

## 第10章

### 政策意図と結果の乖離はどうして起こるのか 日系ブラジル人と移住システムをめぐって

樋口直人

#### 1. 政策意図と結果の乖離 問題の所在

出入国管理における政策意図と結果の乖離が、研究上の注目を集めている。この研究領域における第一人者である Cornelius らによれば、出入国管理政策の目標と政策が生み出した結果には大きな距離があり、その距離はますます広がっているという(Cornelius, Martin and Hollifield, 1992: 3)。

なぜこうした乖離が生み出されるのか。それは、出入国管理自体が他からの影響を免れた「無菌状態」の中で行われるわけではなく、外的な影響を受けざるを得ないからである。すなわち、「当局は、意図せざる結果を生み出す多数のメカニズムに直面してきた。異なる主体により追求される戦略が高度に不確実で相互依存的である状況において、すべての出入国管理は作動している」(Brochmann, 1999: 20)。こうした外的な条件として、これまで主としてマクロな政治経済での構造的な布置連関を挙げ、それによって政策意図と結果を説明するアプローチが当該領域の研究における主流をなしてきた。

政治的な変数に着目する議論としては、レジーム論の流れを汲む一連の研究を挙げることができる<sup>1</sup>。代表的論者の1人である Hollifield (1992: 6)は、一般に移民に対する反対論が強く、外国人の入国に対する規制が強まるなかで、なぜ移民流入が続くのかを問題にする<sup>2</sup>。そのため彼は、国内・国際的に市場関係が広がっており、かつ個人に対する権利拡張がなされているという前提のもとに、フランス、ドイツ、アメリカの比較検討を行っている。それを彼はリベラルな政治体ないしリベラルな民主主義と呼ぶが、そこでは一方で安価な労働力に対する需要が根強く存在する。他方では、権利の尊重を基本的要件とするレジームが存在し、外国人を保護する役割を果たす。この双方が相まって、経済危機の時期にあっても、制限主義的な政策をとっても、反移民の政治運動が持ち上がっても移民は発生・継続するという(Hollifield, 1992: 216)。

次に経済構造に着目する議論として、Sassen (1988=92)の議論を挙げておこう。彼女は、途上国からの労働移民を説明するのに、工業国からの直接投資が及ぼす影響を重視する。直接投資は、輸出指向型の工業・農業を発展させるとともに、伝統的労働構造を解体して流動的な労働力を生み出す。特に若い女性が農村から流出し、輸出加工区で就業した後に失業した場合、潜在的な移民になる。というのは、ひとたび離村して西欧化した女性は、失業の後も故郷の村には戻らず、海外での雇用機会をを求める可能性が高まるからである。Sassen の議論を借りれば、開発援助や海外投資により雇用機会を作り出せば移民の流入は

くい止められる、とする議論は全く的外れになる。それどころか、そうした資本移転が労働力の流入を生み出すという意図せざる結果を生み出しかねない。

こうした説明の妥当性は今後の検証を待たねばならないが、知的には洗練されており魅力的な議論である。だが本稿では、こうしたマクロレベルの変数を導入する議論からはひとまず距離をおいて、よりミクロないしメゾレベルでの行為主体に着目して、政策意図と結果の乖離の説明を試論的に行う。なかでも特に、移民のネットワークが移住現象の継続に果たす役割に注目する。そのため、こうした局面に着目した移住システム論をまず概観し、次に日系ブラジル人に関わる移住システムの形成過程を、調査に基づき明らかにする。具体的には、次の2つの作業を最後に行うことになる。

第1に、図1に示した在日ブラジル人登録者数とその対前年比伸び率を移住システム論により説明する。なかでも、対前年比伸び率（折れ線グラフ）が88～90年にぬきんで高い理由、および92年以降の景気後退期にあってブラジル人登録者数（棒グラフ）が微増傾向にある理由が、検討事項となる。

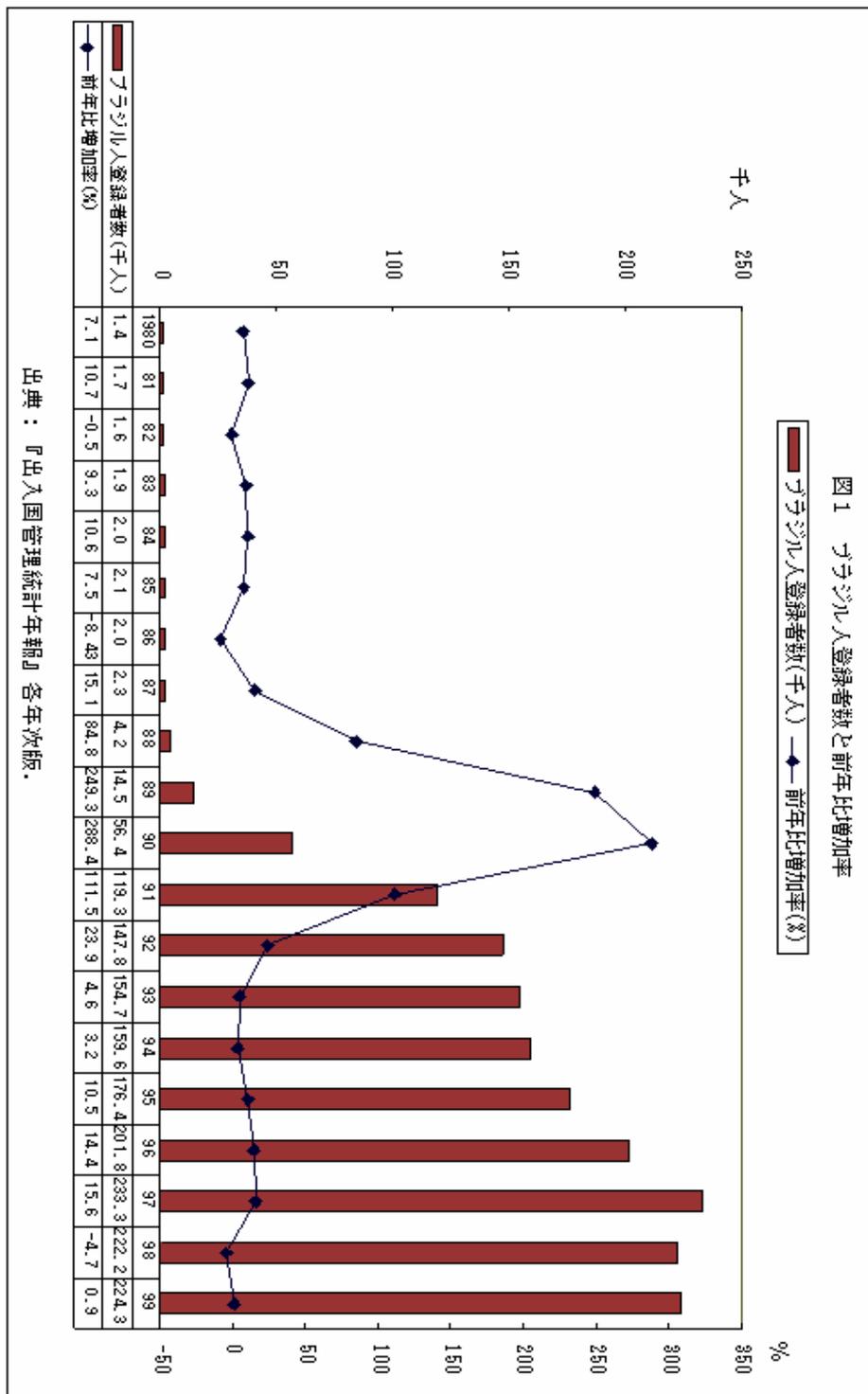
第2に、2節で移住システム論と出入国管理政策に関わる命題を提示し、その当否を日系人の経験に即して検証する。その上で、何がブラジル人の継続的な流入を生み出したのかを検討し、政策的含意を導きたい<sup>3</sup>。

## 2. 国際移民における社会組織的基盤

### (1) 移住システム論の概要

労働力移動は賃金格差によってのみ起こるものではなく、二国間の経済的な関係、出入国管理政策や社会的ネットワークなど、複合的な要因によってもたらされる社会現象である。賃金格差だけでは移民の流出・流入を説明できず、送り出し国と受け入れ国が何らかの社会的ネットワークで結ばれていなければ、一定規模の人口移動は起こりにくいからである<sup>4</sup>。このような見方は、少なくとも社会学の領域では常識となりつつある。そのなかで、特にメゾレベルの社会的ネットワークの機能に注目した一連の研究は、移住システム論と呼ばれる<sup>5</sup>。移住システムは、移住を促進し、その規模と移住先を決定するメゾレベルの制度的布置連関として定義される<sup>6</sup>。

移住システム論を要約すると、「移住にあたって効果的な単位は個人でも世帯でもなく・・・顔見知りや親戚や労働経験を通じてつながりがある一連の人々」(Tilly, 1990: 84)であるということになる。考えてみれば、移住に際してさまざまなパーソナル・ネットワークや社会組織が媒介するのは当然のことだろう。ネットワークは、雇用機会や高い賃金、ひいては貯蓄や送金につながるような貨幣を生み出さうる社会的資本として機能する(Massey et al., 1998: 43)。つまり、移住に伴うコストとリスクを引き下げるには、誰かに頼るのが最も手っ取り早い。移住システム論は、こうした当たり前の点に着目した議論ともいえる<sup>7</sup>。



本稿のテーマに関係ある限りで移住システムの機能を細かくみていくと、おおむね次のようにまとめられる。

第1に、移住システムは持続的で大規模な移民を支える社会的インフラストラクチャーを提供する(小井土, 1997, Massey et al., 1987: 4)。受け入れ社会での生活や就労に必要な資源や知識がコミュニティ内部で流通するようになると、移住に伴うコストとリスクが低下する(Grack and Face, 1992, Massey et al., 1987)。ある居住地に向かう最初の移民は、何の社会的関係もない状態で移民する。このとき、移住自体のコストは非常に高くなる。しかし、最初の移民が居住地で一定の基盤を確立した後は、その家族や友人がつてをたどって移住するコストははるかに低くなる(Massey et al., 1998: 43)。そのため、当初は限られた階層や年齢、性別の者しか移住できなかったのが、コミュニティに広く移住の機会が開かれることになる。

第2に、移住システムは、移住の方向と規模を決定する(Faist, 2000: 50)。これは単に、メキシコ - アメリカというような2国間での流れを決定するだけではない。メキシコのどの地域、ひいてはどこの村からアメリカのどの都市のどの地区に移動するのか。よく知られるように、現実には「水路付けられた移住」(Gutierrez, 1984, Jones, 1984)により特定の都市には特定の地域出身の移民が集中する。このような現実は、移住システム論によってもっともよく説明される。賃金格差だけでは、どうして特定の村から特定の都市への移民が多いのかは説明できない。それを説明するのに鍵となるのが、受け入れ国で形成される出身地から「分家」したコミュニティである(Massey et al., 1987)。このコミュニティにおいて、新規移住者は仕事や住宅を探し、生活に必要なさまざまなノウハウを得ることができる。そのため、特定の地域からは特定の都市の「分家」コミュニティがある地区に集中して移住が発生する。また、その結果として程度の差はあっても送り出し国と受け入れ国において連続的な社会関係が保たれることになる。

第3に、移住システムは自己充足的な過程として把握できる(Massey et al., 1987: 5)。多くの移住過程は、受け入れ国での労働力不足や労働移民に関する二国間協定により始まる。その後移住システムが発展すると、構造的な要因とは関係なく移住が持続する。前段で挙げたように、移住システムの発達にともない移住のコストが低下するため、構造的な要因が変動しても移住への誘因は保たれるからである。さらに、世帯におけるライフサイクルのなかに移住が組み込まれ、移住自体が世帯戦略に不可欠なものとなる(Massey, 1990)。このことは、一時的な労働移民という選択肢が幻想にすぎないことも示唆するだろう。移住システムが存在する限りにおいて、構造的な要因が変化しても一定数の定住は不可避になる。

以上をもとに、Masseyらは移住過程を次のようにまとめている(Massey et al., 1987: 6)。

送出国と受入国における社会経済構造の変動による移住の開始

移民ネットワークが大規模な移住を支えるようになる

国際移民が広範な社会階層にとって手の届くものになるにつれて、家族の生存戦略に組

み込まれるようになり、被扶養者が最大の時に移住という戦略が採用される  
個人の動機、世帯戦略やコミュニティの構造が移住によって変化し、さらに移住を促すものへとなる

一時的な移民であっても、外国での定住過程に不可避免的に巻き込まれる

定住者の間では、出身地への帰還過程が生まれる

果たしてこうした北米の経験は、どの程度まで一般化できるのだろうか。次項で検討したい。

## (2) 日系ブラジル人と移住システム

移住システム論は、アメリカへの移民の研究で頻繁に使われ、練り上げられてきた<sup>8</sup>。最近では、日本への移民についても移住システム論を適用しようとする研究が増えている(Tsuda 1999, Yamanaka 2000a, 2000b, 山中・コガ 1996)。しかし、これらの研究はステレオタイプの移住システム論を再生産する危険性をはらんでいる。日本への労働力移動に移住システム論をそのまま適用すると、移住システム論が本来明らかにしうる重要な点をかえって覆い隠してしまう結果になりかねない。

