもかかわらず、ますます順調な発展を示す事は充分に予見できる。

場主 小野田 敬二

セントラル種鶏場

セントラル線モジ市 アベニード・フェルナンド・コスタ二三

○

郵函 九二 電話 三七二四、三七二三

養鶏王国モジ・ダス・クルーゼスで著名な種鶏場の一つに柴田

グループのセントラル種鶏場がある。

現在の同種鶏場主柴田豊次氏は日本で生まれ満二才の時に来伯した、所謂準二世。モジの高等商業を卒業の後に養鶏業に入りこんだという変った経歴。もつとも、変っている点では豊次氏の父君勇次郎氏（静岡県出身）も横浜の市立工業学校を卒業しながら、一九三三年着伯の後はモジ市郊外コッケーラで製茶業に従事。モジ方面の茶がレジストロ方面のものに圧迫されて来た後はモジ組合の製材部主任として活躍、その後で養鶏分野に入りこんだ。

ところで柴田グループが養鶏に着手したのは一九四二年、ビリチーバ・ミリンに於てであつた。この点、モジ方面種鶏場の方ではずいぶんと後発メーカーと言う事になる。

だが、養鶏は農畜産の分野のなかでは特に頭脳労働を要する業種であり、特に経営手腕の如何によつて発展の度合が大きく違つて来る。このため後発メーカーでありながら、セントラル種鶏場は合理的な運営によつて、短期間のうちに先発メーカーに追いつき、一九五〇年三月にはブラス（ハイロ・ジュンジャイー・）の現住所に大きく土地を求めて移転するまでとなつた。これには柴田豊次氏の經理士としての経営手腕、及び経験は少なくとも理論的に養鶏技術をおし進める態度が大きく影響した。

広い場所を求め、理想的な種鶏場、孵化設備を施設してからのセントラル種鶏場の発展は更に素晴しかった。もちろん、一九五〇年代は大サンパウロ圏、さらにはモジ・ダス・クルーゼス市自体も大きく工業化が進み、都市人口は世界でも類の無いテンポで

増加するといった背景の事情も見逃す事は出来ないが、その時期をうまくと

らえ、積極的な発展プランに従って設備を拡大させた事は、セントラル種鶏場の位置を決定的なものとする。また採卵鶏としてキーストン種、肉用鶏としてスリー・クロース種と優良種を選び、これの独占的な雛の供給に当った事も幸いした。

この間、ブラジルの養鶏企業は全農畜分野のなかで一番急テンポに発展し、さらに一九五〇年代の末、ハイ・ライン種の導入に始まる大量な近代アメリカ鶏のブラジル種鶏業界への流入は、一時、ブラジルの養鶏、種鶏業者を極めて混乱におとし入れた。初生雛の供給についても、今だかつて見なかった派手なアメリカ風宣伝がはんらんし始め、養鶏業者は、一体どの種類を選んだら良いかの選択に迷った。

このブラジル養鶏界始まっていらいの混乱期、セントラル種鶏場では直ちにアメリカの養鶏、種鶏場を視察、各種雛製造社の能力、技術、その他を比較検討の結果、アイオア州バンクロフトに根拠地を持つウエルプ種鶏場産のウエルプ・ライン種を選定した。種鶏場にとって鶏種の選択はその経営を完全に左右する。ところで、このウエルプ・ライン系に決定のあと、米国と緊密な連絡のもとに着々と準備をすすめて売り出した初生雛は、セントラル種鶏場の長年の信用とあいまって驚異的な販売量を示した。一九六七年、四万羽の種鶏を管理しながら初生雛の売上げは二〇〇万羽に達している。

つまり柴田氏らの見込み通り、産卵鶏ウニルプライン・レイヤー937号種及び690号種、また肉用種のウエルプ・ライン・WM17号種は、十二分にその期待に応えてくれたわけだった。かくてウエルプライン種の鶏は単にサンパウロ州のみならず南はパラナ、北はミナスからバイア州にまで拡がりつつある。

しかもこの種鶏場業務のほか、柴田氏は、一九六四年以降、次第に国内経済が不況型の傾向を示し始めると、養鶏業者の権利、更には利益の自衛のため、広く呼びかけて一九六五年にプロダレツソ養鶏組合を組織する。アメリカに見られる如き単一作物組合の一種である。この養鶏という共通の作物への関心を通じて、二〇〇家族以上の人が集った。そうして、この諸経費が高騰し利潤率の薄い時代自分達の生産物は自分達で出来る限り有利に販売し、また、必要資材は共同購入で出来るだけ安価に入手し、各自の養鶏企業の経営を少しでも有利に導こうというものである。単に自己の企業の利潤だけでなく、広く同業者の利益まで考える柴田氏の視野と指導性は今後も極めて期待される。

経営主	柴田 豊次
孵化場担当	柴田 秀雄
種鶏場担当	池貝 政治
事務担当	河奥 フミオ

酒井種鶏場

本場 モジ市 アベニーダ・ピニエイロ・フランコ五八九 郵便

九六 電話 三三八六、三〇一〇

分場 スザノ市カンポス・サーレス五六六 電話 七六

日本からブラジルで養鶏する事を目的として移住して来た人は数少ない。その一人が酒井種鶏場主酒井章三氏（長野出身）。日本でも当時まだ数少なかった初生雛性別鑑別師の資格を受けるとすぐ、一九三三年来伯。アリアンサ植民地に入植したものの、当時、鶏卵市場の小さかった時代、養鶏は都市近郊でしか成立しなかっため翌年モジ・ダス・クルーゼスに移り、同県出身で、しかも同じく養鶏を志望している滋野甚一氏（滋野種鶏場）と協力、当時、ほとんど見るべきものがなかった養鶏技術の振興に努力する。滋野氏と共同で自家製第一号の電気立体孵卵機を設計、製造したのもその頃であった。一九三七年、ブラス・クーバスの現在の場所に酒井養鶏場を創り上げる。養鶏場兼種鶏場。同時に養鶏技術の私営学校でもあった。

たとえば鶏の病気について、適切な飼料混合について、雛の手入れについて、この酒井学校はブラジル養鶏の歴史上極めて重要な役割を果たした。特に初生雛性別鑑別師としては酒井氏はブラジルで第一号であり、ここからは多くの鑑別技術を身につけた人が巣立ってゆく。

酒井種鶏場が種鶏場本来の業種で特に注目を受けるようになる

のはブラス・クーバスに七アルケールの敷地内に原種鶏場を開設してからだった。ブラジルの養鶏が農家の副業養鶏から独立した養鶏企業となり始めた時期で、ここの厳重な管理下から生産される白色レグホーンの雛は特に高い名声を得る。しかも研究熱心な酒井氏は、現在までの養鶏技術知識に甘んじず、昼間の養・種鶏場管理から、夜は海外特にアメリカの最新技術書による勉強で、遂に病気に倒れるに至った。病床にある事六年間に及んだが、この間も、身体は休養させながらも、書籍による勉強を休まなかったのはつとに有名なところ。

この新知識を求めて止まない精神は、鶏も在来からの白レグだけに止まる事は出来ない。ブラジルの風土に、ブラジルの飼料で、ブラジルの技術で飼い易い優秀鶏を求めて、特に養鶏では先進国のアメリカから、ハンソン、ニュー・ハンプシャー等の種鶏も輸入し、高い成績を収める。

一九五〇年代末から六〇年代の始めにかけての近代アメリカ鶏のブラジル流入の際にも日頃からの研究にものを言わせ、更に経済的見地もあわせてカリフォルニア州フレモントを本拠とするキンバー社と提携、三万羽の種鶏を養育、これから年間約七〇万羽のキンバー・チック種（産卵用）雛、及び約八〇万羽のキンバー・チック K I 四四種（肉用）雛を供給している。

また、このキンバー社の鶏は白色鶏の白色卵であるが、これだけでは充分でないとし、赤色卵の優良鶏についても調査し、J・ワーレン社のセクスル・リンク種に着目、この雛の供給も始

めた。このワーレン鶏は昨年の供給量約三〇万羽であった。

このブラジルの養鶏企業の急速な発達に際し養鶏用具製造工業は完全に立ちおくれた。従つて先駆者達は何れも必要資材を自分で工夫開発する必要があつたが、特に酒井種鶏場では機械工作部があつて、大抵のものは外国の参考書を元に、自分達の工夫を加えて自家製造し使用している。

例えば、ここの孵化部には全能力三〇万卵に及ぶ一四の自動孵化機があるが、うち一二台は自家製である。かくして、この酒井種鶏場は、単に雛、鶏の分野に於てだけでなく、養鶏設備工業の面でも多くの指導的役割を果して来ている。これらの輝く名声から、酒井種鶏場の初生雛は南部諸州はもとより、ゴヤス州、パラ州、アマゾナス州更に遠くロンドニア直轄区からも多くの引合がある。

ブラジル養鶏の発生期から、常にこの発展のために貢献して来た酒井章三氏の限らない功績に対して、地元モジ・ダス・クルーゼス市では市民権を贈つて感謝の意を表し、またブラジル政府はロンドン元帥賞を贈った。更にブラジル農業技術研究協会では山本喜誉司賞でこの功績を讃えた。酒井種鶏場は、かつてはブラジルの養鶏技術向上のための指導学校としての役割を果し、現在では、最大よりはむしろ最良の種鶏場たる事を目標として今なお絶ゆる事なき技術研究が続けられている。

総支配人 若本 哲男

合資会社 井 口 種 鶏 場

セントラル線フェラーズ・デ・バスコンセーロス市

アベニード・ブラジル 一、三〇六 電話一八

サンパウロ地方の種鶏場のなかでは先発グループの一員。井口吉三郎氏（長野県）は、一九二七年単身着伯。レジストロ植民地でカンナ栽培、ピング製造を習得のち、モジ郊外に移り蔬菜、トマト、バタタ等の栽培により資金を蓄積、一九三五年、イタケーラに二アルケールの土地を購入、かねて念願の養鶏を開始する。当時、兼業養鶏家が多かったなかに、専業採卵養鶏家として、技術を高めると同時に規模の拡大を計り、三年目には当時の養鶏場としては異例の六〇〇〇羽を飼育していた。

ところで当時、サンパウロ市の発展は著しく急激となり、鶏卵消費量の増加もこれに併行していた事から、一九三八年、種鶏飼育に切りかえ孵化事業に着手すると共に、同年日本より遠藤鑑別士を招聘して事業の体勢をととのえた。

孵化事業も当時、技術、資材面で極めて未発達時代で、孵化器も石油ランプを熱源とする平面孵化器、能力は四〇台で、一回に二万羽といったもの。だが井口氏は、この当時から種鶏場の生

