

ブラジル・パラナ州における日系人労働者斡旋組織

樋口直人（徳島大学総合科学部）

1. 問題の所在 —— 商業型移住システムをめぐって

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。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っている。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。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）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。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。

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⁽¹⁾。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的な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、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、日本への移民の場

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。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ものを市場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（丹野・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⁽²⁾。

斡旋組織には、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。日本の斡旋組織のほとんどは、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⁽³⁾。当然、筆者もこうした問題を解決するには斡旋組織の取締りが必要と考えるものである。しかし、それだけでは現時点でのアジア地域における国際労働力移動の特質を捉えることはできない。社会科学的にみると、斡旋組織が媒介する移動の特質を分析することで、かなり多くのことを明らかにできる。本稿の目的は、こうした観点に基づいて商業型移住システム論を展開するための基礎的なデータを整理し、今後の議論につなげていくことにある。

ここでは詳しく述べないが、移住システム論が本来持つ射程は、一般に認識されている範囲より広い。Portes (1995) は、移民の包摂様式を決定する1つの要因としてエスニック・コミュニティの強弱を挙げている。商業型移住システム論の眼目の1つは、移住システムの相違がエスニック・コミュニティの形成条件を規定する点にある。従来の移住システム論は、移民コミュニティの存在を与件として扱っており、こうした論点を提示できていなかった。簡単にいえば、商業型移住システムが支配的である受け入れ国では、移民コミュニティが未発達になりがちである。また、移住以前と移住以後の社会関係の連続性が移住システム論では強調されているが、商業型移住システムは、むしろ社会関係の断絶—再編をもたらす。その点で、移住システムの相違は包摂様式にまで影響を及ぼしうることを、ここでは確認しておきたい。

2. 調査地と調査方法

以下で用いるデータは、筆者が1999年7月14日～8月17日までブラジルに滞在して行った現地調査により得られている。この調査は、98年1～3月に行われたサンパウロ市における斡旋組織調査の延長である⁽⁴⁾。調査地であるブラジル・パラナ州は、サンパウロの北西に位置し、コーヒー栽培で有名な地域である。戦前の日系移民は、コーヒー・プランテーションの労働者としてサントス港を経てパラナ州に住居を構えた。そのため、ブラジルではサンパウロ州に次いで日系人人口が多い州とされている。

パラナ州の州都は南部のクリチバ市であるが、日系人は北部のロンドリーナ市やマリンガ市を中心とする地域に多く住んでいる。筆者は、パラナ州の三大都市であり旅行社が集中する、上記3市を中心に聞き取りを行った。それ以外に、パラナ州の電話帳の旅行社リストを頼りに、州各地の日系旅行社を探して歩いた。こうした小都市の日系旅行社はほとんどすべて閉鎖されていたこともあり、電話帳をもとにして小都市をまわる試みは成功しなかったが、上記3都市以外の状況を知る上では有益であった。

このように電話帳を用いて日系と思われる旅行社を探したほか、他の旅行社からの紹介や地元新聞の人材募集欄をみることにより、調査対象を確定していった⁽⁵⁾。この種の調査で漏れが生じることは避けられないが、判明した範囲で可能な限り多くの旅行社・ブローカー・プロモーター（支店を持つものの場合、それぞれ1件と数える）に接触するよう試みた。結果的に、クリチバ市9件、ロンドリーナ市14件、マリンガ市12件、アプカラナ市1件、アサイ市2件、合計38件のインタビューを行った。旅行社として登録している日系業者と事務所を構えているブローカーについては、ほとんどをカバーしたと考えられる。

これに加えて、元斡旋業者（クリチバ市）、個人営業の代書業者（クリチバ市）、在クリチバ日本領事館の査証担当副領事、クリチバ市の日系市会議員にそれぞれ1件ずつ、インタビューにより得られた情報を元にサンパウロの関連斡旋組織にも3件、合計45件のインタビューを行った⁽⁶⁾。

3. 旅行社・デカセギ斡旋業の担い手たち

まず、経営者の基本属性から確認しよう（表1～表5）⁷⁾。性別では男性が3分の2を占めている。国籍をみると、日本国籍の保持者（二重国籍を1名含む）が4名と少ない。これは、一世の半分以上が帰化してブラジル国籍を取得していることによる。そのため、一世の割合は国籍が示すより高いが、二世が過半数に達している。年齢は40～50代が3分の2近くにのぼる。学歴は相対的に高く大学卒が半数であり、中学校卒以下は4人しかいない。