というのは、「滞在先の提供、就職の手助け、お金の貸与、旅行費用の支払いは、兄弟の絆が移住状況においてどのように拡張し試されるかを示す」(Massey et al. 1987: 141)という移住システムの機能は、日本の場合は地縁・血縁ではなく斡旋組織により果たされることが多いからである<sup>9</sup>。これは単に、移住に必要な資源の調達先の違いとして現れるのではなく、居住パターンや社会組織の形成にまで大きな影響を及ぼす。そのため、筆者はかつて斡旋組織が作り上げた移住システムを商業型移住システムと呼んで、一般の移住システムとは区別した(樋口, 1999)。こうした視点の採用は、アジア諸国における労働力移動の特質を捉える上でも重要である<sup>10</sup>。

というのは、アジアにおける移住労働者の受け入れ国である中東、日本、NIESなどは、基本的に家族移民を受け入れておらず、呼び寄せも難しいからである。そのため、移動は単身者が中心になり、移民独自の親族・友人ネットワークを用いた「互酬型」移住システムは発達しにくい。こうした背景もあり、アジア諸国における労働力移動において斡旋組織が関与する度合いは相対的に高い<sup>11</sup>。

それでは、斡旋組織は従来型の移住システムと異なる「商業型」であるとはいえ、「互酬型」の移住システムと同様の機能を果たしうるのか。本稿では主に移住システムと政策との関係を問うことがテーマであるため、Masseyらにならって出入国管理に関わる以下のような命題(Massey et al., 1998: 45)<sup>12</sup>を採用し、次節で提示するデータをもとにその当否を検証していくこととしたい。

国際移民は、いったん始まると送地域にネットワークが広がって、そこに住むすべて

の人にとって移住が困難でなくなるまで、時と共に拡大する傾向がある。その段階に達すると、移住のペースは減速し始める。

2国間の移住の規模は、両国の賃金格差や受入国の失業率にはそれほど左右されない。というのは、ネットワークが発達することにより移動に要するコストとリスクが低減する方が、これらの要因が移住にもたらす影響よりはるかに大きいからである。

ネットワークの形成・発展により国際移住が制度化されるにつれて、当初作用していた構造的ないし個人的な要因とは無関係に移住が続くようになる。

移住の流れがひとたび形成されると、政府はそれを規制するのが難しくなる。ネットワークの形成過程は政府が規制できるものではなく、またどのような政策が遂行されようと形成されるからである。移民を入国させることにより得られる利益を考えると、取り締まりを厳しくしても国際移動の闇組織ができるだけの結果に終わってしまう。また、出入国管理政策を厳しくすると、人権団体からの抵抗にあうことになる。

### 3. ブラジルから日本へ 商業型移住システムの形成と展開

#### (1) 商業型移住システムの形成

筆者も参加した、業務請負業で働く日系人労働者に行ったアンケートの結果では、回答者の3分の2近くが斡旋業者からの立て替えにより日本への旅費を調達している(表1参照)。斡旋業者から融資を受けることは、単に旅費を借りるにとどまらない。日本での職場、住宅、ビザ手続きなどすべてを斡旋業者にゆだねることを意味する。その意味で、少なくとも初来日の段階においては、斡旋業者が構築した移住システムが圧倒的な「シェア」を誇っているといえよう。それでは、このような移住システムはどのようにして構築されたのだろうか。

表1 初来日時と今回の来日時の旅費調達方法

	初回	今回
自費	444 (21.9)	689 (71.5)
家族の貯金	115 (5.7)	14 (1.5)
友人から借りる	92 (4.5)	24 (2.5)
斡旋業者の立て替え	1310 (64.7)	224 (23.4)
その他	64 (3.2)	11 (1.1)
合計	2025 (100.0)	962 (100.0)

ブラジルにおける日系旅行社は、日系移住者の受け入れ業務から始まっている。戦後移民の受け入れが始まった1950年代には、すでに4社(うち2社は倒産)が営業していたと

いう。これらは、ブラジルへの日本人移住者の受け入れ、アルゼンチン等への日本人移住者がサントスやリオデジャネイロに寄港した際の案内を主な業務としていた。60年代までの移動は、船で行われていた。その後、一世の帰国ブームが70年代に始まり、旅行社の数が若干増えた。この時期には、日本航空がチャーター機を就航させるようになったが、日本への往復の航空運賃でフォルクスワーゲンのビートルが1台買えるくらい高価な旅だった。70年代には、南米に進出した日系企業の駐在員を対象とした業務も拡大するが、80年代のインフレで日系企業が撤退した。これにより駐在員関係の業務が激減して、旅行業界も休息状態に陥ったという。この時期すでに開業している旅行社に対するインタビューをみても、そうした状況がうかがえる。

ケース1：独立開業する以前から、長い間サンパウロの旅行社で働いていた。その旅行社の社長が引退した際に、会社の基盤を86年に引き継いだ。当時は県人会と宗教団体の日本旅行の世話が主体で、出稼ぎの市場は全く考えていなかった。

ケース2：沖縄出身で当初はボリビアに移住した。それから66年にブラジルに転住し、72年にサンパウロで旅行社を開いた。当時はブラジルから沖縄に戻る人が多く、日本で旅行者を営む友人と組んで帰国者向けのサービス業として開業した。当時は、出稼ぎなど考えもしなかった。

ケース3：渡伯後、建築会社、ソニーの代理店、農業機械の工場を経営していた。サンパウロにある旅行社の社長をしていた友人にすすめられて、その旅行社の支店として84年にパラナ州で開業した。そのため、当初は出稼ぎと無関係の旅行社だった。本店が倒産したため、名前を変えて独立した。

ケース4：渡伯後、保険の外交員を経て、サンパウロで旅行社を経営していた。しかし、サンパウロよりパラナに住みたいと思い、パラナにも86年に店を開き、1年後にサンパウロを引き払ってパラナだけを拠点とした。当初は出稼ぎ関連の仕事を全くしていなかった。

80年代後半になると、日本とのつながりを保っており日本側の情報を持っている自営業者が、出稼ぎの斡旋でビジネスを始めるようになる<sup>13</sup>。森幸一(1992: 149)によれば、ブラジルの日系新聞に日本からの求人広告が初めて掲載されたのは、1985年だった。こうした広告への応募者を斡旋する業務も、このころから始まったものと考えて良いだろう。当初彼らは、当時存在した旅行社を通じて渡航手続きを行っていたが、団体旅行に伴う特典や手数料収入など旅行社のうまみを学習し、自らが旅行社を営むようになる。そのため旅行社が急増し、割引やバックマージン制度を利用した航空運賃のダンピングが始まった。ブラジルでは比較的容易に旅行社を開業できることも、そうした傾向に拍車をかけることとなった(森, 1992: 158)。つまり、80年代後半から出稼ぎ斡旋を主に行う旅行社が主流にな

るわけで、数十年の歳月を経て旅行社は移住者の受け入れから送り出しへと業務を変化させ、その数も大幅に増加したことになる。85年には出稼ぎ斡旋を行っていた業者は2、3社しかなかったのが、90年にはサンパウロ市内で130社になったという(『朝日新聞』1990年8月2日)。

出稼ぎ者に目を転じると、初期の出稼ぎは一世移民の帰国から始まったと言われる<sup>14</sup>。彼らは日本国籍を持つため、一世の出稼ぎが始まった時期を特定するのは難しいが、80年代前半には日本で働き始めた一世が一定数に達したものと思われる<sup>15</sup>。彼らは人数こそ少ないものの、後に見るように商業型移住システムの担い手として重要な役割を果たすこととなる。初期の移民がおかれた状況について典型的なものとして、以下の例を挙げておく。

ケース5：65年から旅行社を始めており、ブラジルでもかなり古い旅行社に属する。86年にロンドリーナで初めて、日本の大手請負会社の現地法人を通して出稼ぎ斡旋を行った。当時は、農業の経営状況が悪くて暮らしていけない人を斡旋していたが、指折り数えられる程度の人数だった。また、当初は隠れて日本に働きに行っていたのが、父親が息子を呼び寄せる形で88年に一気に増加した。このころは、露店を営む人や自動車の運転手にまで出稼ぎの裾野が広がった。

前段で挙げた新聞広告にせよ上の事例にせよ、出稼ぎ斡旋が始まったのは85年くらいになることがわかるだろう。代表的なブラジル日系新聞であるサンパウロ新聞も、「Uターン出稼ぎ時代」として報道している(森, 1992: 145)。このタイミングは何によって説明されるのか。

1つには、ラテンアメリカ全域をおそったインフレなど経済状況の悪化にともない、中産階級にあった日系人の下方移動が現れたことを挙げられる(石田, 1996)。ブラジルのインフレは、1980年以降毎年ほぼ100%を超えており、特に88年には682%、89年には1,769%とハイパーインフレと言われる水準に達した(西島, 1990: 10, Macedo, 1990)。このようなインフレは、日系人だけでなくブラジル人全体の出移民を促した。スペインやイタリアの在ブラジル領事館においても、90年にはスペイン系・イタリア系ブラジル人に対するパスポートの発給数が激増している。ブラジル政府のデータによれば、86～90年の間に140万人のブラジル人が海外に流出した(Margolis, 1994: 3-6)。それに対して、ブラジル政府は出移民に対する帰還キャンペーンを行ったという(Margolis, 1998: 1)。

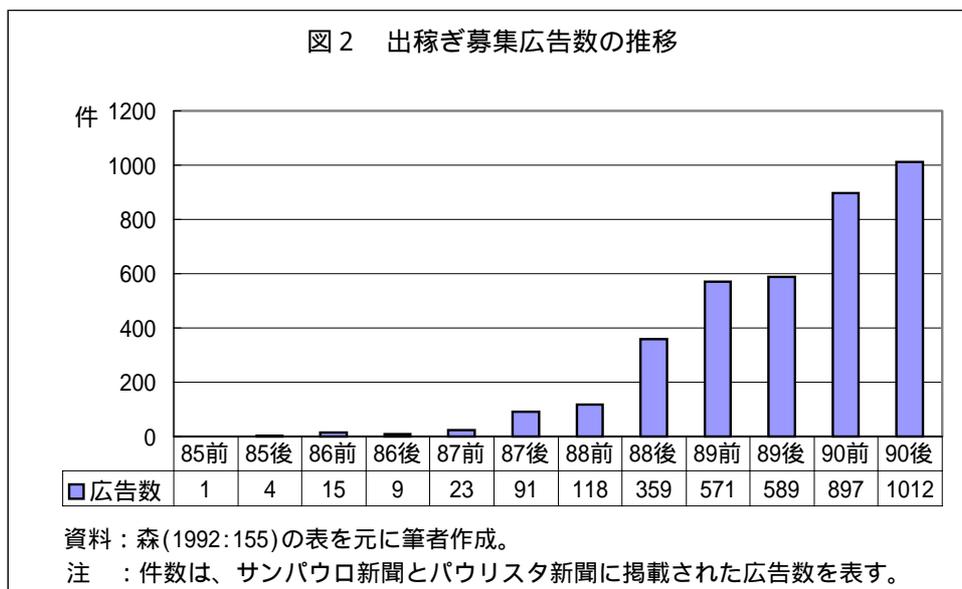
ただし、こうしたマクロな変数が及ぼす影響は一様ではない。ブラジル東北部、サンパウロ州奥地、サンパウロ近郊の日系人入植地を調査した森(1994)によれば、出稼ぎのきっかけは入植地によってそれぞれ異なる。東北部の入植地では、88年に文化協会会長の娘婿の経営する会社から人材派遣を依頼してきた。が、大規模な出稼ぎの直接的なきっかけとなったのは、88年下半期に胡椒価格が暴落し、農業融資の利子返済にも窮する事態が生じた