命は優良鶏種のヒナの生産にあるとして、常に海外に視野を向け、優良品種の発見に努めた。

孵化をはじめ温度、湿度の調節も判らぬままに失敗をくり返すが研究のつみ重ねでその難関を突破する。

次の難関は第二次大戦中の石油不足だった。このため一九四四年に現在のフェラス・バスコンセーロスに移転。ここで立体式電気孵化機の使用が始まった。第二次大戦後も常に関心の中心は優秀鶏の発見で、養鶏の先進国アメリカ、又は日本を観察して、ハenson養鶏場、国立岡崎種鶏場、国立愛知種鶏場などから数度にわたり優秀鶏を導入、ブラジル養鶏の品質向上に努力して来た。

また一方では自家種鶏場内に於いて原種鶏の飼育、更には品種改良も研究を重ねて来た。

特に一九五〇年代中期から、ブラジル養鶏界に肉用鶏飼育の時代の到来する事を予見、日本種鶏、アメリカ種鶏等の三原交配により種々の改良を加えて一九六一年、遂に肉、卵兼用種のニュー・ロック種を作り出した。

この井口改良種は今日もお多数の支持者があり、一九六七年には一五六万のヒナが消費者の手元に届けられている。

勿論最近のアメリカ優秀鶏についても井口氏が見落す筈もなく、ニュー・ヨーク州イタカに根拠地を持つバブコック社のバアブコック種の導入を行ない、このヒナの分譲を行なっている。バアブコック種はその優秀性から産組中央会、国友種鶏場も共に取扱っている。

この種の需要の増加に応じるため、井口種鶏場では一九六七年、インダイヤツバ管内モンテモール街道筋に分場を開設、ここでバアブコック種の種鶏飼育を専門に開始した。

この種の初生雛供給量は一九六七年に採卵種七〇万羽、肉用種五〇万羽に達している。

組織も合資会社と変更した種鶏場経営が完全に軌道に乗った一九五七年、かねて関心のあつた日本式漆器類製作に着手する。

一九五八年、木曾漆器の本場から技術者を招聘、本格的な工場を建設しての生産が始まった。製品は汁椀、灰皿などの小品から盆、菓子器、煙草盆、更には花瓶、小卓など約一〇種。漆器細工はほとんど全工程とも手工業のため、大量生産は難かしいが、サンパウロ、リオ、ポルト・アレグレ市等の需要が多く、これにつれて作業員は次第に増加し、現在では約七〇名の従業員を持つ企業に生長してしまった。

最後に、これは直接に井口氏の事業ではないが、特筆すべきものに、一九五八年の日本移民渡伯五〇年を記念して市政府に対する小学校寄付がある。子供の教育に熱心な井口氏はフェラス市の二〇年来の小さな古い建物は適切な教育の場でないとして、先づ一一〇〇平方メートルの土地を求め、ここに鉄筋コンクリートの一〇数室を持つ本館、及び給食室、遊歩室などの別館を建設し、市役所に寄付したものの。

現在、この校舎は小学校、中学校校舎として使用され、四部教授で一日に延べ一六〇〇名の児童が勉強にはげんでいる。

おそらく、個人での学校寄付はブラジルの日系コロニアには他に類のないもの。そして、これは氏の性格の一端を一番良く表現したものである。

代表 井口 吉三郎

土井 兄弟 種 鶏 場

本場 セントラル線スザノ市ジエネラル・フランシスコ・グ
リセーリオ街 一、七〇六 電話一〇九 郵便一四一
分場 スザノ市チジユコ・プレット区 KM、十八

種鶏場としては後発グループの一つ。だが数多い兄弟の協力と優れた経営によって、現在ではブラジル有数の種鶏場として広く知られている。

土居氏兄弟（広島県出身）は一九二九年着伯。鶏との出会いは一九四一年。近郊農業者の普通として始めは兼業養鶏。それが次第に養鶏専業となり、種鶏場として発足したのは一九五二年だった。当時、若年三四才の長兄建良氏が全体の経営を見、これを数名の兄弟で種鶏場、孵化場、販売と分担、皆の若さで種々の難関を突破して発展した。

ブラジルの養鶏家にとって、特に種鶏家にとって一番の問題は一九五〇年代末に始まった、所謂アメリカ鶏のブラジル市場侵入

だった。この当時、怒涛の如くに進撃して来たアメリカの名だたる各種鶏場の何社とどのような条件で契約するかは在ブラジルの各種鶏場の一番の問題。何よりも種鶏場にとって鶏の能力如何は生命に懸っている。更に今後の傾向としては経済性が大きく影響する。そのなかで土居兄弟種鶏場が選んだのはワシントン州カーランド在のハイスドルフ・アンド・ネルソン社作出のニック・チック系鶏だった。

H&N社は世界的な白レグ種の改良作出会社。同社は創立後間もなくからハイスドルフ・アンド・ネルソン遺伝衛生研究所を設置、継続的に均衡改良法を採用して優秀鶏の作出に努力して来たが、その結果に生まれたのがニック・チック系の鶏。この特徴としてあげられるのは性成熟度で脱熱型、大卵型、産卵強度の高い事、生存率が高い事など。つまり日本の養鶏研究家達をして「：完全に一〇年以上の差がある：」と嘆息せしめた特徴を備えているわけだ。またH&N社は、このニック・チック系鶏の世界各国への雛の販売、配布のために世界的なフライチャンズ・システムを組織し利用している。このニック・チック鶏を武器としてからの土居兄弟種鶏場の伸展ぶりは更に急激さを加える。そうして一九六二年にはバウルーに支場グランジャ D-62を開設した。また配布鶏も次第に種類をまし一九六二年にはスザノの本場で改良の末に作出したD62号系(白玉 産卵鶏)、またハイスドルフ社の赤卵専用種ブラウン・ニック種、及びブロイラー用鶏としてニコルス・クロース系鶏を加えた。かくて一九六七年土居兄弟種

鶏場は本場のグランジャ・スザノから三五〇万、バウル分場D―62からは一〇〇万、計四五〇万羽の雛が生産された。

この四五〇万の土居兄弟種鶏場の生産量は同年全世界に於て販売されたハイスドルフ社系鶏一八〇〇〇万羽の二・五%に当る。またこの配布範囲はサンパウロ、パラナ等の南部諸州からミナス、ゴヤス等の中部諸州、セアラ、バイア、マラニオン等の東北伯、パラ、アマゾナス等のアマゾン河流域、さらには隣接パラグアイの養鶏家にまで及んでいる。

養鶏企業が拡大した場合、単に雛だけでなく他の養鶏必需品の商、工業面に進出して行くのは当然の傾向、土居兄弟種鶏場でも傍系事業として養鶏器具、薬品、農薬品一般の販売店を経営している（土居・古田共営）。なおこの販売店はのちにアメリカの、世界最大の規模を誇るプリーナ飼料社の直接販売店の資格を獲得した。現在のところ全伯一五店のうちの最も有力な一つ。プリーナ社は、その飼料の配合に電子計算機さえ利用している大企業。ブラジルには進出間がないが、すでにイニシーナBからビイタリーナに至る一〇種の飼料、及び飼料添加物を市場に出し、既存の小資本企業を恐れさせている。

最近のブラジル養鶏界も、はつきりとアメリカ方式の産卵企業、又は産鶏肉企業の様式を示して来た。ここでは、かつての養鶏界で常に言われた「鶏への愛情」その他のセンチメソタリズムは姿を消し、「最小投資で最大効果」の資本主義的企業経営観念がはつきりと現われて来ている。この養鶏界の飼育技術、経営観念の完

全な転換期、一般的にみて後発グループの躍進ぶりが目につくが、なかでも最も目覚ましい一つにあげられる土居種鶏場の今後が充分に期待される。

経営陣 土井 建良、土井 悟、土井 軍一、大石 二三、

水 馬 種 鶏 場

パウリスタ線バストス市グロリア二区 郵便一七五 電話 一

〇六

養鶏王国バストスから鶏卵がはじめて市場に出荷されたのは、一九四四年頃である。

その頃、バストスにはすでに養鶏出荷組合があり、バンデイランテ産組を通じてサンパウロ市場にも進出していた。

出荷組合の指導者であった水馬久氏とバンデイランテ産組とのつながりはそのあたりから出発する。「バストスの将来を救うのは養鶏しかない、養鶏を盛んにするには強力な背景を必要とする」と考えた水馬久氏は、バンデイランテ産組の傘下に身を投じ、初代バストス出張所長となった。この時バソデイランテ産組本部が水馬氏に与えたおすみつきは、バストス出張所に限り、水

馬氏に事業一切の権利を委任するという前代未聞のものだった。各産組が単協設立を義務づけられている今にして思えば近代経営の原則にかなったものだったわけだ。以来水馬氏は思う通りに敏腕を振った。

水馬氏の活躍で、一九四六年頃には僅か二十六家族に過ぎなかったバンディランテ産組員は、またたく間に百家族にふくれ、出荷量二万箱に達した。

水馬氏の功績はそればかりではなかった。一九五三年になって当時の金にして、一千五百コントスを投入、種鶏場を設立、日本から技師を招き、鶏の改良普及に着手した。

水馬さんの雄図は、アメリカ種鶏の大量進出でくじけたが、しかし当時のその事業熱心と勇氣は、今に至るまで養鶏家の語り草となっている。

水馬王国の素描

水馬氏は養鶏を手がけてすでに三十年、七十近い老齡にもかかわらず、長子彦昭氏の協力を得ながら今尚かくしゃくとして養鶏、種鶏を盛大に経営している。

水馬養鶏場の総面積は三十アルケール、その中に鶏舎、種鶏舎四十棟、大孵化場、発電所、従業員住宅が整然と立ち並び、産卵鶏七万羽を飼育、年間六十万のピントを供給している。スーパー・サニテイションはブラジル一という定評がある。

場内にはチリ一つなく、初生ヒナ集育室には、紫外線放射灯が設けてあるなどすべての面で用意周到、「愛情で飼育し理性で淘汰する」という水馬氏の養鶏モットーがうなづかれる。

水馬氏は、バンディランテ産組の斜陽を見越し一九六八年十月「バンディランテ生産組合」を組織した。同組合は組合員の生産物販売及び組合員の必要とする物資の購買を目的としたもので、水馬氏が組合長をつとめている。