表1 経営者の性別

性別	人数
男	23
女	11
合計	34

表2 経営者の国籍

国籍	人数
ブラジル	29
日本	4
合計	33

表3 経営者の世代

日系世代	人数
一世	10
二世	19
三世	3
非日系	3
合計	35

表4 経営者の年齢

年齢	人数
20～29歳	2
30～39歳	3
40～49歳	11
50～59歳	11
60歳以上	7
合計	34

表5 経営者の学歴

学歴	人数
中学校卒以下	4
高校卒・中退	10
職業学校卒・中退	2
大学卒・中退	17
合計	33

旅行社、デカセギ斡旋業を始めた経緯は、経営者とデカセギ経験の関連によって類型化できる。これについてパラナ州の状況を示したのが表1であり、一世で出稼ぎ経験のある者はほとんどいないことがわかる。これは、サンパウロ調査とは異なる点である。以下、4つの類型に即して旅行・デカセギ斡旋業への参入の経緯をみていこう。

表6 経営者の類型

		一世	それ以外	合計
デカセギ経験あり	あり	1	12	13
	なし	9	13	22
合計		10	25	35

〈一世でデカセギ経験のある場合〉

ケース1：21歳で渡伯。日系生命保険会社に勤務していたが、88～89年にデカセギで働いていた。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。

〈一世でデカセギ経験のない場合〉

ケース2：27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デカセギ業務からはほとんど撤退している。

ケース3：4歳で渡伯。60年代に Varig 航空の代理店として開業し、89年には正式の旅行社にした。ただし、デカセギ関係の業務は一切取り扱っていない。頼まれれば他の旅行社を紹介するが、それで紹介料をもらうことは絶対にしていない。サンパウロの旅行社から、500～700ドルくらいの手数料で人の紹介を頼んでくることもあるが、それも絶対に受けないことにしている。会計士の弟と同じ事務所で開業しており、不景気の現在でも会計の仕事はこなしきれないくらいある。40年近く営業しているのだから、お金に目がくらんで信用を落とすのではなく、地道に事業を営んだ方がよい。

ケース4：18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。コチア青年の仲間でデカセギ斡旋を始めたとき、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5：15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デカセギ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。

ケース6：農業機械の販売店を営んでいたが、旅行の方が将来性があると思って、85年に設立されたブラジル系の旅行社を買収した。

ケース7：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、現地法人を経営している。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、デカセギ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。デカセギ斡旋を始めたのも、日本企業の友人に頼まれた90年からだった。

ケース8：渡伯後、建築会社、ソニーの代理店、農業機械の工場を営んでいた。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年に開業した。そのため、当初はデカセギ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9：渡伯後、保険の外交員を経て、サンパウロで旅行社を営んでいた。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クリチバに移った。当初はデカセギ関連の仕事を全くしていなかった。

ケース10：旅行業者ではなく書類の代書業者であるが、同じ類型に属するものとして入れておく。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、ずっと家にいたので外で働く機会がほしかった。そのとき友人に勧められてデカセギ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。今度の旅行社はデカセギ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んでいた。98年に仕事が少なくなると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。

〈二世，三世，非日系で出稼ぎ経験がある場合〉

ケース11：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デカセギとして働いていた。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設した。

ケース12：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に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年間デカセギに行って、実地で日本の状況を見てきた。帰国してから、デカセギ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13：93～95年にデカセギに行き、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ことになった。

ケース14：89～94年にデカセギで働いた。帰国後、サンパウロの旅行社に勤める友人にノウハウを教えてもらい、デカセギで稼いだ貯金を投資して95年に旅行社を始めた。特に日本でつてを作ってきたわけではないが、日本の請負会社が人材確保のため出向いてくるから斡旋先は確保できた。

ケース15：日本にデカセギで働いていた際に、日本人2人と自分を含むブラジル人2人の4人で90年に請負会社を設立した。自分は94年にブラジルに

帰国し、斡旋を行うことになった。本店はサンパウロだが、バストス（サンパウロ州）とマリンガにも支店を開設した。

ケース16：父親とガソリンスタンドを経営していたが、経営状況が悪いため90年にデカセギに行った。父親は88年からプロモーターもしていた。93年に父親が亡くなったため、94年に帰国して仕事を引き継いだ。