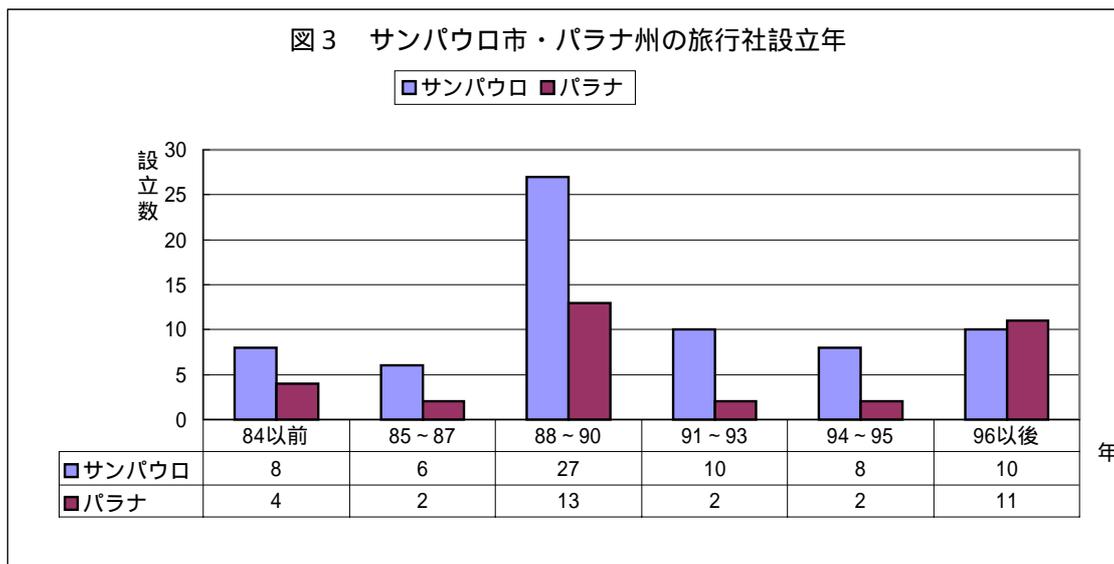
からだという。それ以外の2つの入植地では、農業融資の停止や農産物価格の低価格、銀行預金封鎖などといった一般的な条件が重なった結果として出稼ぎが生まれたという。ただ、いずれにしても出稼ぎが相対的に困窮している層から始まり、広範な社会層に広がったという点で共通している。

さらに、85年のプラザ合意によって円高が進み、日本での労働が相対的に魅力的になった点も挙げられるだろう<sup>16</sup>。80年代後半に深刻化した日本側での労働力不足も、日系人労働力に限らず外国人労働力に対する需要を高めた。こうした日本側の事情については、外国人労働者の流入に関する議論で繰り返し述べられている通りである。大まかにいえば、これらの要因がMasseyの挙げる送出国と受入国の構造変動として考えられる。

このように80年代後半になって出稼ぎへの「構造的」条件が成熟する一方、商業型移住システムも整備され始める。1987年には自費で日本に渡航するのではなく、斡旋業者が渡航費用を立て替える制度が、新聞広告においても出現した(森, 1992: 150)。この立て替え制度はすぐに浸透し、翌88年には普通にみられる募集条件になったという。森が調査した80年代後半～90年代前半にかけては、サンパウロ新聞やパウリスタ新聞のような代表的な日系新聞に広告が掲載されていた<sup>17</sup>。

さらに掲載広告件数をみると、88年に急増して90年後半には1000件を超えている(図2参照)。森のデータはこれ以降の時期をカバーしていないが、商業型移住システムの確立が88～90年頃にあったことはわかる。





こうした傾向は、斡旋業者の設立数からも示される。図3では、88～90年に斡旋業者の設立数がピークに達していることがわかるだろう。このデータは、98～99年の調査時点で営業している斡旋業者に限定されているため、営業を停止したものまで含めればこうした傾向はさらに明確に現れるものと思われる。パラナ州では96年以降に設立した店舗数が多いが、これについては後に述べる。

この時期に設立された斡旋業者の特徴は、初期の頃とは異なり斡旋業務に参入する3つの経路ができてきていることである<sup>18</sup>。第1は、初期の頃から存在した旅行社ないし独立した者が斡旋業務に進出する場合である。この場合、ほとんどすべてについて一世が担い手となっている。ケース7は、旅行社ではないが類似した例と考えられよう。

ケース6：73年から旅行社で働いていた。80年代後半になって出稼ぎ者が少しずつ現れるようになり、必ず市場が広がると思って86年に独立した。

ケース7：元々、日系二世を日系企業に紹介するコンサルタントをしていた。二世が日本に出稼ぎに行くようになったので、それに伴い88年頃から自然に出稼ぎ業務を扱うようになった。

第2は、旅行とは関係ない仕事をしていたが、人間関係などにより斡旋業務への参入を果たした場合である。この場合、一世も二世も含まれるが、日本とのつながりを持つ一世の方が多い。第1の旅行社「プロパー」が、移住を促進する機関の原型だとすると、拡大する斡旋市場には他業種から利に賢い者が参入して、商業型移住システムが拡張することになる。

ケース 8 : 79 年に技術移民としてブラジルに渡り、日系企業等で働いていた。知り合いのうち出稼ぎに行き日本での業務請負業で働く者がおり、89 年にその人と組んで自分は送り出し業務を始めた。

ケース 9 : 日本の和菓子製造会社の専務が、毎年ブラジルに遊びに来るため知り合いになった。その会社の工場です人手不足になり紹介を頼まれ、知り合いに声をかけたら十分な人数が集まった。そのため、自分も含めてブラジル側 2 人、日本側 4 人が出資して請負会社を日本で設立し、自分はブラジル側の送り出しを担当することになった。

ケース 10 : パラグアイで新聞社を営んでいるが、新聞だけでは採算がとれず、日本食を扱う雑貨店を副業とする妻が営を助けていた。86 年に日本の請負会社が南米各地に拠点を作るため視察に来た際に、人集めを頼まれたため旅行社を開業した。

ケース 11 : 88 年まで兄弟でスーパーを営んでいた。兄弟が次々に独立して人手が足りなくなり、夫婦だけでもできる旅行社を 89 年に開業した。当時は出稼ぎブームだったので参入できると思ったし、日伯の架け橋となるビジネスをやりたいかった。

ケース 12 : ブラジルの大学を卒業して電話会社で働いたが、趣味と実益を兼ねて旅行の企画・添乗員をしており、その後旅行社で働くようになった。母が県人会の理事をしているときに、母の小学校時代の先生が長野県からブラジルに派遣されていた。その人からブラジル人を長野の企業に送ってほしいという打診があったのがきっかけで、86 年に独立開業した。

ケース 13 : 日本の木材商社で働いていたが、ブラジルで現地法人を設立するために 38 歳で渡伯。それ以来、現地法人を営んでいる。仕事の関係上南米各地をまわるので、旅行業には関心があった。また、出稼ぎに行った人の話は聞くようになっていたので、そうした顧客も念頭において 85 年に旅行社を設立した。しかし、当初はあまり活発に営業していなかった。出稼ぎ斡旋を始めたのも、日本企業の友人に頼まれた 90 年からだった。

ケース 14 : ずっと美容師として働いていたが、内臓が悪くなったため医者から美容師をやめるように言われた。そこで、旅行社だったら身体的にきつくないから可能だと思い、始めることにした。開業前に自分も日本に 2 年間出稼ぎに行き、実地で日本の状況を見てきた。帰国してから、出稼ぎ斡旋を行う旅行社で 3、4 ヶ月働いてノウハウを身につけ、89 年に独立した。

ケース 15 : 東洋医学の紹介や健康食品の販売で生計を立てていた。この仕事に関連した会議でブラジルに来ていた日本企業の人に、出稼ぎの斡旋を勧められた。それから 1 年くらいビザ書類関係の勉強をして、89 年に開業した。最初に勧められた会社から、さらに他の会社を紹介してもらい、取引先を開拓した。

第 3 は、出稼ぎ経験をきっかけに斡旋業者になるルートである。ここで重要なのは、出稼ぎ経験が出稼ぎ斡旋業者を生み出す形で、商業型移住システムの利用者ないし「客体」

だった者が「主体」としてシステムを強化するプロセスである。以下の事例をみればわかるように、ほとんどの場合において日本で働いている間に何らかの関係を日本側の企業と持つようになる。第2のパターンとは異なり、ブラジルに住んでいる時には日本とのつてを持たなかった者が、日本での就労経験を通じて斡旋業に参入するための人間関係を築くようになった。

ケース 16：ブラジルに移民して柔道を教えていたが、それでは生活できずに 82 年に出稼ぎに行った。出稼ぎに行っている時に、働いていた日本企業から送り出しを頼まれたので、帰国して斡旋業務を始めた。

ケース 17：ブラジルで農業や不動産業の従業員をしていたが、85 年に出稼ぎに行き、働いていた請負会社に頼まれてブラジルで現地法人を設立した。それから半年して日本側でトラブルが発生したため、正式な旅行社を設立し、自分は再度日本に渡って請負会社の管理職となって働いていた。96 年にはブラジルに戻って現地法人を経営している。

ケース 18：89 年から 1 年間日本に出稼ぎに行った際、働いていた会社に人集めを頼まれたことがきっかけとなった。帰国した時に友人と 3 人で事務所を開設し、自分は日本に戻って工場で働きながらブラジルから送られてきた人の世話をしていた。92 年には再度ブラジルに戻って斡旋業務を続けている。

ケース 19：90 年 2 月に出稼ぎに行った。当初は日本でビジネスをやろうとは全く考えていなかったが、同年 8 月に働いていた会社の経営者に声をかけられて日本人 2 人、ブラジル人 2 人で業務請負業を設立した。しかし、自分はブラジルに住む方がいいし家族も残してあるので、ブラジルで送り出し業務を担当するため帰国し、斡旋業を始めた。

ケース 20：21 歳で渡伯。日系生命保険会社に勤務していたが、88～89 年に出稼ぎで働いていた。そのとき、勤務していた人材派遣会社にブラジルでの斡旋を頼まれたので、ブラジルに帰って事務所を開いた。

ケース 21：89～90 年まで出稼ぎで働いていた企業に、人材の斡旋を頼まれた。そのため、ブラジルにいた父親に頼んで、89 年に開業した。自分は日本で受け入れを担当していたが、母親が病気になったため帰国した。現在では父親から完全に仕事を引き継いでいる。

付言すれば、88～90 年のブーム期をすぎてから開業した旅行社は、ほとんどが出稼ぎによって日本とのつてを得た場合か、後に述べる 4 番目のパターンである斡旋業者からの独立開業のどちらかになる<sup>19</sup>。出稼ぎにより日本企業との関係ができた者は、二世三世ないし非日系の場合が多い。以下で挙げるケースは、すべて一世以外が経営者になっており、80 年代に開業した者が多い一世との世代交代がみられる。

ケース 22：ロンドリーナの店は支店にあたる。本店はパラナ州西部の小都市にあり、非日

系のブラジル人が81年に開業した純粋な旅行社だった。ロンドリーナ支店の責任者は、90～97年までブラジルと日本の往復を繰り返しながら出稼ぎとして働いていた。そのかわり、日本にいるときから働いていた会社に頼まれて夫と一緒に斡旋を行っていた。その頃から、古くからの友人である本店の社長に人を送り出してもらっていた。帰国してからは自宅を事務所にして送り出しをしていたが、社長に頼まれて97年にロンドリーナ支店を開業した。

ケース 23：93～95年に出稼ぎに行き、帰国後は旋盤工として働いていた。97年に群馬県で働く父が勤務先の業務請負会社にブラジルからの人の斡旋を頼まれた。そのため、自分がブラジル側で事務所を開いて斡旋に携わるようになった。

さらに後期になると、4番目のパターンとしてブラジルでの斡旋業者勤務を経て、独立するケースがみられるようになる。つまり、商業型移住システム自体が自己増殖するメカニズムが働くようになるわけである。

ケース 24：ブラジルに移民してから、花卉の栽培をしていた。しかし、石油ショックで肥料や温室の維持費が高くなったため、エンジニアとして日系企業などで働いた。しかし、ブラジルで生活するには自分で商売をしないといけないと思っていた。そのとき、出稼ぎがブームになり、友人の紹介で日本の請負会社の現地支配人をしてしたが、素性の良くない会社なので独立して旅行社を開業した。

ケース 25：元々日系銀行で働いていたが、一世の知り合いに誘われて出稼ぎ斡旋業者に転職した。ここで1年働いて仕事を覚えたので、独立開業した。

ケース 26：18歳で渡伯。農業移民だったが、その後ひよこのセールスを15年間行っていた。コチア青年の仲間を出稼ぎ斡旋を始めたとき、パラナ州の連絡員として働くことになった。最初は、大手日系旅行社の支店の権利を買収して開業した。その旅行社が倒産するまで、その支店名義で店を開いていた。コチア本体の事業はうまくいかなかったが、日本企業との個人的な関係ができたため、個人として斡旋を続けることにした。

ケース 27：以前働いていた旅行社で給料の遅配が数ヶ月続いたため、96年に社員2人で独立した。その旅行社は95年にいったん閉鎖して営業を再開したが、97年に倒産した。

このような増殖のメカニズムは、パラナではいっそう目立つものとなる。パラナ州にも「プロパー」の旅行社は出稼ぎブーム以前から存在したが、業者が一気に増えたのはサンパウロの斡旋業者がパラナ州で支店ないし代理店の開設をめざしたときだった<sup>20</sup>。後に詳しく述べるが、その意味でパラナ州の斡旋業者はサンパウロの斡旋業者の現地出先機関としての性格を一定程度持っている。

ケース 28：27 歳で渡伯。サンパウロに本社がある旅行社の社長が夫の友人で、88 年にパラナ支店を作るように頼んできた。これまで専業主婦だったが、働く場がほしかったので自分が引き受けることにした。サンパウロの本店は現在出稼ぎ業務からはほとんど撤退している。