場 主 水馬 久

総支配人 水馬 昭彦

国 友 種 鶏 場

モジ・ダス・クルーゼス管内 コツケーラ街道十二キロ

国友種鶏場は一九五三年国友義雄氏（福岡）によって創立された。氏は郷里で養鶏組合長をつとめたほどの人。

日本における立体孵化器使用第一号といわれる。その体験にもとづいて開始された国友種鶏は、忽ち一般養鶏家の信頼を集め、いまでは、その配給先は、ほとんど全伯といわれるほど、同種鶏場ではひと頃、肉用ニューハンプシャーの増殖に力を入れたことで有名、つまり、採卵だけでは危険だという見解からの新企画で

あつた。

最近では更に最優良といわれている肉用鶏。ピルチを導入、他方採卵用バブコック系鶏の普及で知られている。現在の経営主体は長男義一氏、誠実がモットー、したがって取引上の信用も大きい。

尾身兄弟商会

農産物委託販売

尾身 克巳

尾身 倍一

尾身 勝次郎

八木 弘

青木 進

尾身 勇

ニッポ・ブラジレイラ生産者団体

中村兄弟商合

本部 聖市アントニオ・パイス街九三番 三階 三十一号

室 電話 三六・七五七八

生産者団体といっても大は一千家族の生産者を対象としての企業から、小は二、三十家族の小農を相手の委託販売まで、とにかくピンからキリまである。

中村兄・弟の経営するニッポ・ブラジレイラ生産者団体はその最たるもの。

中村兄弟商会の代表中村実氏（福岡県三井郡）と実弟重利氏がカンタレイラ街に面したサンパウロ中央市場で一般蔬菜の委託販売業をはじめたのは一九五六年のこと。

販売手腕と支払いの迅速、正確さが買われ、委託者は年と共に増加していった。

搬入された農産物をいかにして誰よりも高く売るかに腐心していた中村兄弟が、最も有利に販売出来るリオ市場に着目、販売所を設けたのは一九六四年、予想にたがわず結果は販売面で予想以上の好成績をおさめることとなる。

それに勢いを得た中村兄弟は翌年モジ市に中村兄弟商会を設立、モジ方面の生産物を集荷、同じくリオ市場に転送する業務に力を入れはじめた。

新鮮な農産物を手早く市場に回送するシステムは当然率のいい販売につながることから農家に好評を呼び、中村グループの取引は雪だるま式に膨張し、その範囲もモジ、スザノ、ピエダーデ、タピライ、サン・ミゲール・アルカンジヨ、カッポン・ボニート、アピライ、リベロン・ブランコ、イタペーバ、カンピーナス、インダイアツーバ、サルト・コロンビア、ウバツーバ、遠くはジュキ

ア線に伸展、リオに第二、第三支店を開設するまでに至った。

現在の傘下生産者は一千五百家族、月間取扱額百万コントス、従業員八十名という。

セアザに進出

前記した通りニッポ・ブラジレイラ生産者団体の対象生産者は一千五百家族、事業量の増大につれて、農家へのサービス機関を必要とすることから、昨年セアザ入口に中村兄弟商會を發足せしめ、農機、肥料、農薬品など農家の必需品一切をほとんど原値に近い価格で供給しはじめたが、本年に入つて更に「ホテル・レストランテ・ニブラス」を開設した。同建物は一階が食料品販売所、二階レストランチ、三階がホテルで關係生産者へのキメ細いサービスを行つてゐる。

共 営 者

中村 勲

中村 実

中村 保

中村 定義

中村 重利

中村 孝行

イピランガ農業生産者団体

農産物委託販売

代表 万保 義美

トレメンバー生産者団体

一般蔬菜、果実委託販売

代表 齊藤 又雄

牟田 幸雄

牟田 吉雄

蔬菜、果実 委託販売

立花 武 商会

代表 立花 武

聖市 パジエー街一九四、二階 二二一号 電話 三六・一三六
七

エリアス・ファスト農産商會

蔬菜、果実委託販売

責任者 新垣 源次郎

新垣 正 英（弁護士）

サンパウロ農業生産者団体

（蔬菜、果実委託販売）

代表 小笠原 勉

小笠原 隆三

小笠原 章

ブラチニンガ農産出荷組合

（鶏卵、農産物委託販売）

代表 川内 秀 夫

石塚 駒太郎

藤坂 ルイス

蔬菜、果実

サウダーデス農業生産者団体

代 表 三井 俊男

トマテ担当 青木 正

果実、蔬菜委託販売

コロンビア農業生産者団体

代 表 古河 義隆

蔬菜、果実委託販売

エスペランサ農業生産者団体

代 表 北川 三郎

ブラス・クバス農業生産者団体

代 表 島田 隆一

リーデル農業生産団体

（蔬菜、果実、委託販売）

代表 新里 敏栄

新里 武夫

勢理 客操

蔬菜、果実、委託販売、

田場・上原 共 営

田場 盛孝

上原 ジョン

蔬菜、果実、委託販売

コメツタ農産商会

代表 大座畑 忠雄

蔬菜、果実、委託販売

スールアメリカ 農業生産者団体

代表 本永 道則

農産物、果実、委託販売

サンタ・リツタ農業生産者団体

平塚 孔仁男

平塚 幹 夫

（一般蔬菜、果実委託販売）

共栄プログレススタ生産者国体

代表 掘越 眞輝

トマト部 アントニオ田中野菜部 ジョージ川崎

果実部 西上 正三郎

池田ホテル

旧館 聖市エスツダンテス街一三四―一四〇 電話 二七八・
五八五三、二七八・三八四四

新館 聖市コンセレイロ・フルタード街三二四、一階 電話
二七八・〇八七六、二七九―一八一四

池田ホテルの主人池田正雄氏を池田さんと呼ぶ人は少ない。多くの場合、池田の。パイか、単に。パイで通っている。

それほどに池田さんはコロニアに知られ、敬愛されている。堂々たる体格、歯ざれのいい話し振り、善意の眼が印象的である。名古屋市西区境町の出身、生家は貿易商だったというが、池田さんはその事業をつがず、好きな板前稼業に入り、名古屋八高寄宿舎の炊事場を振り出しに、東京築地の静養軒でみっちり腕をあげ、のち名古屋市でレストラン風月軒を経営するなど、日本時代すでに一流の料理人であった。

着伯は一九二九年、ドラデンセ線ノーバ・ヨーロッパ駅イタケーラ植民地に配耕されたが間もなくブラジル料理の習得を思い立ち、ブラジル人経営のレストランを遍歴、一九三五年、バストス植民地でついに宿望のホテル・レストランを開業することとなる。池田さんの垢抜けしたウマイ料理と、キメ細かい接待マナーは、忽ち人気を集め、他方、片手間につくりはじめた生そば、姫百合そうめんもバストス名物としてコロニア人の食卓を賑わした。

サンパウロ市に進出

池田さんがバストスからサンパウロ市に進出したのは一九五五年。

長年の包丁商売はますますサエを見せ、ことに近年は、結婚式、宴会、バンケツテ、パーティーなら断然池田の。パイだという一つの流行をつくりあげてしまった。

池田さんは、フランス、支那、ブラジル料理と、てがけないものはないが、中でも日本料理は、ブラジル式のカラ味でもなく、本格的のアマ味でもない、ブラジルに住む日本人の舌にかなった美味を出すことで有名。

池田レストランテに入ると納得のいくことであるが、そこには池田独特の味がある。

フェイジョアーダ、カレー・ライス、ビフテキなどは先づ広いサンパウロでも超一流、たかが味噌汁にしても、そこいらにない風味がある。

池田の弁当もうまいことで評判、しかも野球大会、舞踏会、運動会、集会、遠足などの場合、どんな大がかりの催しでも、一手に引きうけるというのが自慢。

ホテルを増設

池田旧ホテルはエスツダントス街一三四―一四〇にある。サンパウロ市の都心に近く、日本人街の中心に位置することから、諸事極めて便利階下がレストランテになっていることもサンパウロの地理不案内の向に好都合である。

部屋代が安く、うまいものが食べ、便利というのが特色。

池田さんは今年の七月、コンセレイロ・フルタード街三二四に第二ホテルを新設した。

高層ビルの全一階を購入しての開業で、新館は部屋が十二、各個室に電話あり、風呂ありの申し分ない設備である。

旧館が中流なら新ホテルは上流といったよころ。

日本からの一時旅行者や、地方からの商社マンで、いつでも一杯という。

池田の食事はうまい、池田ホテルは清潔で親切だ、池田のオヤジはいいオヤジといわれるのは池田さん自身が直接来客の応対をし、池田さんが陣頭に立ち炊事を監督するからだろうが、池田ホテルは池田でいる限り、いや、その薫陶よろしきを得て、永久に繁栄していくに違いない。

イタマラチー花店

本店 アベニード・アンゼリカ三〇六 電話 五二・九七四六、
五一・三二六六、五二・二六三五、五一・〇三四七、五一・七八
三五

支店 ルア・ヴィエラ・デ・モラエス八三一（アエロポルト）電話 六一・〇一八四

支店 アラメーダ・サントス一四 電話 七一・八五一六

一九六四年七月の開業、都心アンジェリカ大通りに位置し、従業員六十名を擁する日系最大の花店として知られている。ジャカレイ、モジ、スザノに直属花卉農場があり、「栽培者から愛好者へ」をスローガンにして、委託販売、国内卸、小売、海外輸出など多面的な経営を行なっている。

花卉、花籠、花環、花壇用鉢植なんでも揃う。同店では目下本店の建築、大型冷蔵庫の建設を計画しているので、近い将来文字通りブラジルの総合花店が実現することになるう。

経営主 奥村 俊夫

奥村 勝也

天内 貞男

石橋 毅

資 料 遅 着 の 部

フジブラス電設工業有限会社

聖市 アベニード・コンセレイロ・ロドリゲス・アルベス九二

技術系統の学問をした人の中には、実社会に出ても、社会人として、とくに企業面では、期待したほどの出世をせず、いわば、縁の下での力持ち的存在で埋もれていくケースが多い。専門的分野での知的指数が極めて高いが故に、一般の及ばないようなところに興味を持ち、並はずれた考え方、議論の仕方をするので敬遠されるせいかも知れない。

ところが、フジブラス電設工業会社社長久保田義蔵氏（一九五四年サンパウロ総合大学電気機械科卒業、福島県生れ、帰化人、久保田義雄二男）の場合には、技術者にあり勝な性格的な偏りはみじんも見られない。

性来の明朗性、協調性に加え、約七年間サンパウロ・ライト会社の技術課長をつとめ、技術面ばかりでなく、原価、労務、などの管理業務を手がけて来たマネジメントがプラスして、新発足事業でも見事な開花を示しはじめた。