ケース17：90年に7ヶ月だけデカセギに行っていた。帰国してまもなく、プロモーターを募集する広告がサンパウロの新聞に掲載されていたため、応募した。そのため、デカセギ経験とプロモーターの仕事は全く関係ない。

ケース18：89～90年までデカセギ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。

ケース19：91～97年まで3回デカセギに行った。日本で働いているときからデカセギ旅行社を開こうと考えていた。ただし、日本で働いた企業と帰国後取引を始めたわけではなく、デカセギで得た貯金を使って旅行社を始めたわけでもない。帰国後、サンパウロの旅行社で働いていた従兄弟や旅行社を営んでいた友人にノウハウを教えてもらい、旅行社を開業した。

ケース20：4人で共同経営しており、全員デカセギ経験がある。帰国後、サンパウロにある旅行社のロンドリーナ支店で1人が社員として働き、3人がプロモーターをしていた。支店が閉鎖された97年に、4人で話し合って事務所を引き継ぐ形で独立した。1人はデカセギ時に働いていた請負会社の課長に頼まれ、もう1人は兄が日本の請負会社の部長をしている関係で、プロモーターだけでなくブローカーとしての仕事もしている。

〈二世、三世、非日系で出稼ぎ経験がない場合〉

ケース21：65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デカセギ斡旋を行った。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デカセギの裾野が広がった。

ケース22：日本の領事館で働いていたが、98年に定年退職した。家にいても退屈だから、娘婿にも勧められて共同で旅行社を開設した。デカセギに行く人はすでに行ってしまったし、だいたいの方は自力で日本に行けるようになっているから、デカセギの斡旋は行っていない。大手のパックツアー販売の下請けが主な業務になっている。

ケース23：21年間株取引の会社を経営していたが、年齢を考えて引退した。それから充電期間中に、サンパウロの旅行社を経営する友人に支店の開設を勧められ、4ヶ月サンパウロの店を手伝ってからクリチバで支店を開いた。その後、支店を買い取って独立した。

ケース24：当初は、旅行者受け入れ業務を学ぶつもりで、クリチバに本社がある旅行社のマリンガ支店で働いていた。マリンガ支店が閉鎖されたのをきっかけに独立し、日本にデカセギに行っている夫のつてをたどって、斡旋業務を開始した。

ケース25：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。

ケース26：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、デカセギ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。

ケース27：銀行に勤務していたが、従姉妹が営む旅行社でも働いていた。そうした折りに、日本に住む親戚が請負会社を紹介してくれたことをきっかけにして、デカセギ斡旋を94年から始めた。

以上みてきたように、それぞれの類型に特徴的な参入経路がある。一世で

デカセギ経験がない場合、サンパウロの旅行社や日本企業からの依頼を受けて斡旋を始めることが多い。これは、サンパウロの旅行社の経営者に一世が多く友人も一世が多いこと、また日本語が堪能であることから、パラナ在住の一世が参入しやすかったことによるだろう。一世以外でデカセギ経験がない者は、旅行社での勤務を経るケースが目立つ。デカセギ経験がある場合、デカセギ先で斡旋を依頼されることが多い。いずれにしても、一世以外の場合には旅行業のノウハウやデカセギ先での関係など、一世とは異なる要素が加わることになる。

営業を始めた時期も世代により異なる。80年以前から営業している旅行社の「プロパー」を除けば、一世が始めてそれを二世三世が追う形になって

表7 世代別業務開始年

	80年以前	81～85年	86～90年	91～95年	96年以降
一世	0	2	8	0	0
二世	1	0	6	6	5
三世	0	0	0	1	2
非日系	2	0	0	0	1
合計	3	2	14	7	8

表8 日本語の会話

	挨拶程度	ある程度可	堪能	合計
一世	0	0	10	10
二世	0	5	13	18
三世・非日系	4	2	0	6
合計	4	7	22	33

表9 日本語の読解

	不可	かなのみ	漢字もある程度可	堪能	合計
一世	0	0	1	9	10
二世	2	8	6	2	18
三世・非日系	4	2	0	0	6
合計	6	9	7	11	33

いる（表7）。一世とそれ以外の相違は、日本語能力ではっきりと現れる（表8，表9参照）。特に読解が堪能だという二世以下はほとんどいないため、書類作成で一世に依存することになる。そこで、ケース10で紹介したような代書業を一世が営む余地が生まれる。