ケース 29：15 歳で渡伯。夫が経営する肥料販売の会社を手伝っていた。最初は、サンパウロにある旅行社の経営者が知り合いで、その人に頼まれた。また、自分が一世ということで周りの人に出稼ぎについていろいろ聞かれたことも影響している。当初は、旅行社登録をせずに営業所という形で事務所を開いていた。その後、自分で独立して旅行社を開いた。そのため法人はサンパウロの旅行社とは別になっているが、現在でもサンパウロを経由して人を紹介することはある。

以上のように、(1)既存の旅行社、(2)他業種からの参入者、(3)日本でつてを得た出稼ぎ経験者（当初は一世、後に二世三世）、(4)斡旋業者での就労経験者の順に、斡旋業への参入が進んだ。しかもこの動きは、サンパウロ市からサンパウロ州奥地、パラナ州、その他日系人入植地、さらにはアルゼンチンやパラグアイなど他の南米諸国にまで斡旋業のネットワークが拡充する過程と平行していた（ケース 10、28、29 参照）。このような担い手と空間的な斡旋業ネットワークの広がりが、商業型移住システムの拡大をもたらしたのである。

### （3）斡旋のメカニズム

それでは、こうした商業型移住システムは実際どのように機能しているのだろうか。ブラジルにおける旅行・斡旋業界の状況からみていこう。だがその前に、出稼ぎ斡旋に関わる4つの行為者を確定しておく必要がある。「旅行社」とは、ブラジルで旅行業登録をしている企業を指す。旅行社は、斡旋を行っていない「純粋旅行社」と斡旋を行っている「出稼ぎ旅行社」に分けられる。「ブローカー」は、旅行業登録をしていないが職業斡旋を行っている場合を、「プロモーター」は旅行社かブローカーに労働者を紹介して手数料を得ることを専らに行っているものを指す<sup>21</sup>。

表2と表3は、インタビューを行った業者に対して斡旋関連の業務に関する回答結果である。航空券の発券は旅行業登録をしていなければできないから、旅行社とブローカーの相違は発券業務の有無でわかる。また、職業斡旋の有無によって純粋旅行社とそれ以外は区別可能であり、それぞれ6社以外は出稼ぎ斡旋に関わっていることになる。出稼ぎ斡旋に関わる業務としては、(1)ビザ取得、(2)職業紹介、(3)渡航資金の立て替えがある。順にみていこう。

#### < ビザ取得 >

ビザの取得については、領事館に代行業者の登録をしなければ正式には代行できない。

サンパウロ領事館での登録業者数は70社程度で年間1社程度の入れ替わりしかなく安定している。クリチバ領事館の登録業者数はピーク時には31社あったが、調査した99年8月には18社だった。しかし、現実には登録していない業者やブローカーであっても書類を揃えて、領事館への提出時だけ代行業者に依頼することが日常的に行われている<sup>22</sup>。パラナ州におけるビザ代行業者とそれに依頼する斡旋業者の関係は、図4のようになっている。登録業者の背後には、少なくともそれと同数の斡旋業者が存在すると考えた方がよいだろう。

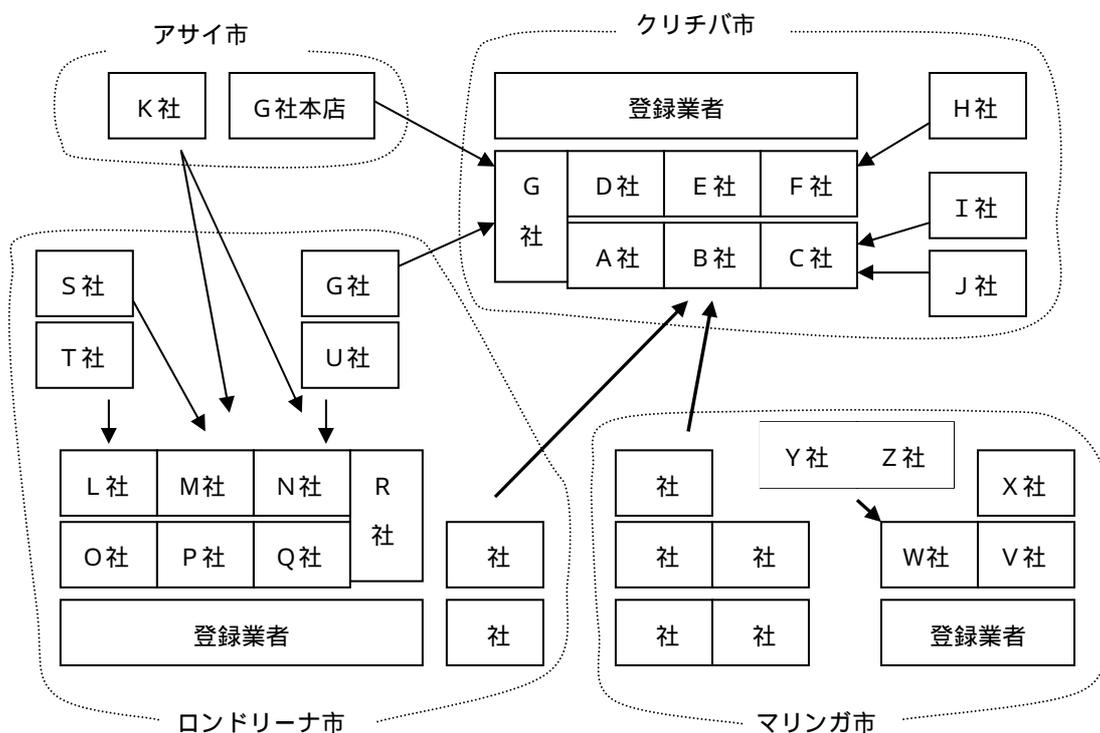
表2 サンパウロでの斡旋業務

業務	店舗数 (N=66)
航空券の発券	53
職業斡旋	60
ビザ取得代行	59

表3 パラナでの斡旋業務

業務	店舗数 (N=37)
航空券の発券	29
職業斡旋	31
ビザ取得代行	18

図4 ビザ手続きをめぐる旅行社・斡旋組織間の関係



注：矢印の向きは、ビザ取得の代行を依頼していることを表す。太字は、ブロックに属するすべての業者が依頼していることを表す。

ビザ取得に伴う書類の整備は、戸籍の読解など相当の日本語能力を要するため、以下の

事例でみるような一世移民が営む代書業も存在する。

ケース 30：ブローカーとオフィスを共用してビザ代書を営んでいる。日本の敗戦後の学生時代に、役場で戸籍関係のアルバイトをしていたのが役立っている。業務を始めた 87 年には、一世が主な顧客だった。地方に住んでいる人は簡単に書類を揃えられないので、日本国籍を持った人であっても代行に対する需要があった。当時は旅行社と組んでビザ手続きまでしていた。それが 7～8 年前から仕事量が増えたため、書類作成に専念することにした。忙しくなった背景には、90 年から二世、三世やその配偶者の仕事が増えたことによる。彼らは一世に比べて書類上の処理はるかに複雑で手間がかかる。

ケース 31：渡伯して結婚後、専業主婦をしていた。夫は名の知れた技術者であり生活には不自由しなかったが、外で働く機会がほしかった。そのとき友人に勧められて出稼ぎのビザ書類代書の仕事を始めた。当初は旅行社の社員として働いていたが、待遇が悪いので別の旅行社に移った。しかし、その旅行社が倒産したため、ブラジル系の旅行社からの勧めに応じて再度移った。今度の旅行社は出稼ぎ斡旋をしていないが、ビザ申請の代行依頼があったため、自分が専属になった。ただし、社員として籍はおいてあったが、実質的には同じ建物の別の部屋を自分で借りて、独立採算で代書業を営業していた。98 年に仕事が少なくなって採算が取れなくなったため、事務所を閉鎖して事実上撤退した。現在では、依頼があったときだけ書類をそろえ、友人が営む旅行社に申請してもらっている。代書だけしか営業していなかったため、大した収入にはならなかった。斡旋しないとお金にはならない。

#### < 職業紹介 >

斡旋業者の存在価値は、まずもって日本での職業を紹介できるか否かにかかっている<sup>23</sup>。しかしながら、職に対する需要はブラジル側の意思で調整できるわけではない。日本からの募集依頼のファックスを待つという受動的な立場に、斡旋業者はおかれることとなる。ファックスには、募集人数、日本語や年齢に関する条件、職種、業種、勤務地、就労条件等が記載されており、このリストをもとに労働者を斡旋する。日本側の企業は、円滑な人材確保を行うため、2つの方法をとっている。

表 4 では、調査対象となった業務請負業の半数強がブラジルから直接労働者を採用していることがわかる。これは、一般に日本国内でポルトガル語新聞に求人広告を出しても、優秀な労働力が集まらないからだという。そのような「流れ者」は定着せず、勤務態度も悪く、欠勤率も高いと経営者は認識しているため、コストはかかるが渡航費を返済するためモチベーションが高い労働者を、ブラジルから直接雇用する<sup>24</sup>。南米から直接雇用する場合も、自社の現地募集担当者が南米各地をまわる場合と、現地の斡旋業者に依頼する場合とがある。

表4 日本の業務請負業におけるブラジル斡旋組織との関係

募集活動の方法	業者数 (%)
直接担当者が南米に出向いて現地で募集している	10 (17.9)
南米現地の斡旋業者に募集活動を依頼している	19 (33.9)
日本国内での募集活動しかしていない	27 (48.2)
合計	56 (100.0)

現地募集担当者がある場合、日本で働いていた出稼ぎ者に依頼して専属の斡旋業者になってもらうパターンと、社員が定期的に南米に赴いて採用するパターンがある。前者の例は多くないが、筆者が1日採用活動に同行した業者はこれに該当する。この請負業者には海外採用担当の日系人役員がおり、この役員は1年の半分をブラジルで過ごして募集活動する。拠点はサンパウロにあるが、地方の旅行業者とも提携を結んでおり、応募者が一定数に達すれば現地まででかけて直接面接する<sup>25</sup>。専属の斡旋業者になるパターンは、以下で挙げる例が典型的なものとなる。

ケース 32：88～96年まで日本の請負会社で通訳をしていた。5万ドル貯まったら帰国しようと思い、帰国してビジネスをしたいと勤めていた請負会社に話したら、ブラジルでの人集めをしないかと言われて斡旋を始めた。そのため、開業資金の多くを請負会社に出資してもらった。

ケース 33：元々雑貨店を営んでいたが、コロール・プランで銀行預金を凍結されたため、日本に出稼ぎに行った。89年から半年間工場で働いた後、請負会社の通訳として働いていた。94年に帰国するときに、社長に頼まれてブラジルで送り出しを始めることになった。事務所開設にあたっては、電話設置代と机代くらいを日本側が出してくれた。

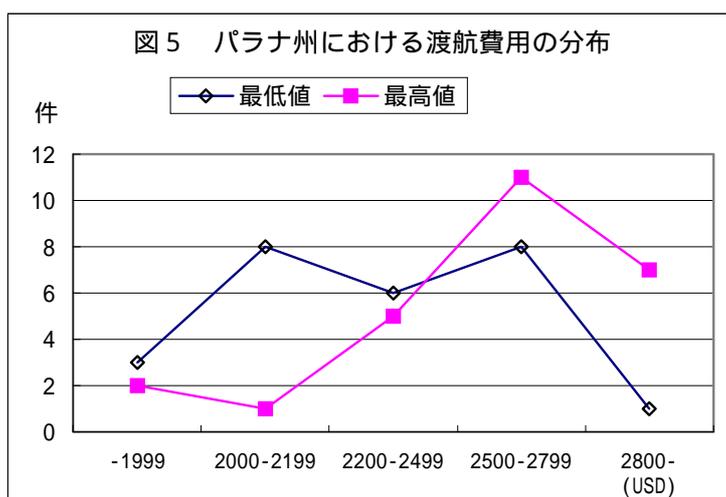
現地の斡旋業者に依頼する場合、通常は複数の斡旋業者と関係を持って、求人情報を複数の業者に流す。それに応じて斡旋業者は採用候補者の履歴書をファックスで返送し、受け入れ企業の了解を得た後に、斡旋手続きを開始する。そのため、斡旋業者としては即座に対応することが他社に先んじて斡旋し手数料を得ることにつながる。特に、バブル崩壊で要求が厳しくなった結果、募集情報の流通から採用確定まで1週間程度しか期限がない状況も生じることとなる。そのため、手続きも円滑にできるように以下のような工夫が必要になる。

ケース 34：日本から要請が入ったら、1週間で対応しなければならない。そのため、人を集めてからその人の受け入れ証明を雇用企業に発行してもらったのでは、ビザ取得に間に合わない。そこで、受け入れ企業の了解を得て、あらかじめ余分に証明書をもたらしている。