フジブラスの創立

一九六四年ライト会社を辞した久保田技師は、独立独歩を目指し直ちにソエニール電気工事設計会社を創立することとなる。

同社がやや軌道に乗った時点、つまり一九六七年八月になって、これまで関係の深かったエステック社（電気施工専門業、清水伊重氏経営）と同じく電気関係事業で活発な動きを見せていたコ

テップ社（岡正敏、東郷満雄、須佐俊雄氏共営）が合流、更にプライバ会社の設計技師であつた谷田部猛氏の参加を得て新発足したのがフジブラス電設工業会社である。したがって同社は、電気工事及び設計専門家七名による共営で、とにかく技術で勝負しようという気迫が全社的にみなぎっている。フジブラスの主な事業は

△ 工場受電、変電所の設計施行

△ 工場内の動力、照明の設計施行

△ 弱電関係（マイクロウエイブ機器据付け、及び電話架設）

△ 配管関係

△ 重量機械の据付け

△ エンヂニアリング・コンサルタント業務（企業進出の場合の

工場設備、立地、市場調査）

△ 配電関係（架線工事）

△ 農村電化

などで、とくに日本からの進出企業、コロニア企業には大・中・小型を問わず奉仕することを建前としている。

フジブラスの業績

フジブラスは前記した通り、今年で、まだ創立三年目、比較的業歴は浅いが、新しい高水準の技術と、業務施行面のチーム・ワークのよさ、真面目な仕事によって、俄然頭角を現わした。

その代表的な業績は次の通りである。

○ ヤクルト商工株式会社（設計施行）

- 三井肥料（十三万ボルト高压受電、及び動力、照明工事）
- フイシエ・シュワルツ会社（高压電気工事）
- サンパウロ州立銀行五支店（電気配線）
- 日本電気（サンパウロリオ、サンパウロウベラーバ、ベレンーマナウス間マイクロウェイブ中継局電源工事）
- 久保田鉄工（設計施行）
- 松下電気（設計施行）
- ヤンマー・ディゼル（設計施行）
- 東洋紡（設計施行）
- N・G・K（設計施行）
- フォード・ウイリス自動車工場（特殊照明）
- グッジ・イヤー（冷凍設備）
- シブラゼン連邦倉庫公団（コンサルタント業務、港湾設備の電気工事）

○ ミナス州立劇場（音響設備）

○ 皇太子殿下御来伯記念講堂（電気設備）

一々あげると枚挙にいとまはないが、列記したようにそのほとんどが大会社、大工場、というのも技術と組織（従業員八十六名）が高く買われている証左になろう。

そのほか、中小企業の注文も目白押しというから、フジブラスは、これからも続くであろう企業、建設ブームに乗って、ますます伸展することが予想される。

経営スタッフ

社長 久保田 義蔵

営業担当 清水 伊重

第一施行担当 東郷 満雄

第二施工担当 谷田部 猛

総務 須佐 俊雄

技術担当 岡 正敏

森田建設会社

建築技師森田芳一氏の経営、一九六五年七月開業以来すでに一五〇余のアパートを建築、その実績は業者間のトップ級。

オルバン、プラナール、アビプランなど一流建築会社の建築、設計、監督も担当している。

日系では、ヤンマー・インダイアツバ工場、日紡・アメリカナ工場シネ・ニッポンなどその他多くの建築をてがけている。

事務所 望市アベニード・サン・ジョン二五三 八階

電話 三六・四九五九

マピック商工株式会社

本社 聖市ドトール・カールス・ソーザ・ナザレ街四一〇番

一九六七年にはじまる農業協同組合法の変改に伴って、各産組はその活動面に種々の制約をうけることになる。

各産組では自衛手段として別途に提携事業を発足させた。例えばコチアのコダイ、スール・ブラジルのエспанシーールがそれである。

しかし、それらの会社は厳密な意味では、産組の傍系会社ではなく組合員自身によってつくられた生産企業体である。マピック商工もその一つ。

株主は養鶏家が主催

マピック商工が発足したのは一九七〇年四月、サンパウロ産組中

央会並に、その傘下单協に所属する組合員及び従業員一一三名によつて創業された。

株主構成は大半が養鶏家である。主なる事業は初生ヒナの配給販売、各種養鶏器具、養鶏用薬品（添加用ビタミン剤）の販売で、そのうち同社が最も力を入れているのは、サンパウロ産組中央会種鶏場で生産されるバビコック・ヒナ、第一製薬株式会社製品スルフア剤ダイメトンの輸入販売、飼料添加ビタミン剤の配合販売である。バビコックは周知の通り、北米カナダにおける公式テストに、連続三年間第一位を獲得した最優秀鶏で、サンパウロ州で

はすでに、全体の四〇％に達する普及率を示した。

ダイメトンは、サルファ剤の研究に四十年の歴史を持つ日本の第一製薬によつて新しく開発されたサルファ剤スルフワモノメトキシンの粉末で、マピック商工では、伊藤忠ブラジル社を通じて盛んに輸入を行っている。

副作用がなく、鶏のバクテリアによる病気、原虫による病気、コリーザ撲滅に卓効があり、一方、鶏の腸管を冒し栄養の吸収をさまたげるコクシジウムにも欠くことの出来ない薬品。マピックでは、それらのヒナ飼料薬品をサンパウロ産組員に限ることなく、全伯的に普及する方針をとっている。

他方、同社では絶えず、日本や北米などの発進養鶏国を視察、情報、技術提携によつて、養鶏用全般の現地生産を行い、一般養鶏家の福利増進に寄与すべく計画が進められている。

因に同社の経営スタッフは左記の通りである。

社長 矢野 廣繁

高知県出身、一九三三年着伯、一九四〇年サンパウロ産組中央会に入組、庶務、会計主任を経て、畜産局長並に理事補佐をつとめた。

専務 樋口 英雄

サンビセンテ町生れ、サンパウロ商大卒、一九四〇年サンパウロ産組中央会に入組、販売部を経て総務部長兼理事補佐となる。

常務 信太 順治

北海道出身、一九三一年バストスに入植、篤農家、機械化農の先達として知られている。バストス産業組合の発展に貢献した功績大。

幹事 八木 修平

同 田口 耕造

同 山本 廣義

株式会社 広 瀬 商 会

本社 オザスコ市ジョン・バチスタ街四八八 電話 四八・七二二一、四八・九九三八

支店 サンパウロ市セアザ内

支店 リオ市アルシンド・グワナバラ街二四 電話 二三二・三九七八

広瀬勝氏はサンパウロ郊外バルゼン・グランデで名の知れた大型バタタ栽培者。一九五七年オザスコにコチア産業組合の請負直売所を開設したのが、商業へのきつかけとなった。

コチアを離れ独立営業に入ったのが一九六七年。

初めの頃は、一日僅かにバタタ三十俵、セボーラ二百キロ、鶏卵三十箱程度のモビメントに過ぎなかったが、三年目の現在では、月間、バタタ三万俵、鶏卵七千箱、セボーラ二千五百俵を販売す

る事業量に達した。

一九七〇年十二月株式会社広瀬商会（資本金百五十万コントス、従業員八十名）に改組現在に至っている。

畑から消費者へ

この会社の発展は、バタタを洗条撰別機にかけプラスチック網袋入れとし、他方セボーラとアーリオをプラスチック紙袋詰めにして売り出す、といったアイデアにはじまる。

そんなことか、と簡単に人は言うが、時代と共に移る流通機構の変化、消費者の嗜好をたくみにとらえ、雨後のタケノコの如く現われ出したスーパー店を主対象に販売プロモーションを強化した広瀬マリオ専務の商才を買わないわけにはいかない。広瀬商会の強味は、百名に及ぶ株主の大半が生産者と商店主によって構成されていることで、したがって、商品にも販売にもさして問題はない。

そのへんにも広瀬氏のすぐれた経営手腕が見られる。

前記したように、同社の販売先は、そのほとんどがスペルメルカード、サンパウロ市で言えば、ペギ・パギ、ポンデ・アスーカル、ゴンサルベス、リオ市では、カーザ・バイヤ、カーザ・センドス、メルセリア・ナシヨナルなど、約二百店に及ぶ。最近では公共施設、大工場、病院、ホテルなどにも進出、適確に顧客をつかんでいる。

同社では、取扱量の上昇に伴って、セアザ内と、リオ市に販売所を設置した。

猛烈ビジネスマン、ユニークなアイデアを出すことで知られている広瀬専務は、一層の伸びを見るべく早くも新商品の開発支店拡大と計画は目白押しである。

社長 広瀬 勝

専務取締役 広瀬 マリオ

理事 白石マリオ、小池 登、広瀬鉄夫、白石達夫、広瀬
ジョルジ

テクニカイシャ・段ボール紙器会社

聖市 セルソ・アゼベード・マルケス三三四（パルケ・ダ・モツ
カ）電話 二七三・四五六、二七三・二七三二一〇六一

ブラジルには、クラビン、セアーズ、J・コースタ、マタラー
ゾなどと、いくつかの大手段ボール箱製造会社があるが、日系コ
ロニアに於けるこの業種は先発パベロツキ商工にこの欄のテクニ
カイシャと僅か二社に過ぎない。

段ボール箱はいうまでもなく、商品の包装、輸送に多く使用さ
れる。従来の木材箱よりも、比較的印刷が容易で美麗、場所を
余り取らず、柔軟性があり、中味商品の破損率が少ないこと。そ

のほか輸送コストの軽減など多くの利便があつて、ことに近年は一般商工業者の需要が急激に増して来た。

テクニカイシャ段ボール紙器会社の社長小宮山重倫氏は福島県の出身、一九五一年サンパウロ市サンパウロ街で一般商業美術印刷所を創立、他方アメリカ系段ボール会社R I G E S Aのレプレゼンタソン業務を開始した。

次第に段ボール関係業務の方が本業を上回るほどの成績を示したことから、小宮山氏は同業の有望性を見てとり、一九六七年一月、印刷所を売却、段ボール箱会社に移業した。新発足したテクニカイシャはブラジルの商工業発展と共に、急速成長をとげ、まだ創業三年の後発ながら驚異的な伸展を見せた。小宮山氏の先見の明と決断の勝利ということが出来る。

月産百二十万箱を生産

テクニカイシャの工場は聖市パルケ・ダ・モツカ区セルソ・アゼベード・マルケス街三三四にある。

従業員数的七十名、自動式印刷製函機械二台、切断及びディスクドール機、グランピアドール、自動式張り合せ機械、重圧打抜機械、その他附属機械が所狭しと並び、月間大中小箱合せて百二十万箱を製造する。輸出用函の製造に重点を於いているのが特色。主なる取引先は、アナコール・ラボラトリーオ(米系)プロヅット・キミコ・フオントラ(米系)ヒルコ(弱電関係製作会社)サンブラ(食油)プルベル 米系コルション・デ・モーラ会社)ゼ