4. 斡旋のしくみ

旅行社のすべてが斡旋を行っているわけではないが、表10と表11をみると、6分の1が「純粹旅行社」であり、残りは斡旋業務に携わっていることがわかる。航空券の発券を行える、すなわち旅行業登録をしているのは29店舗である。ビザ取得代行は、領事館での業者登録が必要であるため、数はさらに少なくなる⁽⁶⁾。もう少し細かくみると、表11のように「純粹旅行社」「デカセギ旅行社」「ブローカー・プロモーター」という類型毎の数がわかる。もともと、純粹旅行社といってもケース28や29のように、過去にデカセギ斡旋

表10 業務内容

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

表11 各類型の数

		斡 旋	
		な し	あ り
発券	なし		ブローカー・プロモーター=8
	あり	純粹旅行社=6	デカセギ旅行社=23

を試みた業者も存在する。

ケース28：90年に古参社員が日本に遊びに行った際に、日本の知り合いに人を送るよう頼まれ、91年に何人か斡旋してみた。しかし、斡旋した人が1ヶ月で日本の職場から逃げ出したし、日本側にも喜ばれないこともあってすぐにやめてしまった。社長はクリスチャンで、人道上抵抗があったことにもよる。当時は旅行業務が順調で、デカセギ業務に手を出さなくてもやっていた。

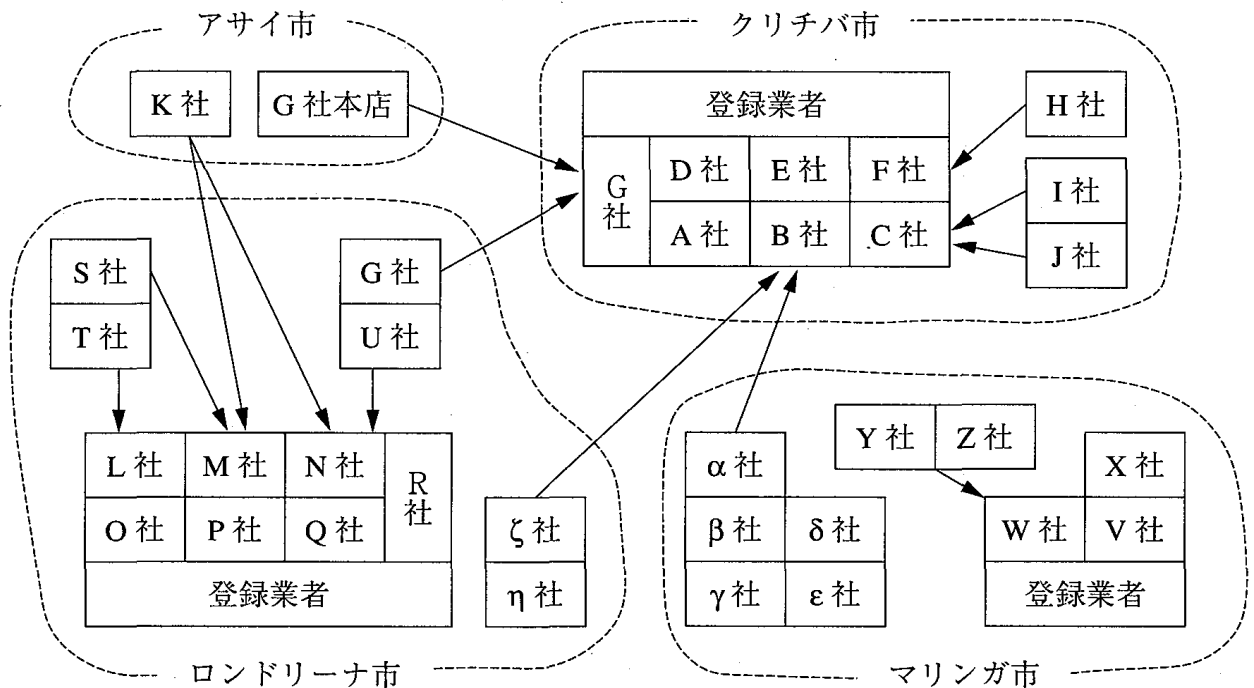
ケース29：元々は5人の共同経営で、経営者のうち日系人は1人だった。70年以前に設立された古い旅行社だったが、96年にデカセギ斡旋を試みた。日本の請負業者に何人か斡旋したが、あまりうまくいかないまますぐにデカセギをやめてしまった。98年には日系人経営者も退社したため、現在で