これにより、要請があればビザを取得しさえすれば送り出せる状態を保っている。

#### < 渡航費の立て替え >

斡旋業者は通常、斡旋手数料を徴収するのに、渡航費を立て替える形をとっている。こうして渡航費のなかに手数料を組み入れてしまえば、手数料としてではなく渡航手続き全体に要する費用として徴収できる。それでは、渡航費はどの程度の幅で分布しているのだろうか。図5はパラナ州での聞き取り結果をまとめたものであるが、最低額は集中していない。最高額は2500ドル以上に集まっている。こうした価格の相違は、(1)日本側から支払われる手数料、(2)通したプロモーターの人数によっておおむね決定される。日本側からの手数料収入があれば出稼ぎ者の負担は低くなり、プロモーターが多くなるほど高くなるわけである。斡旋を利用する出稼ぎ者の90%程度が、渡航費用の融資を受けて渡日し、6ヶ月くらいで返済する仕組みとなっている。



ケース 35：日本企業に直接斡旋すると2000～2100ドルだが、サンパウロの旅行社に紹介する場合には2500ドル、多いときには3000ドルにもなる。

ケース 36：1人を斡旋したことで生まれる荒利は最大700ドルくらいになる。自社に直接来た人の場合には、もっと割引する。他社から紹介してもらった場合には、それぞれ300～400ドルずつ分配することになる。日本の請負業者50社、直接雇用20社、ブラジルの斡旋業者300社くらいと取引があり、そのうちサンパウロだけでも70～100社ある。

ただし、立て替えた渡航費を回収できないリスクは常に生じる。こうしたリスクを低減するには、日本での給料から立て替え分を返済してくれる労働者を選ぶか、信頼できるプロモーターを通すしかない。

ケース 37：立て替えは出稼ぎ者の到着後1ヶ月の猶予期間をおいてから、5ヶ月の分割払いで返済する。立て替え期間中に労働者に逃げられた場合には、日本側に対する信用問題でもあり今後の関係もあるため、自分が損害を被ることになる。

ケース 38：人集めの7割はプロモーターに依存している。プロモーターを通すと、500～700ドルくらい余計に経費がかかるが、リスクを減らすメリットがある。プロモーターは、大体において自分の知り合いを連れてくる。そのため、立て替え期間中に逃げられてしまっても、プロモーターに代わりの人を要求できるし、責任を追及できる。ノチシアス・ジャポン紙に広告を出すのも、プロモーターに対するアピールという意味が強く、実際に募集広告としての役割を期待しているわけではない。募集広告で来る者は何のしがらみもないゆえに、逃げられたり労働者として使いものにならないことが多い。

一般に、プロモーターが斡旋により得る手数料は、労働市場の逼迫度つまり人材の必要度によって決定される。おおまかな傾向としては、最近になるほど人材が払底しているため手数料は上がる。また、パラナなど地方の斡旋業者よりはサンパウロの方が手数料の相場が高い。またケースのように、出稼ぎ旅行社・ブローカーやプロモーターを二重に通すこともある。そのため、ケース 39、40のように逆にプロモーターを通さなくなる場合もある。

ケース 39：プロモーターは、これまでだったら有用だったが、もう使う必要はない。今ではおおよそ500～1000ドルの手数料を要求され、コストが合わない。

ケース 40：プロモーターは、地方の日系人コミュニティの会長にあたるような人が多い。それだけで生計を立てている人もいるが、副業の人も多い。最近ではプロモーターの取り分が多くなったため、自分のところの利幅を下げて渡航費を抑えて負担を軽くする。渡航費を抑えるのは出稼ぎ者に逃げられないようにするためでもあり、全体としてはプロモーターを通さない方がよい。

ケース 41：6名くらいのプロモーターと取引しており、それぞれ600～1000ドルの手数料を支払う。

ケース 42：プロモーターから電話してくれば面会し、条件が折り合えば紹介してもらう。日本に出稼ぎ者が到着したのを確認した時点で、手数料を支払う。新聞広告は、応募者だけでなくプロモーターを集める意味もある。プロモーターも、昔は一世で県人会の会長をやっているような人が多かったが、今では二世三世が中心であてにならない。

ケース 41：現在はプロモーター頼りの状態になっており、300人以上のプロモーターと取り引きしている。プロモーターは自分の知り合いを紹介するので、どうしても手持ちの人材がすぐに底をついてしまう。そのため、日本からの要請に応えるには、多くのプロモ-

ターを使うしかない。

ケース 42：良いプロモーターのところには良い労働者が集まる。プロモーターが小さな町に住んでおり、へんな人を紹介すると面子にかかわるような場合に、もっとも良い労働者が集まる。

ケース 43：プロモーターとしての紹介料を、1人あたり400～700ドルもらっている。これは、紹介する旅行社や日本での勤務先によって異なる。90年にプロモーターを始めたときの紹介料は200～300ドルだったのが、人材が枯渇して相場が上がった。

ケース 44：プロモーターだけでなく、他の旅行社からも人を紹介してもらっている。紹介料は当初150ドルくらいだったのが、現在では300～500ドル。サンパウロの旅行社はさらに高く、500～700ドルくらいを支払っている。

ケース 45：プロモーターに払った紹介料は90年当時150ドルくらいだったが、その頃はプロモーターなど通さなくてもいくらでも人が集まった。人材が枯渇してから、プロモーターが商売として成立した。95年頃に紹介料が高騰し、現在ではサンパウロの旅行社に若い女性を斡旋した場合の紹介料は1000ドルにもなるという話も聞く。

ケース 46：サンパウロの旅行会社に人を紹介している。これは紹介料が高いというよりは、サンパウロであれば紹介した人をとられないからだ。近くの旅行社に紹介した場合、履歴書だけみて勝手に本人と連絡をとられても、本人から来店したと言われれば紹介料を取り損ねてしまう。紹介料は800～1000ドルで、これ以外にビザ取得手数料を100ドルもらう。自分がこれだけとると、サンパウロ側での手数料が少なくなりすぎるから、日本の企業に礼金をもらっていると思う。自分自身プロモーターだが、さらにプロモーターを使うこともある。この場合、以前の紹介料は150～200レアルだったが、現在は450ドルに上がっており、800ドル＝1360レアルから支払う。そのため、プロモーターを使うと自分の取り分は減る。

請負会社を経由しない直接雇用の場合、手数料が企業側から払われる場合もある。しかし、その額も下がるかなくなるかしていることが多い。

ケース 47：直接雇用の企業にしか送らないから、斡旋手数料を企業から必ずもらえる。以前は10～12万円だったのが5万円に下がったが、それでも出稼ぎ者からは手数料をとらなくて済む。そのため、渡航費用としてはIATAの標準料金である1413ドルをもらっている。

#### <リクルートの方法>

サンパウロとパラナでは対照的だったものの1つが、人材募集経路である（表5、6参照）。パラナでは口コミが最も信頼できる募集方法だという答えがほぼ全数に達し、サンパ

ウロよりも高い比率を占めている。それに次ぐのが新聞広告であるが、効果については懐疑的な意見が多く、まだ営業していることをアピールするために出しているだけ、という回答もあった。

プロモーターを使っているところがサンパウロよりパラナで顕著に少ないのは、以下の2つの理由によるものと思われる。第1に、サンパウロの旅行社の方が全国的に出稼ぎ者を集めており、また人材不足はサンパウロでより深刻であるためプロモーターに依存せざるをえない。第2に、パラナの斡旋業者は自らが日本に直接斡旋する他、サンパウロの旅行社に紹介するプロモーターとしての役割も果たしている。そのため、さらにプロモーターを使うことが少ないのではないだろうか。

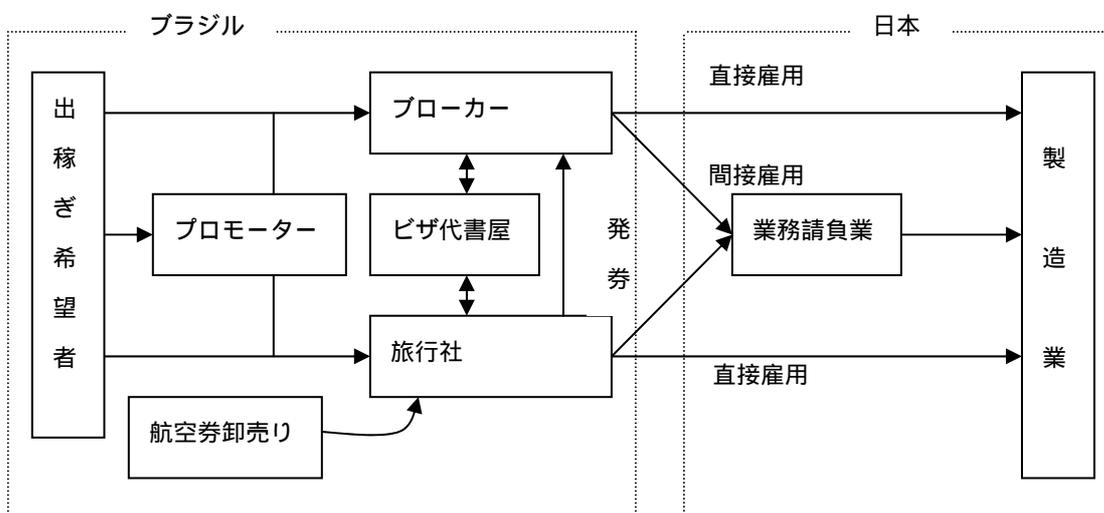
表5 サンパウロにおける人材募集方法

方法	店舗数 (N=57)
口コミ	43
新聞広告	41
プロモーター	35

表6 パラナにおける人材募集方法

方法	店舗数 (N=31)
口コミ	30
新聞広告	21
プロモーター	11

図6 ブラジルから日本への斡旋のしくみ

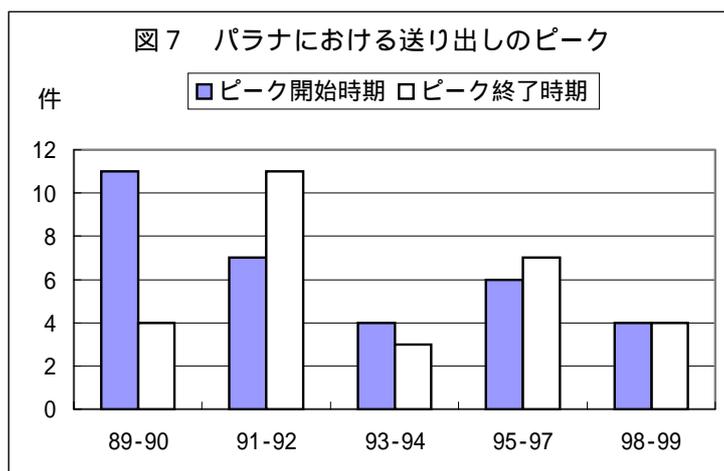


< 出稼ぎ斡旋のしくみ >

以上をまとめると、出稼ぎ斡旋に関わる行為者とその関係がわかってくる。行為者と金・人・情報のフローをまとめたのが、図6である。出稼ぎ希望者が日本の製造業で働くまでに、これだけ多くの行為主体が関わることになる。この両者を除けば、すべて出稼ぎ者から得る手数料によって売り上げを得ているわけであり、多くの行為者が関与するほど出稼ぎ者が払わなければならない手数料は増加する。

### (3) 商業型移住システムの変化

このように形成され機能する斡旋ネットワークであるが、送り出しのピークは90年代前半に終わってしまうところが多い(図7参照)。それ以降は倒産する業者の数も多くなり、斡旋業界は曲がり角を迎えることとなる(ケース49参照)。



ケース48: クリチバの旅行社は98年に激減した。事務所を引き払って自宅でプロモーターとして細々と斡旋を続ける人が、かなり増えたのではないかと。

ケース49: 農業移民として養鶏場で働いて以来、農業一筋でやってきた。80年代後半に、コチア青年の仲間が30~40人で共同出資して、出稼ぎの送り出しを始めることになり、サンパウロ近郊にある自分の町での斡旋を担当したのが、斡旋に関わるきっかけだった。しかし、出稼ぎ先でちょっとした問題があって日本の送り出し先に行ってみたら、35~40万円稼げるというふれこみだったのに、それだけ稼いでいたのは派遣先にいた170人中2人しかいなかった。それで宣伝方針をめぐる対立し、自分はやめることにした。その後、友人と2人で出稼ぎ旅行社を始めようとしたがうまくいかず、89年に自宅で営業を開始した。最初の1年は赤字だったが、コチア青年や地域団体の役員をしていた関係で、人を集めるにあたっては大いに有利だった。近隣の人を集めて送っていたが、田舎の人は勝手がわからないから、会社をすぐに移らないし、それだけの度胸がない。また、百姓仕事より楽でお金がもらえると満足してくれる。それで評判になって大きい会社からも申し込みに来るようになった。その頃は、毎月1500~1600万円くらいが日本とブラジルの間を行き来するくらい、多くの人を送った。自分は先行きが暗くなってきた93年に斡旋から手を引いたが、長男がそれを引き継いでサンパウロに事務所を開設したが倒産し、相当な赤字を作った。サンパウロに事務所を持つと何もしないでも毎月2000~3000ドルは出費がある。長男は借金返済のために日本で働いている。