ネラル・エレクトリコ、ゼネラルモーター、鐘紡、N G K、松下電気、三井井原、トヨタ、などでその納入先のほとんどが大手メーカーというのも大きな強味となっている。

新工場建設を計画中テクニカイシャでは、現工場が手狭となったことから明年末までに新工場を完成すべく、ヅットラ街道二十三キロの地点に四万平方メートルに及ぶ敷地を購入した。

原紙から段ボール箱まで、一貫操業を目指し、すでに板紙製造機械を発注している。

切れる経営者と言われる小宮山社長に加えて、生産担当にレナット・ゼリ氏（娘婿）販売担当には某外国人経営段ボール会社の営業主任をつとめていたジョゼー・ルイス・アルバレスなどの猛烈重役が控えていることから、同社の前途は先づ洋々と言ってもいい。

社 長 小宮山 重 倫

生産担当 レナット・ゼリ

販売担当 ジョゼー・ルイス・アルバレス

メタルテクニカ鉄骨有限会社

工 場 ラッパ区アウレリア街四〇 電話 六二・九一〇〇

事務所 ラッパ区アウレリア街五四 電話 六二・九一〇〇、

六二・〇三〇八

メタルテクニカ鉄骨会社といっても、これまでの知名度は、それほど高くなかったが、最近になって、日本からの進出商社やコロニア企業、産組関係、寺院、体育館など数多くの外郭鉄骨工事を見事に完成したことから、俄かに著名となった。

まだ創業五年、後発ながら日系では第一号。

一九五八年、高橋兄弟（昇、春美、勝美、北海道出身）はいち早く、大サンプアウロ市の建築ブーム、自動車工業の発達に目をつけ、ラッパ区にセラレリア・アルチスチカ・ラッパ（ラッパ鉄工所）を開業、窓枠、鉄扉、自動車部品の製作を主業としたが一九六五年になって建築事業面で活躍している藤原兄弟（敏雄、登）及び鈴木吾一建築技師と合体、再発足した。

それがメタルテクニカ鉄骨有限会社である。

資本金は百五万コントス、出資額はそれぞれ同額というが、六人のソーシオが、各専門分野を生かして好成績をあげている珍しい存在。鉄骨建設は建築面の一プロセスであることから建築会社とのタイアップを有利とするが、同社でも、定評のある三宮・滝田建築会社（プラッサ・ダ・リベルダーデ一四一）と提携、すでに、インダイアツバの三井・井関農機、ポッソ・デ・カルダス三井肥料、パカニンブ！製油、松下電気サン・ジョゼー・ドス・カソポス工場、スザノ市営体育館そのほか、前川製作所、ヤンマー・デイズル、グアタパーラ移住事業団、モトラジオ、スール・ブラジル農産組合などと数多くの鉄骨工事を完成している。

ボート製作部門

同社の傍系事業に「バルコス・フィルペル」がある。その方は高橋兄弟の経営で、釣り用、遊覧用ボート製作が主業。

ボートといっても木製ではなく、ジェラルミンのモーター付ボートで、軽い上に速力が出るので頗る快適、好評である。

これまで百ぱい以上の販売実績を持っているが、一般的な不況が反映して、現在のところは足踏み状態という。

しかし、好景気到来ともなれば、レジャー・ブームの波に乗って需要増大が見込まれている。

他方、高橋兄弟のグループ企業に「パベラリア・フィリペル」というのがある。ラッパ区、マルチン・テノリオ街九〇番とオザスコに店舗があり、文房具ならなんでも揃うというのが自慢。その方は義弟菊地清助氏と菊地清次氏が担当している。

共営者

高橋 昇、藤原 敏雄、鈴木 吾一（建築技師）、高橋 春美、
藤原 登、高橋 勝美

アジア商工有限会社

聖市 ピネイロス区クーニャ・ガゴ街二一八

電話 八〇・〇六六〇

ピネイロス区クンヤ・ガゴ街の一角に自家建物三階を完成、玩具工場と店舗を主業とするカーザ・アジア商工会社は中国人張

雲峰氏の経営であるが、由里子夫人は栃木県宇都宮市生れのレッキとした日本女性、しかも一九五一年に日本女子大を卒業した才媛である。

張社長は中国山東省の出身、大連市にあつた利興貿易公司の駐日仕入部長をつとめていたが、戦後、天津に天興貿易行を創立、副社長格で日本に駐在、日支貿易に敏腕を振った。

日本生活二十年というだけに日本語は極めて達者、学のある紳商といった感じの人である。一九五八年十一月の着伯で、カーザ・アジア商工を創業したのは一九五九年六月である。

貿易と玩具生産へ

カーザ・アジア商工の事業は、対日貿易（洋品雑貨）と玩具工場ロージャ経営の二本立て、従業員五十人というから堂々たる中企業である。玩具の主なるものに、ウサギの毛を主体とした新案首振り人形（ポコソと頭をたたくと首を振りつつける）専売特許のミニ・コンピュータ（子供用特殊計算器）アクリルコ製品の縫いぐるみ人形（かわいい各種動物）東洋色豊かな婦人用サンダリアがある。

それらの自家工場製品は、工場前方のロージャに陳列販売されるだけではなく、各地代理店、有名商店に卸される。

カーザ・アジア商工の貿易面は東京都港区青山六丁目にある株式会社インターナショナル商会（建物は張社長の所有）を提携会社としているところから取引上の利便は大きく、張社長も隔年毎

に日本の業界を見学しているので、アイデアマンと言われる人だけに、ブラジルの玩具界に新面を開くことが期待されている。

社長 張 雲 峰

副社長 張 百合子

アサヒ段ボール紙器会社

事務所 聖市ジャバクワラ大通り九六七 電話 一二七五・七五四二 工場 プレシデンテ・ツットラ街道二四KM（グワルーリヨス）

ブラジルの商工業発展に併行して段ボール箱は次第にその需要を増していく。

段ボール箱はいうまでもなく、商品の包装、輸送に使用される。従来の木材箱に比較すると、先づ第一に印刷が容易、重量が軽く比較的场所を取らない

多分に柔軟性があって、中味商品の破損率が少なく、しかも輸送コストの軽減につながることから、商社、メーカーにとってその利便は大きなものがある。

アサイ段ボール紙器会社はその段ボール箱の原紙（板紙）を製造するコロニアでは数少ない企業の一つ。

イタプーラ製紙のはじまりアサイ段ボール紙器の社長原沢

文夫氏（新潟県、一九三二年着伯）はノロエステ線ベロー・クルー
スで手広く農産物仲買を業としていた。

他方、舟橋喜市（現専務、北海道出身）も同地で盛大に精米所
を経営したことがあり、義弟に当ることから、共にイタプーラ製
紙の創立に参加、同社が軌道に乗った時点つまり、現在に至って
いる。

一九六三年になって更にアサヒ段ボール紙器会社を創業。

原沢、舟橋両氏が段ボール原紙の製造に目をつけたのは先発同
業のパベロッキ商工以前ともいわれるが、資金面や種々の事情で
立ちくれとなり、ヅットラ街道二十四キロの地点に敷地五万平方
米を購入、建坪二千三百平方メートルの工場を建設しての本格的操業を
開始したのは一九六八年のことである。

安定した事業内容

前記した通りアサイ段ボール紙器は目下のところ段ボール箱用
原紙製造が主業、工場内では約五十米に及ぶダンボール製造機械
を中心に四十人ほどの従業員がフルに動いている。とくに最近
は受注増大に伴い夜間操業に及ぶことも珍しくなく、月間六、七千
トン、十種類ほどの原紙が生産される。主なる納入先にはフォル
クス・ワーゲン、フォード・ウィリスなどがあり、他方、北伯、南
大河州方面からの大量注文もあつて、極めて安定した経営状態を
示している。

同社では明年度に於ては、現資本金を百万コントに増資、工場

を増築して、原紙から段ボール箱までの一貫操業を目指す計画が着々と進められている。原社長はその下準備として本年はじめ、日本の段ボール業界をつぶさに見学した。現工場長清水信義氏（航空大卒娘婿）のコンビで技術面でまず安心、

優秀な若き世代の参加を得て、社運はますます隆盛を辿ることが予想される。

社長 原澤 文夫

専務 舟橋 喜市

営業担当 原澤 ドイリオ

工場担当 清水 信義

サウデ軽金属工業合資会社

聖市 ドトール・ノゲーラ・マルチンス街五七〇（ボスケ・ダ・サウデ）

今なら大会社との雇傭契約で入伯する技術移民もかなりの数に達しているが、戦前は、なんらかの技術を身につけて、それを生かすために渡伯するというケースはほとんどなかった。

コロニアの工業界への芽生えは、一応農業から出発し、資本蓄積の段階で、うろ覚えの技術と経験を生かし、手さぐりではじめたのがほとんどといっていい。トルキ・アルミ工業社の創立者石

谷氏もその一人である。

石谷氏（広島県）は一九一九年の移住者、多年パラグワスーパウリスタの文化植民地で雑作を業としたが、或る動機から、某外国人経営のアルミ工場を見学した。

もともと興味を持っていた業種でもあり、腕にたしかな自信はなくとも、それ位の小規模ならなんとかなる、と決心したのがトルキ・アルミ創立の動機という。

創業は一九六二年の十月、石谷氏は「見よう見まねではじめたんです」と謙遜するが、どうして同社は次第に設備を充実し、新案アルミ製品を一つ一つ完成していった。

その代表的なものに「飯たき鍋」がある。

それは早くいうと、鍋フタを少し中側に落とし、吹きあがる上湯が外部に流れない構造のものである。

したがって、ゴハンがつや良くおいしく炊けるというわけ。

日本人、中国人向に工夫した油揚げ鍋もその一つ。アイデアマンと言われる石谷氏は続々と新製品を市場に出し、現在ではその数も十四五種に及ぶ。

合資会社 へ 発展

一九七〇年八月、トルキ・アルミ工業社を母体として、サウデ軽金属工業会社が新発足した。

石谷氏の信用、これまでの着実な経営と、アルミ事業の将来に目をつけ、

資本参加技術協力者が出たことから一挙に工業建設に踏み切った

もの。新工場は写真に見る通りまだ着工の段階であるが、いづれ、四棟に増築することが計画されている。

事業は、従来の製品を主とし、一方、アルマイト（アルミ表面処理）と一般メッキを目指している。ブラジルに於けるアルミ企業は、比較的早くから発達した分野だが、技術的には、旧態依然として見るべきものがないといわれる。例えば、急須、食用プラト、パネイラ、弁当箱の類にしても、アルミ製品をそのまま使用しているといった具合。