はビザ取得だけをしている。

〈ビザ取得〉

ビザ取得代行については登録制がひかれていることから、書類を自前で揃えたうえで登録業者に提出してもらう業者も多い。サンパウロの旅行社から頼まれるケースもあるという。インタビューした業者のビザ取得をめぐる関係を示したのが、図1である。旅行社登録をしていますが、領事館のあるクリチバから離れていたり、件数が多くない場合には領事館での代行業者登録をしていない方が多い。それ以外にも、X社とV社は扱う件数がそれほど多くないため、交代で領事館に行く協力関係にある。U社の経営者は、N社の社員でもある。実際は、社員登録だけしてN社の名義を借りてビザを取得しているが、N社にビザ取得の依頼があればU社の経営者がN社の社員として手続きを行う。さらに、ロンドリーナやマリンガの業者はB社に依頼する場合が最も多いが、B社が領事館に近いこと、また斡旋をしておらず顧

図1 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。

客を取られる心配がないことが影響していると思われる。ケース30で紹介する M 社も、同様の理由で他社から依頼を受けている。

ケース30：自分のところに頼んでくる業者は6～7社。こうした他社の取得代行と個人の取得代行が半々くらいになるが、最近は申請数自体が少ないから、他の登録業者と協力して交代でまとめて提出する。ビザの手数料は非常に安いから、ほとんど利益はない。本音は、ビザをとると同時に航空券を買ってくれるのを期待している。

〈斡旋業務〉

斡旋業務の内容は表12の通りである。他の斡旋業者への紹介を行っているのは、専業のプロモーターだけではないことがわかる。現実には、職業紹介を求めて来店しても日本の取引先で労働力を必要としていない場合、他の斡旋業者に紹介することで紹介料を得ることが多い。このように旅行社やブローカーがプロモーターになった場合、彼らが見る紹介料を負担するのはデカセギ者本人であり、借金が増えることとなる。

表12 斡旋業務の内容

斡旋形態	店舗数 (N=35)
他の斡旋業者への紹介	21
日本の業務請負業への斡旋	23
日本の製造業への斡旋	15

数は少ないが、ケース31と32が示すように日本側に窓口をおいているところもある。インタビューでは顧客サービスであることが強調されているが、相応の料金をとっていることは間違いないだろう。

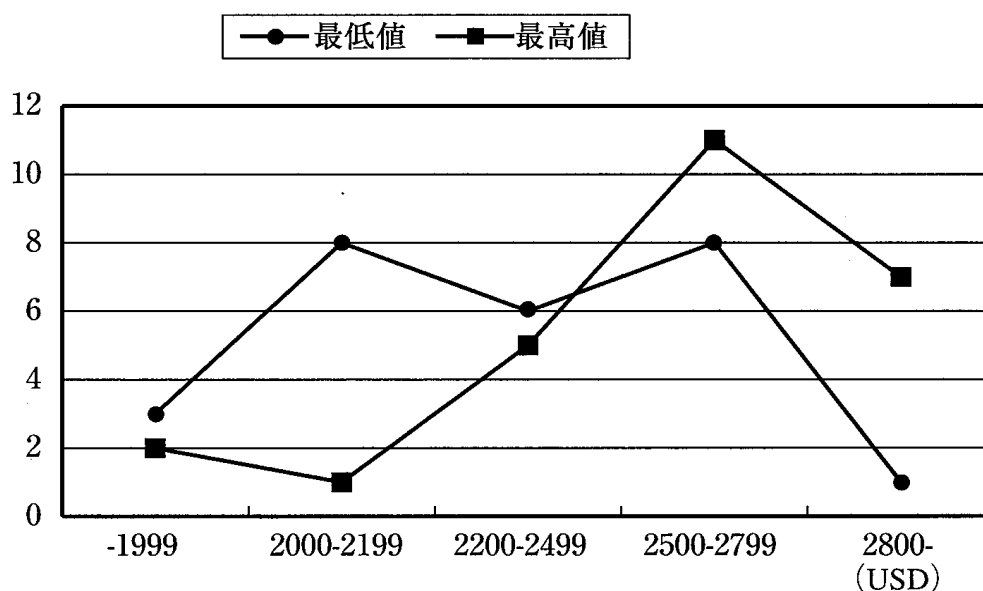
ケース31：直接雇用だと、その会社を解雇されたら仕事を失ってしまう。そのため、そうした人たちの職探しもケアしている。住居がなくなるから、浜松に常駐スタッフをおいて3軒のアパートを借りており、次の仕事を探すまで住ませる。