<日本における日系人労働市場の変化>

このように、バブル崩壊は斡旋業務の量的変動をもたらしたが、それは同時に質的な変化も伴っている。なかでも、日系人労働市場が直接雇用から間接雇用へと移行することによる構造変動は、商業型移住システムにとって大きな影響をもたらした。製造業に直接人を斡旋するのは、バブル時代に形成された斡旋ルートが継続しているものにほぼ限定され、新規の契約はないといつてよい。

ケース 50：80年代後半には、大手製造業に直接人を送っていた。それがバブル崩壊により最大の雇用企業で日系人が1500人から200人に減らされて、出稼ぎ者からの苦情も多く良心もとがめるので、増減が激しい直接雇用をやめた。請負業者の方が、1つの仕事がなくなっても他の仕事を探してくれるので雇用は安定している。

ケース 51：バブル期には、さまざまな手数料が少なく家賃も安い直接雇用の企業に斡旋していたが、バブル崩壊で直接雇用の企業はことごとく人を入れなくなった。そのため、これまでバカにしていた請負会社に斡旋するようになった。

ケース 52：当初は、自動車関係の工場に直接斡旋していた。しかし、湾岸戦争で自動車産業が不況になり、直接雇用の企業が新規労働者の受け入れを停止した。当初は企業が1人につき10万円の礼金をくれたが、91年には5万円に下がって、その後すぐに取引自体が終わってしまった。それ以来、サンパウロの旅行社に人を送るプロモーターになった。日本から請負会社が出張してきて人を送るよう頼んでくることもあるが、現在のように人集めが難しい状況ではコンスタントに需要に応えられないので断っている。

直接雇用から間接雇用への移行は、日系人労働市場の量的・質的な拡大をも意味している<sup>26</sup>。量的な拡大は、アウトソーシングによりフレキシブルな労働力を確保したい製造業の思惑により、業務請負業全体の規模が拡大したことによる（ケース 53 参照）。筆者も参加した日系人雇用請負業調査の結果をみると、従業員数のピークは97年になっている（丹野，1999：35）。このことは、ブラジル側での送り出し斡旋のピークこそ90年前後になっているが、日系人の職場自体はその後も拡大し続けた事実を物語る。

ケース 53：愛知県にある業務請負業。業務請負の仕事は、仕事量が増加したときの要員が必要なときと、ランニングコストを下げるときに発生する。前者の場合、増員があっても減員されるのも早いから、基本的には請け負わない。1年前からミノルタに200人を送りだしているが、これはミノルタでリストラがあって社員が減少した分の代替であり、需要は安定している。ミノルタのようにランニングコストを下げるための請負は増えており、この業界はまだまだ伸びると思う。

質的な拡大は、ケース 54 にみるような中小企業への日系人労働力の浸透である。こうした少人数の取引先は、従来の日系人が働いていた自動車・電気産業にとどまらず、「漁協でのあさり・しじみの選別、農協での切り花の箱詰め、コンビニむけの弁当工場、または産業廃棄物処理場に至るまで」広がっている<sup>27</sup>。こうした業種としての拡大に加えて、空間的な拡大も景気後退期には広くみられた。ケース 53 の請負業も例外ではない。97 年にインタビューした際には、管理上の問題が発生するため愛知県以外での請負はしないと述べていたが、その後の景気悪化に伴い、長野県での請負を始めるに至った。景気の悪化による請負数減少は、新たな取引先の開拓努力をもたらし、これまで日系人労働力が浸透していなかった業種・地域にまで日系人の職場を生み出すようになる。

ケース 54：愛知県の請負業。2、3 人の送り出しが取引先の約半数を占める。こうした小口取引は、管理や請負単価の面で利幅は薄いだが、取引先にとって絶対必要な労働力であるため、削減されることがない。大口は変動が大きくなりリスクも高い。

#### <人材の払底と斡旋業者離れ>

このように景気後退期にあっても日系人労働市場が拡大したことをみると、ブラジル側での斡旋業務がバブル崩壊と共に低落傾向に陥ったことは、経済状況だけでは説明できない。原因として考えられるのは2つある。第1は、140 万人とも言われるブラジル日系社会の規模の問題である。このうち全員が出稼ぎに行くわけではないから、出稼ぎ対象者の規模は自ずから限られてしまう。バブル期に送り出せる労働者を送り出してしまった後には、特に若い労働力の枯渇という形で斡旋対象者の払底をもたらしている。

ケース 53：小さなスーパーを経営していたが、泥棒に入られてから店を畳んで弟とプロモーターを始めた。自分が出稼ぎ経験がないが、弟が出稼ぎに行っていたため、そのときにできた人間関係を通じて人を紹介していた。プロモーターの方が仕事は楽であり、経費がかからない分だけ旅行社より利幅は大きい。しかし、人材が枯渇してプロモーターでは十分に人を集められなくなり、生活が厳しくなったため旅行業に進出した。

ケース 54：日本の請負業者から希望人数を知らせてきても、ブラジル側で確保できなくなっている。仕事のリストをおくって就労条件を示し、それに対して1人2人でもいいから人を送ってくれという依頼に変わっている。それくらい、現状では人手の確保が困難になっている。

さらに、単に労働力貯水池が枯渇したというだけでなく、日本での出稼ぎ経験の蓄積と共に斡旋業者を通さず自力で日本での職を確保する出稼ぎ者が増加している。表1をみて

も、2回目以降は自分で航空券を買って渡航するケースの方が多くなっている。ケース 53 で用いた業務請負業の社長によれば、「優秀な人ほど自分でチケットを買って日本に来る」という。

ケース 55：男性単身若年で日本語ができるような条件の人は、自分で再入国するようになってしまい、日本での受け入れ先がすでに決まっている。斡旋業者を頼るのは条件が悪く書類上も面倒な手続きが必要な人ばかりだが、そんな客でも1人に10社の業者がぶらさがっている状態だ。昔は日系人のみに立て替えを認めており、非日系の配偶者には認めていなかった。しかし、そんなことでは人を確保できないので、今ではすべて認めている。

ケース 56：今の出稼ぎ者の動きをみていると、10人のうち5人は日本で再就職の約束をしたうえで、ブラジルに帰国する。2人はブラジルに戻ったままブラジルに戻る。残りの3人が斡旋組織を利用して日本に再渡航する。今はもう客も賢いから、サービスを充実させないと人を集められない。

このように斡旋業者を離れた出稼ぎ者は、日本側でのつてを自ら築いていることが多い。しかし、こうした現実から、斡旋業者に支配されない移住システムを出稼ぎ者が作り上げたと言って良いのか。現時点で入手できるデータでは、十分明らかにできない。

#### < 脱出稼ぎの旅行業界？ >

こうした事態を受けて、出稼ぎ斡旋からの転換をはかる業者も増えてきた。ただし、サンパウロとパラナでは斡旋業務への依存度がかなり異なる。表4と表5をみれば明らかなように、サンパウロでは出稼ぎ斡旋専業および顧客の半分以上が出稼ぎであるものが9割近くにのぼるのに対し、パラナでは50%未満が半数弱にのぼる。これは、パラナにおいて出稼ぎ旅行社の「脱出稼ぎ」が進んでいるためである。以下のケースが示すように、観光や発券といった旅行社本来の業務をのぼすことで、売り上げの低下をくい止めようとしている。

表7 サンパウロでの出稼ぎ顧客比率

比率	件数(%)
50%未満	7 (11.5)
50%以上 100%未満	19 (31.1)
100%	35 (57.4)
合計	61 (100.0)

表8 パラナでの出稼ぎ顧客比率

比率	件数(%)
50%未満	18 (48.7)
50%以上 100%未満	2 (5.4)
100%	17 (45.9)
合計	37 (100.0)

ケース 57：バブル期には10人くらいをまとめて送り出していたが、今は日本企業が1週間

以内の出国を求めるなど、要求が厳しくなっており、1人でもすぐに送らないと間に合わない。また、93年くらいから日本企業が紹介料をくれなくなり、出稼ぎ者からとる手数料だけが収入源となった。出稼ぎ斡旋自体が少なくなったこともあり、現在では観光が主体となっている。自分が出稼ぎ斡旋で稼いだ金で釣りに行って思いついたパラグアイへの釣りツアーがあたって、看板商品になっている。

ケース 58：日本の建設会社がサンパウロに現地法人を作り、研修した上で日本に派遣していた。この会社がチケットを買ってくれていたが、97年にこの現地法人が閉鎖されて一般の航空券販売を主力にせざるをえなくなった。

ケース 59：90年頃には月30～40人を斡旋していたが、94年から5、6人に落ち込んだ。最近では月2人くらいしか斡旋していない。現在は、昼間は事務所におり夜は弟と経営する宅配ピザ店で働いているが、ピザの方がうまくいっており本業となっている。プロモーターも、年末になって帰国者が増えるとまた仕事が生まれるだろうから、半年くらいは続けるが、それでうまくいかなければ事務所を引き払って自宅で営業するつもり。

ケース 60：現在、出稼ぎ斡旋は別会社で行う形をとっている。今は採算割れの状態で、一般の旅行業務で支えている。

ケース 61：96年から出稼ぎ斡旋の比率が低下し、現在は半分以下になっている。出稼ぎの仕事は日本で仕事が違ったりして文句を言われることが多く、やりにくい。将来は出稼ぎ斡旋をやめて旅行業務だけでやっていきたい。

#### 4. なぜ政策意図と結果の乖離は起こるのか

以上見てきた、2節でみた移住システム論と3節でみた日系人の出稼ぎの現実から、どのような結論を導けるのだろうか。まず、2節で掲げた2つの問いに答えていこう。

第1に、88～90年に増加率がピークに達したのは、入管法改定のみによるのではない。90年に入管法が改定されたといっても、日系人が流入したのは中国やフィリピン、インドネシアからではなく、南米からであった。このことから、入管法改定と日本の人手不足による説明では不十分なことがわかる。つまるところ、90年の改定入管法施行前から商業型移住システムが確立されており、施行時に人を送り出せるだけのインフラストラクチャーが存在したから、南米日系人は急増したのである。

第2に、バブル崩壊後の不況期にあっても日系人の数が減らなかったのは、日本での労働市場の構造が変化したからだと考えられる。一方では労働のアウトソーシングによるフレキシブル化が日系人を雇用する請負業への需要を生み出し、他方では地理的・業種的拡大により新たな日系人労働への需要を請負業は創り出していった。

この2点から、ゴスらが以下に指摘するような過程として、国際移民を捉えなければならぬことがわかる。「国際移民は、個人の動機や構造的決定の結果としてではなく、これらは説明の一部分にならねばならないものであるが、制度環境において特定の利害を抱え

特定の役割を果たす主体間の接合としてもっともよく分析できる」(Goss and Lindquist, 1995: 345)。その意味で、入管法改定はきっかけ要因を与えたにすぎないし、日本と南米の経済状況という構造的要因を超えて、日系人に対する労働力需要は生み出されてきたのである。

次に、2節の最後に挙げた命題を吟味していこう。第1の命題である「移住の拡大」についてみると、おおむね現実を言い当てているといえる。最初は日本語を母語とする一世から始まった出稼ぎも、後に広範な社会層に拡大していった。当初は自費で行かねばならなかった者も、立て替え制度が一般化することによって出稼ぎへの障壁は相当程度取り除かれた。その段階に達したところで、労働力の枯渇が目立つようになる。これに対しても、当初は斡旋業者のネットワークを全国に広げることににより対応していたが、そうした地理的拡大も限界に達している。

第2の命題である「賃金格差や失業率と独立した移住規模」と第3の命題である「構造的要因とは独立した移住」についても、かなりの程度該当するだろう。バブル時代のように月収が40万円に達するような状況がなくなっても、日系人人口は漸増し続けた。また、日本の景気後退期にあっても日系人人口は増加してきた。これは、先に述べたように日系人を送り出し、雇用して利潤の獲得をはかる斡旋業者や請負業者が市場を用意し、ネットワークを整備してきたからだと考えられよう。

ここに至ってようやく、政策意図と結果の乖離が起こる要因という、本稿の主題に立ち返ることができる。すなわち、「移住システムの形成後は政府の規制が難しくなる」という第4命題の当否をどのように解釈できるのか。梶田孝道(1999b)によれば、日系人の大量流入のきっかけを作った「定住者」ビザの創設は、南米日系人の増加を想定したものではなかったという。しかし現実には、確立した移住システムが存在したために、法務省の官僚の予想を超えた流入が実現したのである。

そこで、以下のような政策的含意が得られる。第1に移住システム論の立場からすれば、ひとたび移住システムが作り上げられれば、それを根本的に規制するのは困難になる。日系人の場合も、今の段階で定住者ビザによる入国を認めなくなれば流入数を減らすことはできるだろうが、流入を完全に止めることはできない。現時点で居住している者を追い返すことは不可能であるし、新規入国に関しては非正規な形態でのそれが増えるだけだろう。