各家庭に、美麗で、腐蝕しない、酸化しない、持続力のあるアルマイト製品を普及するのが、サウデ軽金属のネライという。

新会社の技術面は永年韓国釜山で軽金属工業社を経営していた河野永浩氏が担当するので、アルミ工業界に新面を開くことが期待されている。石谷氏談「ブラジルには、まだほんもののアルマイトはない。あつてもその多くはまがいものようだ。河野氏の高技術を生かし、本格的に取り組みたい。表面処理の面では、まだ数少くないプラスチック・メッキを手がけるべく準備を進めている」

社長 石谷 金一

専務 岡山 惣七

常務 河野 永浩

取締役 久保田 進

大里養鶏商会

大里兄弟商会

サンパウロ中央事務所 ビー・ア・アンシエッタ一五四五 電話

二七三・六四六〇、二七三・一九六七

アチバイア事務所 ベニジット・ア・ブエーノ街一四四 電

話 四四五、七五八

サンパウロ市郊外マイリボランに本拠を持つ大里義久氏（鹿児島出身）は、着伯僅かに十五年、無一文から出発して、二十万羽を数える大養鶏場、サンパウロ市に三直売所、日産五千の屠鶏場、飼料販売所を経営する驚くほどの急成功をとげた。

養鶏事業へ第一步

表記二商会の代表大里氏は戦後移民の最盛期であった一九五六年にカフェランジャの平野植民地に入植する。

満鉄人事部勤務を経て来た大里氏は農業の経験がないことから、さて荒仕事がつとまるかどうか、危い目で見られたが、どうして当初から、コーヒー園の除草、米、アメンドイン、果樹、養鶏、養豚と、当るべからざる働きを見せた。

皮肉なことには、同時に入植した二十家族中最後まで残ったもの大里一家だけだったという語り草もある。

大里氏が養鶏事業に入ったのは一九五九年のこと。

バンデイランテ産組某技師のアッセンで、同産組地方倉庫主任所有の養鶏場を譲りうけたのがきっかけである。

ところはサンパウロ市から四十八キロの地点、ブラジルのカリフォルニアといわれるマイリボランで、立地条件も申し分がない。日本から取り寄せた大宮式蒸気クリーナによる消毒の徹底、プリーナ飼料の採用、折から上昇しはじめたオーボ市場などが幸いして大里養鶏場は見る間に軌道に乗った。

直売方式 へ

大里氏の成功は、単なるニワトリ飼いとどまることなく、サンパウロ市に直売所を設けたことにはじまる。

当初は場主自ら店内に陣取り「生産から直接消費者へ」のキャッチフレーズよろしく大いに売りまくった。

店先に売り値をかかげてのPR、誠実な商法で次第に繁昌することとなる。

現在の大里グループ企業は僅か十五年の間に、養鶏場、屠鶏場、三直売所、飼料販売所、配達車二十台と目を見張る膨大な事業に発展してしまった。

アチバイア市の飼料店創業は、よりよい飼料とヒナを養鶏家に供給し、生産されたものをより良い値で買いとる式の、いわば共存共栄の精神から出発したというが、日本以来の熱心なカトリック一家であることから考え合せてもうなずける商法である。

先づ与えよ、さらば与えられん、のキリスト教精神、すべてに感謝、家族協和が今日の大を築いた原動力と言えそうだ。

社長 大里 義久

生産加工担当 大里 真須夫

販売担当 大里 卓夫

飼料店担当 大里 剛

ルア・ノーバ株式会社

本社 聖市サン・ゼベロ街四〇八番（ビーラ・レエ）電話 二九五・一八三〇、二九五・五六一六、二九五・五五六八

支社 リオ市ヅツケ・デ・カシアス区マレシヤル・フロリアーノ街七二〇番

支社 ミナス州ベロ・オリゾンテ市サンタ・キテリア街六三四番

支社 リオ・グランデ・ド・スール州ポルト・アレグレ市タマンドレ街三三〇番

コロニアの製菓業者は大小とりまぜて約六十を数えるが、中でもケタ違いの規模、生産量を誇るものにルア・ノーバ株式会社が
ある。

自転車で町から町へ

ルア・ノーバ株式会社社長与郡嶺活照氏は沖縄県与那原町出身、
一九三七年、十二才の時両親と共にこの国に移住した。

少年らしい夢を抱きながら学業に励んだのも束の間、父母に死別、孤児同然の身となった。清照少年は一時路頭に迷うことになるが、決然、伸びる分野と見て、菓子製造の見習いをはじめめる。やがて一九五二年、待望の独立開業となった。夜間、ヨネ夫人と二人でドーセをつくり、早朝、ドーセ箱を自転車に乗せ、町から町へ売り歩いたという。

発展への道は、一にも二にも積極売り込みに限ると考えた輿那嶺氏は、やがて、ガラス製箱を作り、その中に自家ドーセを入れ、各バールの店頭に置く商法を創案した。その販売プロモーション新戦術は見事に的中売り上げは急上昇を辿っていく

製菓王国への布石

驚くべき仕事の虫、大担不敵の積極戦法、粘り、この三つの特質に加えて、卓抜した経営手腕を持つ輿那嶺氏は僅か十四、五年の間に、おそらくコロニアにも類のないほどの急速成長をとげた。ルア・ノーバの本社はビーラ・レエ区サン・ビベロ街にある。

第一工場（建坪三千平方米）、第二工場（一千六百平方米）、第三工場（一千平方米）、それにオフィシーナ、ガラージなどが軒を並べていて、はじめての訪問者なら、先づその規模の大きさに一驚する。

輿那嶺氏の事業範囲は必ずしもサンパウロ中心だけではなく、すでに、リオ、ベロ・オリゾンテ、ポルト・アレグレにも大工場を持ちその方は、実弟輿那嶺仁弘と、大城憲輝、宮城茂雄氏

がそれぞれ責任担当している。

先づ第一段階として各州首都に進出、基礎固めをした時点でサンパウロ州主要都市に布石していく、といった独特のエストラテジーの現われと見られる。

ルア・ノーバ株式会社の資本金は二百万コントス、従業員三百七十人、主なる製品はパン、ビスコイト、カステラなどで、聖市本社だけで月、麦粉三千俵、鶏卵五〇〇箱（三十打入り）を消費するといふから、もつてその生産量が推測出来よう。

確かな売上額は不明だが、本社だけで月間三百万コントスは下るまいと見られている。同社製品は、サンパウロ本社の場合は、その大半がサンパウロ市及び近郊で消化され、大型配達車三〇台がフルに動いている。

新鋭製パン機を輸入躍進するルア・ノーバ株式会社では、このほど百万コントスを投じて、北米製パン製造機械を購入した。

この機械は、毎時三千個のパン製造能力を持つ新鋭機でブラジルでは、ポン・アメリカーナ社に一台あるだけ、それもすでに旧式で新型では唯一といわれる。十一月中に据えつけを完了、十二月はじめ操業を開始した。

経 営 者

社長 與郡嶺 清照

與部嶺 仁弘

與部嶺 ヨネ

竹崎農産有限会社

聖市 プラッサ・ドトール・フランシスコ・フエレイラ・ロッ
ペス三六（サント・アマーロ区）電話 二六九・一三五二

日系の農産が盛んになるにつれて発展した企業に農産物販売業がある。

サンパウロ市の台所を肴うセアザ市場における蔬菜の取引は日系が約八十%を占めるといわれるがそれ以外の地域で活躍している業者も多い。

そのうち特記すべきものに竹崎農産会社がある

『コチア直売所第一号』

竹崎農産の代表竹崎儀七氏（高知県吾川郡伊野町鎌田出身、一九三四年着伯）は入伯以来、イタペシリカ・ダ・セーラでバタタ、トマテ作を試みたが、家族構成の悪さが農業に適しないこと、コチア産組に所属していたことが機縁となり、一九五四年、サント・アマーロ区、旧メルカード横に、コチア請負販売所を設けた。早くいうと、コチア産組への入荷農産物を、時値で販売し、一定のコミッソンを稼ぐ業務である。

おそらく地域直売所第一号であろう。

竹崎氏の次第に販売網を拡大していく事業手腕と誠実な取引はコチア側に大きく寄与することとなり、業歴十四年に及んだが、コチア側との一寸した運営上の見解差から一九六八年独立経営に踏み切った。

現金主義がモットー

竹崎商会の年間取扱量は、米、フエジョン各二万俵、バタタ十萬俵セボーラ三万俵、鶏卵三千箱、蔬菜三万五千箱に及び、バタタ、蔬菜外以は、遠くミナス、ゴヤス、パラナ、リオグランデ・ド・スールから直接生産者によって横づけられその大部分は、その日の相場によって仕切られ、即時現金で支払われる。

現金取引だからといって、それにつけこむ式の一時的商法ではなく、比較的到他市場よりも高い値で買い取る竹崎氏の商行為は、勢い、生産者間に好評を呼び、現在では、販売の限度を越える入荷量となつて、現われている。

他方、販売面も、多年に培った信用がものを言い、先づ心配なし。

集荷された農産物はサント・アマール区の例えば、スペルメルカード、インポリオ、キタンダ、大レストランなど約六百店にクモの子が散るように消化されていく。

自家カミニョン六台が、一日中、フルに動いているというから、以てモビメントの龐大さが押しはかれる。

竹崎農産の特色は、前記した通り、買うのも、売るのもすべて

現金主義ということである。

まだ一つの特徴は家族経営主義にある。

竹崎氏を中軸に娘婿宮地定男氏が経理、義弟江口八郎氏が販売を担当、見事に業務が処理されていく。ことに農産物取扱は、一刻を争う商柄だけに、打てば響くチーム・ワークを生命とするが、竹崎農産の隆々たる発展は、そうした家族一致、全社的な協力の賜物と 言えそうだ。

竹崎農産会社では尚一層の躍進を見るべく、このほど四万コントを投じて新鋭バタタ水洗選別機械を購入した。それによつて販売網がますます強化拡大されることだろう。

社長 竹崎 儀七

経理担当 宮地 定男

販売担当 江口 八郎

池田父子鋳物工場

工場 聖市アントニオ・デ・バーロス街二五八〇 郵便 八四

三二 電略 FUNDACAO IKEDA

事務所 聖市カスペル・リベロ街五八、一七階一七〇一号室

電話 三五・四八五五

鑄物分野は、機械、部品製作面・に欠くことの出来ない基礎工業であることから、ブラジルでも、比較的早くから発達している。

現在では、巨大資本を持った大企業が出現し、オートメ化した設備で量産を計っているが、しかし鑄物事業は、高水準の技術を要するものであればあるほど大量生産は難しい。

したがって、たしかな技術があれば小企業でも十分に成り立っていく。

この見本に池田父子鑄物工場がある。

特殊鉄製品に特色

池田父子鑄物工場は一九五三年、池田方郎氏（福岡県三井郡大堰村三川出身、一九一八年讃岐丸にて着伯）によって創業された。池田氏は着伯以来、リンス管内アリアンサ植民地で、十七年間珈琲の栽培を業としたが、金儲けへの近道は商工業に限ると考え、第一歩として、小資本でもはじめられそうな鑄物に目をつけ、技術習得のため、宿屋鑄物会社の一職工となった。