ケース32：日本の東海地方に支店がある。日本企業がその支店に求人情報を送り、ブラジルからは履歴書を送って日本の支店で需給調整をしている。支店には来日後に職のない人が泊まれるようになっている。

〈渡航費用〉

前段でふれたように、渡航費用は斡旋のメカニズムによって異なる。図2をみればわかるように、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、以下のケースで示したように、(1)日本側からの礼金、(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。日本側の礼金があれば安くなり、プロモーターが多くなるほど高くなるわけである。斡旋を利用するデカセギ者の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。

図2 渡航費用の分布



ケース33：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34：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、それでもデカセギ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。

ケース35：1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。

ケース36：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37：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38：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しも聞く。

ケース39：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のだと思う。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リアルだったが、現在は450ドルに上がっており、800ドル=1360リアルから支払う。そのため、プロモーターを使うと自分の取り分は減る。

〈人材募集〉

サンパウロのデータとは対照的だったものの1つが、人材募集経路である。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、これには直接顧客を集めることに加えて、プロモーターを集める目的もある。

表13 パラナ州における人材の募集方法

方法	店舗数 (N=31)
口 コ ミ	30
新聞広告	21
プロモーター	11

表14 サンパウロ市における人材の募集方法

方法	店舗数 (N=57)
口 コ ミ	43
新聞広告	41
プロモーター	35

出典：樋口，1999，164頁

ただし、新聞広告の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

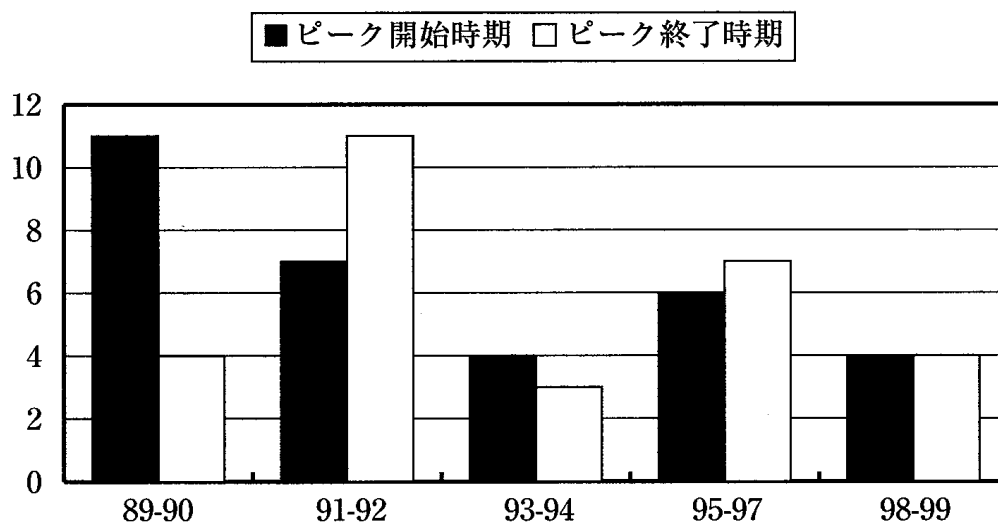
を使っている業者がサンパウロよりパラナで顕著に少ないのは、サンパウロの旅行社の方が全国的にデカセギ者を集めており、また人材不足はサンパウロでより深刻なことによると思われる。

5. デカセギ斡旋業界の変容

サンパウロと同様、デカセギ斡旋のピークは90年代前半であり、送り出す人数、1人あたりの利益率ともに長期低落傾向にある。図3をみればわかるように、90年代後半に開店したものを含めても、ピークは90年代前後に偏っている。これはもちろん、日本側の需要が減ったことによるが、ケース42が示すようにブラジルでの人材枯渇から供給も限界に達している。