このように考えると、出入国管理上の大きな課題となっている蛇頭にしても、80年代の就学生の受け入れにともなう移住システムの確立が、その淵源にある。就学生の数を規制すれば、確立した移住システムは別の形での流入方法を模索する。それがアンダーグラウンドな形で現れたのが、蛇頭というわけである。Zahniser (1999: 156)がいうように、出入国管理を厳しくすることは、アンダーグラウンドの斡旋業者を利用することにもなう追加コストを支払っても流入を目指す者を増やす結果をもたらす。その意味では、出入国管理の厳格化は未登録移民が利用する移住システムの質的変遷 犯罪組織の跋扈 をも生み

出してしまうのである。

第2に、2節のレビューが示すように、移住システムは累積的な因果連鎖を生み出す。移住システムが確立して移住過程が進展するにつれて、移住自体が生存戦略に組み込まれるようになる。その程度が高まるほど、出入国管理政策によって障害を設けても、それを突破する可能性が高まる。その意味でいえば、移民の規制は移住過程の初期に行わなければ有効性を発揮しえない。

第3に、「ビッグ・ブラザー」のような監視機構と統制装置を持たない限り、政策に対する攪乱要因は存在し続ける。日系人流入に際して促進要因となってきた斡旋組織は、出入国管理政策のコントロールできる範囲を超えていた。こうした要因は、他の移民の流入にあっても作用するだろう。民主主義社会にあっては、これらすべてを監視・統制することは不可能であり、常に政策遂行にあたってノイズが存在し続けることになる。こうしたノイズの働きは予測が難しいため、政策意図と結果の乖離を未然に防ぐことはできない。常に意図せざる結果が出る可能性を抱えながら、政策は立案・遂行される運命にあることを、政策担当者は自覚しなければならない。

---

<sup>1</sup> 移民政策に関する政治学的な議論のレビューとしては、Meyers (2000)を参照。

<sup>2</sup> Hollifield は、国際関係でなく国内政治を説明変数としている。これに対して国際人権レジームと移民政策の関連を問題にする研究が、90年代以降進んでいる。特に、Jacobson (1996)、Soysal (1994)を参照。国際人権レジームとその批判については、Joppke (1998)での論戦が有益である。

<sup>3</sup> 本稿の議論の一部は、すでに樋口(2001)、丹野・樋口(1999)で展開している。また、本稿で用いる調査データは、梶田孝道、丹野清人、高橋幸恵の各氏との共同研究の成果であり、科学技術振興調整費による助成を受けている。旅行社のデータについては樋口(1999, 2001)を、アンケートについては、梶田(1999)、丹野(1999b)を、業務請負業については、丹野(1999a, 1999c, 2000b)を参照。

<sup>4</sup> 移住システム論は、賃金格差を主たる説明変数とする新古典派経済学に対するオルタナティブとしての性格を持つ。そのため、こうした側面が強調される。新古典派への対抗的な論点提示の具体例として、Morreti (1999)は、イタリアからアメリカへの移民流入を分析し、賃金格差ではなく社会的ネットワークによって流入を説明できることを検証している。

<sup>5</sup> 経済学者が用いる「移住ネットワーク」(Zahniser, 1999)は移住システムとほぼ同義と考えられる。

<sup>6</sup> 同じくトランスナショナルなネットワークに着目した議論として、近年トランスナショナリズムに関する研究が増加している。これは、移民が居住地だけでなく出身地とも社会的なつながりを維持し、複数の生活基盤やアイデンティティの拠り所を持つことに着目している。ただし、移住システム論が送出国から受入国への移民の流出を説明するのに対し、トランスナショナリズムでは受入国にありながら送出国とのつながりを持つ点に注目している。その意味では、同じ現象に着目した議論であっても、前者が送出国 受入国、後者が受入国 送出国という形で、力点のおかれ方が異なる。トランスナショナリズムについては、Basch, Schiller and Blanc (1994)、Ong (1999)、Portes Guarnizo and Landolt (1999)を参照。トランスナショナリズムとは異なるが、移住過程が出身地に及ぼした影響に関する研究としては、Georges (1990)、Mines (1984)が参考になる。

<sup>7</sup> 移住システム論に言及した日本語文献として、樋口(2001)、小井土(1997)、小ヶ谷・小笠原・

丹野・稲葉・樋口(2001)、丹野・樋口(1999)、坪谷(2000)、山中・コガ(1996)がある。

<sup>8</sup> 包括的なレビューとして、Grack and Fe Caces (1992)、Massey (1990)、Faist (1997)を参照。Fawcett and Arnold (1987: 468)は、移住システムが移住過程において果たす役割に関する包括的な見取り図を提示している。彼らはフィリピンと韓国から米国への移民の相違を、移住システム論を用いて説明しようとしているが、日本でも国籍毎の集団的相違を説明する要因として移住システム論を用いられるだろう。

<sup>9</sup> メキシコからアメリカへの移住にあたって、「コヨーテ」や「ポジェロス」と呼ばれる斡旋業者が介在する場合も多い。ただ一般に、こうした斡旋業者よりはるかに地縁・血縁ネットワークの果たす機能が強調されてきたわけである。そうしたなかであって、Zahniser (1999)は、斡旋業者を地縁・血縁と並ぶ移住ネットワークの構成要素とした上で、出入国管理政策の変化と斡旋業者への依存の程度について説得力ある議論を展開している。

<sup>10</sup> メキシコからアメリカへの経験に基づく移住システム論が、必ずしもアジア地域では該当しない点については、Lindquist (1993)も指摘している。しかし彼は、移住システム論を十分理解しないで批判している。彼は、斡旋業者の介在により渡航の費用がかえって高くなるというが、移住システム論が含意するのは直接の費用だけではない。リスクの低減も含まれているのであり(Faist, 1997: 193)、斡旋業者が介在してもリスクが低くなるから利用者が存在するのである。

<sup>11</sup> アジア諸国においては、非熟練の外国人労働者を導入しない政策をとっているため、斡旋業者により移住システムが支配されることとなる(Martin, 1996)。Martin は、米国との比較で特に東アジア・東南アジアの状況を取り上げているが、この地域では斡旋業者の得る手数料は契約労働者の年収の20～30%にもものぼる。タイやスリランカにおける詳しい事例としては、Caouette and Saito (1999)、Eelens and Speckmann (1990)、Singhanetra-Renard (1992)などがある。斡旋業者には、フィリピンの海外雇用庁のような合法的なものから、各地での女性をターゲットとする人身売買のように明確な犯罪であるものまでさまざまな形態が存在する(Williams, 1999)。日本の斡旋業者のほとんどは、法的な問題を抱えており、これに対して多くの非難がなされてきた。日系人の斡旋業者に関する法的な問題について詳しくは、佐野(1996)を参照。日本への労働移動に関して合法・非合法の斡旋形態を概観したものとして、Okunishi (1996)、Okunishi and Sano (1995)がある。

<sup>12</sup> 原文では7点挙げられているが、重複や内容的な関連を考慮して4点にまとめた。

<sup>13</sup> 80年代後半の出稼ぎに関わる日伯双方の状況をよく知らせるレポートとして、藤崎(1991)がある。

<sup>14</sup> とはいえ、丹野清人氏と筆者が99年2月に調査したボリビアのコロニア・オキナワでは、最初に出稼ぎに行ったのは二世であり、時期も81年だった。こうしたケースは少ないだろうが、日本国籍を持つ二世も初期の出稼ぎに加わっていた可能性はある。

<sup>15</sup> たとえば、森廣正(1994: 49)は1981年11月には一世の移民が来日していると述べている。

<sup>16</sup> たとえば、『朝日新聞』1989年11月8日神奈川版には、ある一世出稼ぎ者に関して以下のような記述がある。「当地では、『小農』にしか当たらない農園の経営は、70年代の2度にわたる石油危機のあおりをまともに受けた。86年の国政選挙の直前、物価の凍結例が急きょ解除された。みるみるうちにインフレが進み、日系人の間で、しきりに『円高メリット』がささやかれ始めた」。

<sup>17</sup> しかし現在では、週刊のノチシアス・ジャポン紙が広告をほぼ独占しており、日系新聞で広告をみることは珍しくなっている。ただし、ノチシアス・ジャポンはほとんどサンパウロ周辺地域の求人扱っており、地方においては異なる労働市場が存在する。日系人が多く住む地方都市に行けば、各地方紙に広告を出す斡旋業者は多数存在する。これらの斡旋業者は、直接日本に出稼ぎ者を送る場合もあれば、サンパウロの旅行社に斡旋する場合もある。

<sup>18</sup> もちろん、ブラジルでの変化は日本側の変化に対応するものだった。1987年には日系人を斡旋していた業者が労働者派遣法違反の疑いで労働省の立ち入り調査を受けている(森, 1994: 50)。さらに89年には、業務請負業の摘発が本格化し、東京、神奈川、千葉の業者が相次いで逮捕され、社会問題化した(『朝日新聞』1989年7月18日、7月21日、10月13日、10月14日、10月15日、10月16日、10月31日、11月1日、11月7日付)。ブラジル側でも、日系新

聞を中心として斡旋業に対する批判がなされており、逮捕された者も出ている(藤崎, 1991)。

<sup>19</sup> サンパウロの旅行業者が逮捕されたこともあり、斡旋業者の問題はブラジル側でも大きく取り上げられた。こうした事態への対応として、日本の労働省は「就労の適正化」を目的とする「国外就労者情報援護センター」をサンパウロに設立した。その趣旨は、以下のようになっている。「決して企業のための労働力の確保というスタンスでこの事業を始めたのではありません。あくまでも悪質なブローカーの甘言にのせられて日本に来られた・・・日系人のみなさんは・・・色々なトラブルに巻き込まれる・・・このようなことを防止することが目的でした」(野村, 1998: 1)。しかし、設立目的を素直に読めば「意図せざる結果」としか言いようがないくらい、利用者は少数にとどまっている(前掲の野村もそれを認めている)。手数料をとらないにもかかわらず利用者が伸びない理由として、おおむね以下の3点が挙げられる。第1に、日系社会をくまなくカバーする斡旋業者と異なり、サンパウロの事務所でしか受け付けない。第2に、日本での職業紹介は行わぬが、斡旋業者のような渡航費の「立て替え」は行わない。第3に、ビザ取得の手続きも行わないため、職業紹介以外の必要な手続きを自分でしなければならない。ただし、労働省の目的が「就労の適正化」ではなく対策を打ち出す姿勢を示す「アリバイづくり」にあるのであれば、「意図した結果」だともいえるだろう。

<sup>20</sup> パラナで支店・代理店の設立が進んだ背景には、すでに90年にはサンパウロ周辺で人材の枯渇が一定程度進んでいたからだと考えられる。たとえば、『朝日新聞』1990年8月2日付には、以下のような記述がある。「派遣先企業のカラーPRビデオを横目に、社長が口を開いた。『若くて生きのいいのは全部、もう日本へ行っちゃったよ。いまは地方の支部の人集めが頼りだね』。『支部』とは代理人(プロモーターと現地では呼ばれる 引用者注)のこと。社長はブラジル国内に6人の『支部』を持つ。もっとも遠いところで北へ約1000キロ、アマゾン川支流の奥地に延びている。」

<sup>21</sup> これについて詳しくは、樋口(1999:144-6)で説明しておいた。他にもインワード(外国からの旅行社受け入れ)業務の有無など、旅行社としての業態をみるための指標はある。

<sup>22</sup> 登録業者になるのは、それほど難しいことではない。パラナ州の場合、(1)IATA、ABAU(パラナ州の旅行業登録)、EMBRATUR(連邦政府の旅行業登録)のいずれかに登録していて、(2)経営者の無犯罪証明があり、(3)正規従業員の査証提出担当者がいることとなる。登録しない業者は、(1)扱う数が少ない、(2)開業して歴史が浅い、(3)ブローカーかプロモーターであり資格がない、(4)事務所が遠隔地にある、のいずれかによるだろう。筆者はマリンガの旅行社の経営者がクリチバにビザ申請に行く際同行したが、6時間の夜行バスでクリチバに行き、翌日昼のバスで夕方にマリンガに戻るため、一日仕事になってしまう。そのためこの業者は、別の業者と毎週交代で領事館に行くよう協力体制をとっていた。

<sup>23</sup> 現在は人材が枯渇しているため、渡航者の希望に合った職をいかに用意できるかも、斡旋業者にとっては重要になる。斡旋業者の日常業務については、丹野(2000a)を参照。

<sup>24</sup> 逆にいえば、半数弱の請負業が日本国内の労働市場を通じて日系人労働者を確保していることになる。こうした業者はおおむね小規模であり、ブラジルからの渡航費用を立て替える余裕がない。実際、一定規模以上の請負業者は、ほとんどがブラジルから直接雇用するルートを確認していた。