やがて、自家工場を建てての独立経営となる。

同工場は建坪一千平方メートルほどはあろうか。

従業員も二十人そこそこ。

目ぼしい施設は、容量三トンの溶解炉二基、研磨機二台、その他小機械四、五台が並んだだけの、それほど大きくない規模であるが生産のほとんどが、アソ・イノキシダーベ（錆びない特殊鉄

製品」というサンパウロでも数少ない企業の一つ。

池田鋳物のもう一つの強味は、各部門を親族で固めていることにある。三男弘氏を中心に、娘婿金井達夫氏が工作面、孫の野口アキラ氏が販売面を担当、能率的に合理的に仕事が進められる。

工場が比較的狭い利点？で工員の一挙手一投足に目が届くことから、全体的な動きにも寸分のムダがない作業も極めて良心的でしたがつてそこからはおのづから優秀な製品が生れる。

鋳物界では技術の池田、たしかな池田とも言われ好評だが、そうしたチーム・ワークの良さ、誠心の工作态度に起因するであろう。二十年近い古い経験、技術面の確実がものを言って、池田父子はサンパウロは勿論のこと、ABC、カンピーナス方面と多くの固定客をつかみ極めて安定した事業内容を示している。

池田氏のプロフィール

創業者の池田方郎氏は、老年、病弱を理由に、事業一切を三男弘氏に譲り、悠々自適の生活に入っているが、それにしても、何か難かしい技術面のことになる顔を出す。

いまではいわば相談役、技術顧問といったところ。

日本以来の熱烈なクリスチャンで、現在自宅前庭に小教会を建築中。屋敷内に教会というのは、コロニアでは池田氏が始めてと言えそうだ。

神に感謝、顧客に感謝、人々に感謝、それが池田氏の人生観、処世観という。

社長 池田 方郎

専務 池田 弘

工場担当 金井 達夫

販売担当 野口 アキラ

ヨーキ養鶏農機具製作所

パラナ州クリチーバ市エンジンイロ・レボツサ街二〇一九 電話
二三・八三三二、二四・七四二六

パラナ州の首都クリチーバを根拠に養鶏及び農業用機械製作所を創業、急速成長をとげたものに「ヨーキ養鶏農業機械製作所」がある。

同社は一九六六年にはじまり、僅か四年の間に洗卵撰別機四〇〇台トマテ撰別機三〇〇台を売りつくす驚異的な進出振りを見せた。

ヨーキ社長岡村良雄氏（広島県広島市出身、一九三七年着伯）はまだ四十一才の少壮事業家、一九四八年にアサイ市で、自動車修理電気関係業務所を開業、アサイ市外農村電化に活躍した時代もある一九五四年、クリチーバ市に移転、ガラス工場を経営するが見事に失敗、再び自動車修理、電気関係事業に転進、それを基礎にヨーキ養鶏農業機械製作所を創始したのが業運伸展のキツカケ

となった。

製品種目

ヨーキの主力製品は「洗卵撰別機」で、前記した通り、すでに四〇〇台を製作販売済みという。同機械は、岡村社長と加藤技師の共同苦心作で、すでに伯国専売特許権を獲得している。全金属とプラスチック製、耐久力無比、使用法簡便、八〇%の人員節減、破卵皆無、電力消耗僅少、静かな操業が自慢。

次に開発されたものに「トマテ撰別機」があり、これもすでに三〇〇台を販売していて、人員六分の一に節減、処理されたトマトは市場最高の値で売れるというので好評である。

続いて目下製作中のものに「バタタ研摩撰別機」があり、本年七月下旬に売り出される。

計画中の農機

岡村ヨーキ社長は、技術屋に似合わず無類のアイデアマンである。

「話が大きすぎるのか、岡村ラッパと笑う人もあるが、私は、ありふれた類似品ではなく新開発によって農家に寄与したい。それを生き甲斐とし、生産の仕事にしたい」と岡村氏は言う。

試みに、同社で計画研究されている主なものをあげると、養鶏分野では、衛生的で、すぐ組立が出来る鉄骨鶏舎、電子を応用し

た卵の垂量撰別機、飼料製粉配合機、一般農業関係では、果実研摩撰別機、人参、マンジオカ研摩撰別機、ローラー・コンペイア、ベルト・コンペイアなどなど目白押しといった具合である。本年八月、養鶏器具、農用機械見学研究のため訪日するというが、ヨーキ社ありて、農家に福利をもたらす時代が来そうである。

社 長 岡村 良雄

技術担当 加藤 七郎

営業担当 大山 正伸

カルサ・プラスチコ・トアリア・ゼーニコ工業会社

聖市 マルチン・ブシャード街三二二（ブラス区）電話 二九

二・三〇八六

パール・ランシエス・オリヴァル有限会社

聖市 サンタ・テレザ三五

戦後移住者といっても、とくに十三、四年組には成功者が多い。その理由にはいろいろあるうが、一口にいうと、無謀といわれなくてもいいから、とにかくやってみる、といった気ハク、我武者羅な勇氣、決断の勝利といえそうだ。

国際経済戦争の場でいっても、ものを複雑に考え、プロセスを重ねる英国人は落ち目となり、忙しさを誇りとし、単細胞人間

と軽んじられているアメリカ人が世界を制覇している現代である。そのことは個人の場合にもあてはまるようだ。

ビジネスの究極の目的は利益をあげるのにあるから、体裁とかそんなものは後の後、エコノミック・アニマールと言われてもいい、とにかく前進あるのみ、といった戦後派的な気質が成功に結びつくのかも知れない一。

カルサ・プラスチック・トアリア・ゼニコ商工を創業、他方、都心部プラッサ・ダ・セー近くで盛大にボールを経営している宮城調智氏も、戦後移住者の中の急成長をとげた一人である。

同氏は沖縄県国頭郡国頭村の出身、一九五八年四月の着伯、沖縄時代は小学校の教師をつとめたというが、狭い島国に住み飽いての海外雄飛であった。

パウリスタ線ツパンでの珈琲園就働を振り出しに出聖、いつでも資金があったわけでもなく、同郷人から借りた五百コントスをもとで工業用ミシン七台をプレスタソン方式で購入、カルサを縫う請負業をはじめた。

それというのは、カルサ問屋で裁断した生地を自家に持ち込み縫い合わせ一定の工賃を稼ぐ仕事である。新しい商売だっただけに、かなりの手取りになった。同業者が多くなつて来た時点でそれを売却、間もなく、フェイラに七バンカを所有してのパステス屋に転業、それも好値で人手に渡し、パダリヤに再転、セー広場近くに七万コントスを投じてボールを開業したのは一九六八年のことである。

この人の事業には、ミシン七台、バンカ七、七万コントスという具合に常に七の字がついてまわっているのも不思議な現象である。

その間僅かに八年、宮城氏は一方、プラスチック事業をてがけるなど目ざましい飛躍をとげた。

宮城氏の金儲けの秘訣は、手早く、チャンスをつかみ、盛業の時点で手早く譲渡する商法にあるらしい。

一般人よりも、一步先へ先へと行動する先見の明、決断が急成長の要因となっているようだ。

プラスチック商工を創業したのは一九六九年、幼児用オシメ・カバー、月経帯などをつくるのが主業で、同社の傘下には約百家族ほどの製作請負業者があり、各戸でつくったものを工場に集めて加工包装し市場に出す仕組みとなっている。

主力はオシメ・カバーで一日に約一千二百打を出荷するというから、相当な事業量である。

販路はほとんど全伯にわたり、遠くはサンタ・カタリーナ、リオ・グランデ、リオ、ミナス、パラナ諸州からも引合いがある。

宮城調智氏を中心とする兄弟四人のグループ企業は、その見事なチーム・ワークによって一路発展を辿りつつある。

社 長 宮城 調智

共 営 者 宮城 調栄

宮城 調秀

竹村家具商会

聖市アベニード・リベルダーデー〇三二（リベルダーデ）電話
二七八・六四二一

大型製作工場の増加、それに伴う販売店の乱立、月賦販売システムによる競合、一般的な不況が反映して家具業界も、ひところ倒産、和議破産がかなり出た。

だが、ものが必需品だけに、フルイに残った業者は依然としてゆるがず、繁昌しているケースも多い。竹村家具商会がその例、家具製作及び販売業というのは、比較的に多くの資本を必要とする業種であるにもかかわらず、無一文の日本移民が早くから、この分野に進出したことは特筆に値することである。

日本人が最初に、サンパウロ市で家具の製造販売をはじめたのは杉本芳之助氏で一九一六年には早くもカーザ・チエテを開業している。

続いて管讓二氏経営のカーザ・ミカド、中山伴一郎氏のカーザ・東郷が古参株といわれる。

そうした古い伝統が刺激となって現在では、サンパウロ市だけで七十、全伯でいくと三百をくだるまいと見られる日系家具業、木工所が出現している。

この欄の竹村家具商会もサンパウロ市における古いノレンで、代表的なものの一つに数えられている。

竹村家具商会主竹村之虎氏は長野県飲田町の出身、一九三二年の移住者だが、この人の過去は実に波乱万丈である。

モジアナ線サン・シモン・カナン耕地でのカマラーダ生活を振り出しに、パラナグワ―、北パの野村農場、サンパウロ市郊外、マリリアを経て、遠く麻州カンポグランデまで足を伸ばしている。独り身の気易さと、何でも見てやろう、聞いてやろうの若氣からに違いない。上聖したのは、医者に胃ガンと宣告され、治療が目的だった。助かるまいと考え、遺言状を書いたという。ところが、この医者さんでもないヤブで、いつの間にかケロリとなおったという悲喜劇もある。