旅行社の数も最盛期に比べると減少していると思われるが、時系列的なデータ収集を行っていないので詳しくはわからない。ただし、閉店してからも

図3 送り出しのピーク



個人営業のプロモーターのような形で斡旋に関わり続ける割合はかなり多いだろう。ケース43と44は、そうしたニッチの存在を示唆している。

ケース40：これまで800人の斡旋をしたが、そのうち半分は89～90年に集中している。

ケース41：バブル期には、日本でデカセギ者がとられる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、そ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42：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5万円に下がってしまい、その後すぐに取引自体がなくなってしまった。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、現在のように入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。

ケース43：プロモーターは収入もいいし時間も自由になる。たまに面接で他の都市へ出かけたりして気分転換になるからいい仕事だ。また、日本語の読み書きができないし、日本企業とのつてもないので、旅行社にはなれない。また、旅行社と違って自宅を事務所にするれば事務所経費がかからないから、仕事がない時でもしのいでいられる。

ケース44：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。

表15 デカセギ顧客の比率

デカセギ顧客比率	店舗数 (N=37)
0%	6
1～20%	4
21～50%	8
51～80%	2
100%	17

〈デカセギからの脱却?〉

一方、これまで営業を続けてきた旅行社は、脱デカセギという選択を迫られている。表15が示すように現在でも半数近くがデカセギ斡旋の専業で

あるが、サンパウロに比べてデカセギ業務の比重が低下した旅行社は多い。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、売り上げ減の低下をくい止めようとしている。ケース48は、別の事業が成功した例であるが、こうした形での展開を考えているところは少ない。

ケース45：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、デカセギ者からとる手数料だけが収入源となった。デカセギ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。自分がデカセギ斡旋で稼いだ金で釣りに行って思いついた釣りツアーがあたって、看板商品になっている。

ケース46：現在では、デカセギよりブラジル東北部方面への航空券の方が多く売れる。自分としても、デカセギより観光の比重を高めていきたい。

ケース47：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48：90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49：現在、デカセギ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、一般の旅行業務で支えている。

ケース50：96年からデカセギ斡旋の比率が低下し、現在は半分以下になっている。デカセギ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。将来はデカセギ斡旋をやめて旅行業務だけでやっていきたい。

〈ビザ発給基準の変化〉

日系二世と三世でビザの資格が異なるのは言うまでもないことだが、この相違が三世のデカセギに大きな影響を及ぼしている。二世の資格である「日本人の配偶者等」は、現地領事館の判断でビザ発給が認められている。これに対し、三世の資格である「定住者」は、日本本国での審査を経なければビザが発給されない。従来は、三世の場合ほとんどが短期の観光ビザの発給を受け、来日後に資格変更を行っていた。ただし、この場合には定住者に資格が変更されるまでは短期滞在であるから、就労してはいけないことになる。こうした問題を解決するため、サンパウロの日本領事館では現地の判断で定住者ビザを発給するようになった。

一方、パラナをはじめとする各地の日本領事館に対して、98年10月に法務省からの指示で短期ビザを純粋な短期滞在者以外には発給しないことになった。ここで、三世がデカセギに行く際のビザの問題が発生する。法務省が発行する在留資格認定証明書があれば、日本側での審査が終わったものと見なして定住者ビザはすぐに発給される。しかし、それ以外の大多数のケースでは、審査に数ヶ月を要するという。短期滞在のビザが発給されなくなった状況では、すぐに渡日することはできなくなったわけである。フレキシブルな労働力として、短期間での供給が求められる日系人労働力にとって、こうした事態はかなりのインパクトを持つ。そのため、筆者がインタビューした斡旋業者の多くが、基準の変更に対する不満を述べていた。

ケース51：仕事自体はあるが、若い人の多くが三世でビザが発給されないため、デカセギ斡旋はほとんどできなくなっている。現在の主力はパックスツアーで、大手のパックスツアーを委託で販売すると12%の手数料がもらえる。ブラジル国内のパックだったら、月収が500～600リアル（当時のレートで約3～4万円、最低賃金の4倍程度）でも分割払いで行ける。人気がある北東部のうち最も安いポルト・セグーロなら底値の8月には7泊8日で450リアルになる。