<sup>25</sup> 筆者が同行した際には、パラナ州ロンドリーナの旅行社で面接を行っていた。自社担当者の場合、旅行社よりも権限が大きく、必ずしも募集に即応して人を集めなければならないわけではない。その日に面接を行った若い三世の兄弟は、出稼ぎ経験が2度あり日本語もできたため、その場で採用になった。採用担当の役員によれば、若くて日本語ができれば現時点で仕事がなくともすぐに仕事は決まるという。丹野清人氏がこの請負業に対して行ったインタビューによれば、20~30人の労働者を日本に連れてきて常に待機状態にさせておき、急な需要に対応するという。まずはそうした要員としてこの兄弟は、日本へと出稼ぎに赴くことになる。また前述の役員によれば、マナウスなどアマゾン河流域であっても、5人程度の候補者が集まれば面接に赴くという。

<sup>26</sup> 業務請負業一般の傾向に関する記述は、丹野(1999a, 1999b)に依拠している。

<sup>27</sup> このうち、コンビニ弁当を主力とする弁当屋は、請負単価が低くしたがって賃金も低いが、需要が安定しているため伸び率が高くなっている。ポルトガル語新聞をみても、BENTOYAで

の仕事に関わる募集広告は多い。筆者がインタビューした神奈川県の請負業者は、コンビニ弁当の工場だけに送りだしていた。

#### 文献

- 石田信義, 1996, 「外国人労働者研究への試論—日系ブラジル人調査を通して」『ラテンアメリカ論集』30号.
- 小ヶ谷千穂・小笠原公子・丹野清人・稲葉奈々子・樋口直人, 2001, 「移住労働者のエンパワメントに向けて—支援組織による取り組みを中心に」『茨城大学地域総合研究所年報』34号.
- 梶田孝道, 1999a, 「出稼ぎ10年後の日系ブラジル人—1998年の日系人労働者アンケート調査に基づく再検証」『国際関係学研究』25号.
- 梶田孝道, 1999b, 「乖離するナショナリズムとエスニシティ—『日系人』における法的資格と社会学的現実との間」青井和夫・高橋徹・庄司興吉編『市民性の変容と地域・社会問題』梓出版社.
- 小井土彰宏, 1997, 「国際移民システムの形成と送り出し社会への影響□□越境的なネットワークとメキシコの地域発展」小倉充夫編『国際移動論□□移民・移動の社会学』三嶺書房.
- 佐野哲, 1996, 『ワーカ―の国際還流』日本労働研究機構.
- 丹野清人, 1999a, 「在日ブラジル人の労働市場—業務請負業と日系ブラジル人労働者」『大原社会問題研究所雑誌』487号.
- 丹野清人, 1999b, 「在日ブラジル人の実像—工場労働者の生活と将来設計を中心に」『トランスナショナルな環境下での新たな移住プロセス—デカセギ10年を経た日系人の社会学的調査報告』科学技術振興調整費研究成果報告書.
- 丹野清人, 1999c, 「ブラジル人労働者の日本型受け入れシステム—業務請負業の調査報告」『トランスナショナルな環境下での新たな移住プロセス—デカセギ10年を経た日系人の社会学的調査報告』科学技術振興調整費研究成果報告書.
- 丹野清人, 2000a, 「日系人労働者の雇用と都市間移住」『都市問題』91巻9号.
- 丹野清人, 2000b, 「日系人労働市場のミクロ分析—日系人雇用と地域コミュニティ」『大原社会問題研究所雑誌』499号.
- 丹野清人・樋口直人, 1999, 「日系人の包摂様式と社会問題—複雑系としての移民研究に向けた試論」『トランスナショナルな環境下での新たな移住プロセス—デカセギ10年を経た日系人の社会学的調査報告』科学技術振興調整費研究成果報告書.
- 坪谷美欧子, 2000, 「国際労働力移動論の研究系譜と批判的再検討—滞日中国人の流入・就労分析の視点から」『応用社会学研究』41号.
- 西島章次, 1990, 「序章」西島章次編『ラテンアメリカのインフレーション』アジア経済研究所.
- 野村宏, 1998, 『日系人雇用サービスセンターの活動について』Working Paper, No.62, 法政大学比較経済研究所.
- 樋口直人, 1999, 「ブラジルにおける労働者送出システムの実態—デカセギ旅行社の形成と展開」『トランスナショナルな環境下での新たな移住プロセス—デカセギ10年を経た日系人の社会学的調査報告』科学技術振興調整費研究成果報告書.
- 樋口直人, 2001, 「ブラジル・パラナ州における日系人労働者斡旋組織」『徳島大学社会科学』14号.
- 藤崎康夫, 1991, 『出稼ぎ日系外国人労働者』明石書店.

- 森廣正, 1994, 「日系ブラジル人の入職・就労状況」『研究所報』20号、法政大学日本統計研究所。
- 森幸一, 1992, 「ブラジルからの日系人『出稼ぎ』の推移」『移住研究』29号。
- 森幸一, 1994, 「日系集団地にとっての『出稼ぎ』のもつ意味—3日系集団地の出稼ぎ形態と影響の対比を通して」『移住研究』31号。
- 山中啓子、エウニセ・コガ, 1996, 「日系ブラジル人の日本流入の継続と移動の社会化—移住システム論を使って」『移住研究』33号。
- Athukorala, Premachandra, 1992, “International Contract Migration and the Reintegration of Return Migrants: The Experience of Sri Lanka,” *International Migration Review* 26: 323-346.
- Basch, Linda, Nina Glick Schiller and Cristina Szanton Blanc, 1994, *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States*, Amsterdam: Gordon and Breach.
- Boyd, Monica, 1989, “Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas,” *International Migration Review* 23: 638-670.
- Brochmann, Grete, 1999, “The Mechanisms of Control,” in Grete Brochmann and Tomas Hammar (eds.), *Mechanisms of Immigration Control: A Comparative Analysis of European Regulation Policies*, Oxford: Berg.
- Caouette, Therese and Yuriko Saito, 1999, *To Japan and Back: Thai Women Recount Their Experiences*, Geneva: IOM.
- Cornelius, Wayne A., Philip L. Martin and James F. Hollifield, 1992, “Introduction: The Ambivalent Quest for Immigration Control,” in Wayne A. Cornelius, Philip L. Martin and James F. Hollifield (eds.), *Controlling Immigration: A Global Perspective*, Stanford: Stanford University Press.
- Eelens, Frank and J. D. Speckmann, 1992, “Recruitment of Labor Migrants for the Middle East: The Sri Lankan Case,” *International Migration Review* 26: 297-322.
- Faist, Thomas, 1997, “The Crucial Meso-Level,” in Tomas Hammar et al. (eds.), *International Migration, Immobility and Development*, Oxford: Berg.
- Faist, Thomas, 2000, *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*, Oxford: Clarendon Press.
- Fawcett, James T., 1989, “Networks, Linkages and Migration Systems,” *International Migration Review* 26: 671-680.
- Fawcett, James T. and Fred Arnold, 1987, “Explaining Diversity: Asian and Pacific Immigration Systems,” in James T. Fawcett and Benjamin V. Variño (eds.), *Pacific Bridges: The New Immigration from Asia and the Pacific Islands*, Staten Island, NY: Center for Migration Studies.
- Georges, Eugenia, 1990, *The Making of a Transnational Community: Migration, Development, and Cultural Change in the Dominican Republic*, New York: Columbia University Press.
- Goss, Jon D. and Bruce Lindquist, 1995, “Conceptualizing International Labor Migration: A Structuration Perspective,” *International Migration Review* 29: 317-51.
- Gurak, Douglas T. and Fe Caces, 1992, “Migration Networks and the Shaping of Migration Systems,” in Mary M. Kritz et al. (eds.), *International Migration Systems: A Global Approach*, Oxford: Clarendon Press.
- Gutierrez, 1984, “The Channelization of Mexican Nationals to the San Luis Valley of Colorado,” in Richard C. Jones (ed.), *Patterns of Undocumented Migration: Mexico and the United States*, Totowa, NJ: Rowman & Allanheld.
- Hollifield, James S., 1992, *Immigrants, Markets and States: The Political Economy of Postwar Europe*,

- Berkeley: University of California Press.
- Jacobson, David, 1996, *Rights Across Borders: Immigration and the Decline of Citizenship*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Jones, Richard C., 1984, "Macro-Patterns of Undocumented Migration between Mexico and the U.S.," in Richard C. Jones (ed.), *Patterns of Undocumented Migration: Mexico and the United States*, Totowa, NJ: Rowman & Allanheld.
- Joppke, C. (ed.), 1998b, *Challenge to the Nation-State: Immigration in Western Europe and the United States*, New York: Oxford University Press.
- Lindquist, Bruce A., 1993, "Migration Networks: A Case Study in the Philippines," *Asian and Pacific Migration Journal* 2: 75-104.
- Macedo, Roberto, 1990, "The Brazilian Economy: Many Problems, Some Vitality," = 1990, 浜口伸明訳「ブラジルのマクロ経済問題とバイタリティ」西島章次編『ラテンアメリカのインフレーション』アジア経済研究所 .
- Margolis, Maxine L., 1994, *Little Brazil: An Ethnography of Brazilian Immigrants in New York City*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Margolis, Maxine L., 1998, *An Invisible Minority: Brazilians in New York City*, Boston: Allyn and Bacon.
- Martin, Philip, 1996, "Labor Contractors: A Conceptual Overview," *Asian and Pacific Migration Journal* 5: 201-218.
- Massey, Douglas., 1990, "Social Structure, Household Strategies, and the Cumulative Causation of Migration," *Population Index* 56: 3-26.
- Massey, Douglas et al., 1987, *Return to Aztlan: The Social Processes of International Migration from Western Mexico*, Berkeley: University of California Press.
- Massey, Douglas et al., 1998, *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium*, Oxford: Clarendon Press.
- Meyers, Eytan, 2000, "Theories of International Immigration Policy: A Comparative Analysis," *International Migration Review* 34: 1245-1282.
- Mines, Richard, 1984, "Network Migration and Mexican Rural Developments: A Case Study," in Richard C. Jones (ed.), *Patterns of Undocumented Migration: Mexico and the United States*, Totowa, NJ: Rowman & Allanheld.
- Moretti, Enrico, 1999, "Social Networks and Migrations: Italy 1876-1913," *International Migration Review* 33: 640-657.
- Okunishi, Yoshio, 1996, "Labor Contracting in International Migration: The Japanese Case and Implications for Asia," *Asian and Pacific Migration Journal* 5: 219-240.
- Okunishi, Yoshio and Tetsu Sano, 1995, "Labor Markets of Japanese-Descended Workers and Foreign Trainees in Japan," *Asian and Pacific Migration Journal* 4: 387-409.
- Ong, Aihwa, 1999, *Flexible Citizenship: The Cultural Logics of Transnationality*, Durnham: Duke University Press.
- Portes, Alejandro, Luis E. Guarnizo and Patricia Landolt, 1999, "The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field," *Ethnic and Racial Studies* 22: 219-237.
- Pries, Ludger (ed.), 1999, *Migration and Transnational Social Spaces*, Aldershot: Ashgate.
- Sassen, Saskia, 1988, *The Mobility of Labor and Capital*, Cambridge University Press. = 1992, 森田桐郎他訳『労働と資本の国際移動—世界都市と移民労働者』岩波書店 .
- Sassen, Saskia, 1995, "Immigration and Local Labor Markets," in Alejandro Portes (ed.), *The Economic*

- Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York: Russel Sage Foundation.
- Singhanetra-Renard, Anchalee, 1992, "The Mobilization of Labour Migrants in Thailand: Personal Links and Facilitating Networks," in Mary M. Kritz et al. (eds.), *International Migration Systems: A Global Approach*, Oxford: Clarendon Press.
- Soysal, Yasemin N., 1994, *Limits of Citizenship: Migrants and Postnational Membership in Europe*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Tilly, Charles, 1990, "Transplanted Networks," in Virginia Yans-McLaughlin (ed.), *Immigration Reconsidered: History, Sociology and Politics*, New York: Oxford University Press.
- Tsuda, Takeyuki, 1999, "The Motivation to Migrate: The Ethnic and Sociocultural Constitution of the Japanese-Brazilian Return-Migration System," *Economic Development and Cultural Change* 48: 1-31
- Williams, Phil (ed.), 1999, *Illegal Immigration and Commercial Sex: The New Slave Trade*, London: Frank Cass.
- Wilpert, Czarina, 1992, "The Use of Social Networks in Turkish Migration to Germany," in Mary M. Kritz et al. (eds.), *International Migration Systems: A Global Approach*, Oxford: Clarendon Press.
- Yamanaka, Keiko, 2000a, "I Will Go Home, But When?": Labor Migration and Circular Diaspora Formation by Japanese Brazilians in Japan," in Mike Douglass and Glenda S. Roberts (eds.), *Japan and Global Migration: Foreign Workers and the Advent of a Multicultural Society*, London: Routledge.
- Yamanaka, Keiko, 2000b, "Nepalese Labour Migration to Japan: From Global Warriors to Global Workers," *Ethnic and Racial Studies* 23: 62-93.
- Zahniser, Steven S., 1999, *Mexican Migration to the United States: The Role of Migration Networks and Human Capital Accumulation*, New York: Garland.

( 徳島大学総合科学部講師 )