家具一筋へ

サンパウロ市に落ち着いて先ず手がけたのが既成洋服店。一九四七年になって宿望の家具商へと転業する。

ひと頃はラッパ区に本店、ピネイロスに支店を出すなど大いに繁昌したが、都心部リベルダーデ大通りへの進出と共にこの二店を併合統一し、現在に及んでいる。

竹村家具商会の売場面積は日系では最大、在庫豊富が自慢、商品は、寝室用カーマ、グワルダ・ロツパ、サーラ・デ・ジャンタ、コツパ用、事務机、椅子など、とにかく家具ならなんでも揃う。ネライは中流、安値、現金主義をモットーとしている。

とはいうものの、竹村氏は苦労人だけあって、月賦といわれれば応じるものわけりの良さもあり、多少にかかわらず買い手まで届けるといったキメ細かい接客マナーも心得ている。

しかも、いつもニコニコ、いやな顔をしないところに人気が集中。竹村家具は客足が絶えることがない。

経営主 竹村 之虎

支配人 竹村 ジョン

竹村 真純

ラボール製菓工場

聖市ビラ・サンタ・カタリーナ区アベニード・サンタ・カタリーナ二二一

電話 工場 二七五・五九四九

注文専用 二七五・四三七七、二七六・一五二二

この不況期にもかかわらず、比較的金廻りのいい事業にスーパー店と製菓業がある。いずれも商柄が大衆的、家族ぐるみの経営、現金主義を建て前にしていることが儲けている理由のようだ。大体において伸びている事業というのは、どこでも人件費が少ない。つまり少数精鋭主義をとっている。

その見本のようなものにラボール製菓がある。同工場の従業員

は共営者を含めて僅かに十五人のスタッフだが、みんながフルに活動することによって驚くほどの生産量をあげている。

ラポール製菓は福岡県三井郡太刀洗町出身平田武雄氏によって創業された。

もともと平田家は先祖代々製菓を業として来た旧家で、平田氏で四代目ということになる。

門前の小僧にはじまり、製菓技術を身につけたことから平田氏も着伯（一九三三年）一年後早くもノロエステ線プロミツソン市で飴玉を主とする駄菓子屋を開けた。

この家内工業程度からはじまった製菓所は数年後にはオリンピック製菓工場に発展、その規模と販路はことにノロエステ線地方に広く知られた。

だが、好事魔多しとでもいうのか、電気配線の故障が原因で、工場全焼、営業中止の破目となった。

平田氏がオリンピック製菓に見切りをつけて出聖、現在所ビラ・サンタ・カタリーナにラポール製菓を開業（一九五九年）漸く軌道に乗った時点で新工場を建設したのはそれから五年後のことである。

ラポール製菓はメンドイン加工品と煎餅が主力、メンドイン製品にはスキヤキ、サヨーナラ、コンニチワ、サルガジンニヨ印があり煎餅部門にはゲイシャ、タマゴ、ノリ、エビの四種、いずれも原料を徹底的に吟味していることが自慢。

中でも最も有名なのはゲイシャ煎餅で、優良ケイジヨを主原料

にしたラボール独特の製法によるもの。

ブラジルではインドネシア人が類似したものをつくっているだけ、英国人、スペイン人がわざわざ製法を習いに来たという逸話もある。ラボール製菓の日産はメンドイン系が約一千キロ、煎餅が三百キロ内外、大量注文に応じての製造が主で、したがって外交員を必要としないという。

ことに最近は、リオ・グランデ、パラナ、パラナなど遠方諸州からの引合いもあり極めて安定した経営を示している。

現在のラボールは、創業者平田氏が健康を害したことから、戦力は四名の子息に移っているが、それにしても平田氏は持ち前のガンバリズムで、毎日のように工場に姿を見せ、何かと指導に当っている。

いま若い後継者の間で工場の拡張、自動製造機を具備しての量産、新分野への進出がしきりに検討されているのでラボール製菓はこれからの感が深い。

社長 平田 武雄

共営者 平田 逸雄

平田 ニコラウ

平田 ロベルト

平田 カーロス

サグラコ商工有限公司

ポリアグロ商工有限公司

本社 聖市アウタース街 八〇―八四 電話 二六〇・五九五一
(ジャグワレー)

畑から直接市場に集ったバタタは、当然のことではあるが、先づ土まみれ、商品としての規格がアイマイ、たしかな衛生検査も行われていない。

そうした流通、販売面の欠陥を補うべく、バタタを水洗撰別機械にかけ、半腐敗品、萎凋品、虫害品を除き去り、プラスチック網袋に一キロ、二キロと包装して売り出す新事業が出現した。

衛生的で、現代人の嗜好にピタリというわけで、人気も上々大いに発展している。

サグラコ、ポリアグロ商工がそれである。

教師転じて商業へ

この二つの会社は、一九六二年大年準一氏によって開設されたコチア産組請負直売所を前身とする。

大年氏(福島県鞍手町立林出身、一九三〇年着伯)は、日語教師(アバレー)鮮魚店(マリリア)農場支配人(ツパン)を経て再び日語教師(サント・アンドレー)をつとめることになるが、その頃の学務委員だった有園盛夫氏のアッセンによってバラフンダ区にコチア産組請負直売所を開設した。

数年後独立経営に移り、社名をサグラコ商工に改組、バタタ、鶏卵、セボーラ、セレアイス、果実と手広く扱うことになる。

やがて一九七〇年それぞれ成人した子息たちの参加を得て更に姉妹会社ポリアグロ商工を創立、現在に至っている。

簡単にいうとサグラコは農産物の購入及び委託販売、一方ポリアグロは農産加工を主業とする。

膨大な事業量

前記したバタタ加工はポリアグロの事業分野、従業員百名内外を擁する堂々たる中企業である。

同社はバタタばかりでなく、セボーラ、アーユもプラスチック袋詰めとし発売している。

銘柄入れ、手提柄のついたユニークな包装は、中味の良質と相俟って主婦連に頗る好評。月間販売量はバタタ八千俵、鶏卵八千箱、セボーラ十萬キロ、蔬菜一千五百箱、穀物三千俵に達し、金額では軽く百万コントを突破するという。

卸先はサンパウロ市とりオ市が大半でスペルメルカード、インポリオ、政府並に公共機関、病院、大工場、レストランを主対象とする。

例をあげると、マタラーゾ（マカロン製造工場）ゼネラル・モーター（食堂部）ポンデ・アスーカル、ベキ・パギなどがそれ、大小とりまぜて一千五百に及ぶ顧客をつかんでいる。

八年前、大年氏によつてはじめられた農産物取扱業は若い世代

の協力によって驚くべき伸びを見せはじめた。培いしもつに花開く時と言えよう

社長 大年 準一

専務 大年 輝二郎

理事 大年 栄一郎

理事 大年 ジョルジ

理事 伊藤 定喜

ペコン・プロゾツトス・エレクトリコ株式会社

仮工場イピランガ区マウリシオ・カスチーリョ街二〇 電話

六三・四七八八、六三・一〇五二

ペコン・プロゾツトス・エレクトリックKKは中津川洪治氏によつて経営された、フロレセンテ、ルブラツキ電気照明会社を母体にして一九七〇年十月に創業された。

資本金五〇万コントス、螢光灯器具一切、水銀灯器具一切の製作及び販売を主業とする。

イピランガに仮工場（従業員五十名）があり、LSTRE E REATORES, REATORES—CHOUQUES一切を製作しているが、近くスザノ市ニキロの地点に建坪三千平方メートルの新工場を建設すべく計画が進められている。

取締役社長	中津川 洪治
生産取締役	友光 正文
技術取締役	塩見 ジョン
財務取締役	門脇 進
販売取締役	エウクリデス・シケーラ
常務取締役	吉田 正

モウデ・プラスチ商工有限会社

聖市 サンターナ区アニヴァル・ベネボロ街九四 A

熱に弱いのが欠点だったプラスチック製品もいまでは放射線を浴びせるプロセスで高熱に強い、ヒビ割のしないものが出はじめた。この分野に目をつけて創業したものにモウデ・プラスチ商工がある。

玉栄久恭氏（沖縄）父子の経営で、一九六九年二月創業とまだ一年半の後進ながら二名の子息を日本に長期滞在させ、プラスチック工業を研究させるなど、意欲的な進出振りを見せている。主製品は、モウデ・ビゾン（自動車の後方ガラスにとりつけ、雨、霧の日でも視野をよくする装置）家庭用品、玩具などで、そのほとんどが専売特許品、主力のモウデ・ビゾンは、本年七月販売を

開始したばかりだが、すでに、各自動車会社、有名百貨店、車所有者からの注文が殺到しはじめている。

社長 玉栄 久恭

専務 玉栄 敏行

支配人 玉栄 辰男

営業種目

土地、家屋売買並に斡旋、不動産管理、建築設計、施工、監督、
ロツテアメント、地権調査、遺産相続、其の他不動產業務

株式会社 デオブラ不動産

取締役社長 宮本 邦弘

専務取締役 永島 倫二

中央事務所 聖市ジョゼー・ボニファシオ街二四番八階八二号
室 電話 三五・〇三五七、三七・五三五六

ジャグワレー出張所 聖市アベニード・インペラトリス・レオ
ポルジーナ一六七四

あとがき

印刷所の都合で配本がおくれ誠に申訳ありません。深くお詫びいたします。

日進月歩といわれる経済界、業界では、勢いこの本の内容（人事、資本、生産及び販売高、その他の業態）にも多少の誤りを生じたものと推察され、各社の信用にもかかわることだけに心苦しい次第ですが、印刷事情御賢察の上、御容赦をお願いいたします。資料が編集締切り日までに間に合わなかった商社は「資料遅着の部」として巻末に一括掲載いたしました。これ又、お許しを御願いたします。

◎ 印刷終了後、左記の通り変更がありました。謹しんで訂正いたします。

△ ヤンマー・デイズル・モトーレス・ド・ブラジル（株）を
新社名「ヤンマー・ド・ブラジル株式会社 Y a n m a r
d o B r a s i l S . A . に変更、

△ アルゴドニイラ・ド・スール・リミターダ（南米棉花会社）
を

「ブラジル・トーマン会社」 T o m e n d o B r a s i
l C o m . e I n d . に改称

△ 新事務所

伯国日本電気有限会社 Rodovia Presidente

Ante Dutra, Km. 13 Guarulhos Tel

260-4214

住友商事株式会社 A.V. Sao Luis, 507a

nd. S. Paulo Fone, 257-3338

兼松江商ブラジル(株)A.V. Sao Luis, 50,

3. and. Conj. 322 Sao Paulo Fone

P. B. X. 256-8833

ブラジル協栄生命(株)Rua Boa Vista 63

3. and. Sao Paulo Fone 37-1043

村上肥料株式会社 Rua Helio Poliss 101

Jaguaré S. Paulo Fone. 260-4214

ブラジルの日系企業

一九七〇年十二月一日発行