ケース52：現在、日本の不況で新規需要が少なくなり、従業員を最少人数に

してしのいでいる。需要が少ないだけでなく、ビザも発給されにくいいため、送り出し自体が難しい。

6. 結語にかえて

日本のバブル経済は、遠くブラジルにおいてもデカセギ・バブルを生み出した。そうしたバブルを体現するのがデカセギ斡旋業者であり、筆者がインタビューした業者のなかには、クリチバ市中心部の高層ビルを所有する者もいたし、1000坪の住宅を購入した者もいた。バブルが去ってビザ発給数も減少した現在、筆者が宿舎として利用した業者は、クリチバまでの夜行バス代を節約するために寝台バスではなく普通のバスを使うようになった。このようにデカセギ斡旋業界自体は収縮し、表舞台から消えようとしている。

しかし、デカセギのブーム期に、そして現在でも初めて渡日するデカセギ者に対して、斡旋業者を通じた移住形態が及ぼした影響の検討は、今後の重要な課題として残っている。過ぎ去ったことに対して仮定を試みても仕方ないことだが、斡旋組織がこれほど移住過程を支配しなければ、ブラジル人のコミュニティや社会関係の形成もかなり違ったものになっただろう。その意味で、欧米とは異なる商業型移住システムの特質を分析するばかりでなく、斡旋業者や彼らを使った日本企業が結果としてどのような型の移住や居住のパターンを生み出したのか、検証していく必要があるだろう。

〈注〉

- (1) 包括的なレビューとして、Grack and Fe Caces (1992), Massey (1990), Faist (1997) を参照。
- (2) アジア諸国で商業型移住システムが重要な理由は、以下の通りである。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。そのため、移動は単身者が中心になり、移民独自の「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（事例として、Caouette and Saito (1999), Eelens and Speckmann (1990), Singhanetra-Renard (1992)などを参照）。
- (3) 法的な問題について詳しくは、佐野 (1996) を参照。

ブラジル・パラナ州における日系人労働者斡旋組織

- (4) このときの調査について詳しくは、樋口 (1999) を参照。パラナ州調査の目的は、サンパウロのような都市部に加えて周辺部に存在する斡旋組織の調査を通じて、ブラジルにおける斡旋組織の包括的なデータを入手することにある。
- (5) 調査した3つの都市すべてが、そこで発行された新聞を持っている。前回 (98年2月) 調査で知り合った斡旋業者に今回コンタクトをとったとき、情報源として地元新聞の利用を勧められた。当初は、これがもっとも重要な情報源となった。
- (6) ここで「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。「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。
- (7) 母集団は38店舗であるが、支店を持つ業者もいるので少なくなっている。
- (8) 在クリチバ日本領事館の登録業者は調査時点で17社 (クリチバ7社、ロンドリーナ7社、マリンガ3社) であった。本稿では店舗数を基準としているので数が多くなっている。登録業者は、ピーク時には30社程度あったという。登録の要件は、(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)正規従業員の書類提出担当者がいることとなる。

〈文献〉

- Caouette, Therese and Yuriko Saito, 1999, *To Japan and Back : Thai Women Recount Their Experiences*, Geneva : IOM.
- Eelens, Frank and J. D. Speckmann, 1990, "Recruitment of Labor Migrants for the Middle East : The Sri Lankan Case," *International Migration Review*, Vol. 24.
- Faist, Thomas, 1997, "The Crucial Meso-Level," in Tomas Hammar et al. (eds.), *International Migration, Immobility and Development*, Oxford : Berg.
- 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.
- 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。
- Massey, Douglas, 1990, "Social Structure, Household Strategies, and the Cumulative Causation of Migration," *Population Index*, Vol. 56.
- Massey, Douglas et al., 1987, *Return to Aztlan : The Social Process of International Migration from Western Mexico*, Berkeley : University of California Press.
- Portes, Alejandro, 1995, "Economic Sociology and the Sociology of Immigration : A

- Conceptual Overview,” in Alejandro Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York: Russell Sage Foundation.
- 佐野哲, 1996, 『ワーカーの国際還流』日本労働研究機構.
- 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.
- 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.
- 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*, Vol. 48.
- 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*, Vol. 23.
- 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.

(付記)

パラナ州での調査にあたっては、複数の斡旋業者に宿を提供していただいた。そこで垣間見た業務が、本稿に役立っていることは言うまでもない。また、本稿は科学技術振興調整費による研究成果である。本稿のための調査は筆者単独で行われたが、大きくは梶田孝道、丹野清人、高橋幸恵の各氏との共同調査の一部である。本稿は以上挙げた助力の上に成り立っている。記して感謝したい。