

# 資料紹介：新産業アパレルの形成に関するインタビュー

—高度成長期前後，地方間(岐阜産地—富山)の既製服取引をめぐって—

根岸 秀行

## Materials: An Interview on the New Industry (Apparel) during Japan's postwar economic miracle

—Transaction between local agglomeration and local market—

Hideyuki NEGISHI

### Abstract

In the process of the remarkable restoration of postwar Japan, some New Industries established their position. This Interview shows us vividly the Apparel transaction between the Agglomeration in Gifu and the customer in Toyama during Japan's postwar economic miracle, and suggests why both sides merchants could get their fruits.

キーワード：新産業，アパレル，産業集積，地方市場

keywords：New Industry, Apparel, Local agglomeration, Local market

### I 本インタビュー記録の位置付け

第二次大戦後の昭和21(1946)年12月，一面が焼け野原となった国鉄岐阜駅前に，旧満州からの引揚者を中心とする集団によって，ヤミ市（通称ハルピン街）が開設された。駅前の一等地を不法占拠したこのヤミ市は同25年7月に解体されるまで，敗戦後の社会の混乱を象徴する存在であった。しかしその同じ時期，ヤミ市内部には，後に全国有数のアパレル（洋装既製服・被服）産地を担うことになる事業者たちが形成され始めていた<sup>1)</sup>。

元ヤミ商人らは，ハルピン街の解体によって駅前からやや離れた地区に移転したが，ほどなく，正規の繊維商人として立地条件に優れた岐阜駅前に復帰する。事業意欲旺盛な彼らはグループごとに自前の商店街を建設し，昭和26年12月に岐阜繊維問屋町連合会に結集し，さらに高度成長の波に乗って東京，大阪に次ぐアパレルの大産地を形成することに成功した<sup>2)</sup>。

筆者は，岐阜アパレル産地を中小企業集積の典型ととらえ，この形成要因について，オーラルヒストリーの手法を用い，文書資料とともに当事者へのインタビューに基づく追究を行ってきた<sup>3)</sup>。しかし，筆者を含むこれまでのインタビュー調査の聞き取り対象は，主に岐阜産地内部のアパレル経営者ら，な

いし自治体当局者であった。産地の外部からこの産地に出向いて商材として衣類を調達した当事者，小売・卸関係の経営者へのインタビューは見当たらない。

アパレルは，第二次大戦後の時点では，いまだ男子の普段着，女子の普段着，仕事着，外出着として定着していなかった。それゆえ岐阜アパレル産地の成長は同時に，岐阜から既製服の供給を受けた地域から，新商品市場および取扱い商人が成長するプロセスでもあったに違いない。

本インタビューは，例えば昭和30年代後半(1960年代前半)の岐阜産地興隆期，仕入のため訪れた人々の中に，比較的近傍にある富山の小売商が含まれていたこと，彼らの富山における販売の主力が岐阜商品であったこと，彼らはしかし，岐阜商品の仕入・販売を通じて成長する途上の昭和40年代後半(1970年代前半)，品質を理由に岐阜離れを明確にし，東京との直取引によって業況を拡大し始めたこと等を明らかにする。これらは，岐阜現地における当該期の記述・口述資料の内容を，富山の側から裏付けるものとなろう。

この意味において本インタビューの生き生きとした会話記録は，とくに東京オリンピックをはさむ昭和30年代～40年代の高度成長期に，岐阜アパレル産地の急成長に伴って，あるいはそれとの別離を

通じて、産地外の取引相手と地方アパレル市場が成長した事実を示すきわめて貴重な手がかりとなる。

## II インタビュー対象者について

Hh氏は昭和7(1932)年の生れ、昭和30年代初めからC社の経営を担ってきた。妻Hs氏は同11年生れ、経営面でも夫を支えてきた存在である。

現在も富山市内に本拠を構えるC社は、第二次大戦後の昭和21年に先代社長が富山市で開店、中心部に進出した同25年に株式会社化した。当初は大阪の日本毛織からのニット(毛糸手編み)が主力であった。やがて布帛(織物生地)取扱いで業績を伸ばし、昭和30年代の一時期に岐阜産地からアパレル(洋装既製服、被服)製品を仕入れ販売していた。

## III 記録の手法

Hh氏ご夫妻へのインタビューは平成27(2015)年4月24日、ご自宅で、匿名を条件として実施された。その際、聞き手(筆者)が語り手に大まかな質問項目のみを示し、基本的には両者の自由なやり取りの中で展開されるインフォーマル・インタビュー方式をとった。このため、本稿は、インタビュー時にICレコーダーで録音した会話をそのまま文字起こしたのではなく、岐阜駅前ハルピン街に関するところを抽出し、内容ごとに吊見出しを付けるとともに時系列化して整文し、さらに固有名詞を置き換え、カッコ内に補足を付した。本稿は、この原稿をさらにご夫妻に校閲して頂いた上で作成したものである。

なお、IVインタビュー中の「夫」・「妻」はHh・Hsご夫妻のことであり、「子息」は同席し適宜解説いただいたご次男(昭和41(1966)年生)、「N」は筆者をさす。文中の[ ]内はご夫妻が、( )内は筆者が補筆した箇所である。録音した会話そのものは音声ファイル化して筆者が保存している。

## IV インタビュー

### 1. 岐阜でのアパレル(洋装既製服、被服)製品仕入れと小売り：昭和30年代～40年代(1950年代半～70年代半)

N：岐阜に行き始める前、東京で仕入れることもあったのですか。

妻：最初(昭和30年代前半)、東京の横山町に少し行っていたけど、遠いからなかなかそうも行けません。岐阜だと、車はもう持っていましたから、朝暗がりに行って品物(アパレル)を積んで日帰りで帰って、そして夜か夕方に(自分の店で)売れますので。

夫：朝は、3時ごろに出て、川沿いに古川町を過ぎて岐阜に近づいたところで、大きな喫茶店で一服して行くんですよ。(岐阜には)朝の8時、9時には入ったね。私ら、(以前から)あの川筋をずっと商売にしております、岐阜も古川、高山まで(小売りに)行っていました。だから道筋は分かっているし、今と違って夜はそんなに車はようけ走っていない時代だった。スピードを出すのは危ないですけど、通い慣れた道だったんです。

岐阜駅裏の駐車場に車を入れて、2人で回ったんです。[その後も私は、(他店への)卸をやる以外に、(自分の店の品物仕入れのため)小売りの応援でときどき岐阜に行きました。]

妻：駅前にはずらっと商店が並んでいます。その奥さんたちが、東京でおしゃれなものを買ってくるんです。それを解体して、岐阜なりに安くつくり直すの。9時ごろになるとばあっとそれが並んで、即、売っているんです。現金を持っていかないと売ってくれない。(待っていた皆が)それを買うんですが、その(あり様の)すさまじいこと。

夫：朝、いの一番に駅のこの辺一帯に行って唾をつけてこないと、内容の良いのはすぐ売れてしまうわけですよ。私は運転ですが、行きは空荷で現金を持っていく。われわれみたいような人たちが各地から車に乗って買いにきてる。岐阜で買いつけて、服で一杯になって帰っていく。多いときは、1週間に1遍行っていました。もう、(富山に帰って自分の小売り)店に置く、売れる。置く、売れる、なので。

N：それは何年ごろのことになりますか。

妻：長男が生まれる昭和35(1960)年より前だから、昭和30年代初めからで、50年頃までやっていた。

N：昭和30年代の前半、岐阜の現金問屋街の取引先がどういうところだったか、覚えていらっしゃいますか。

妻：何十軒回ったのでよく覚えていないけれど、1つだけ覚えているのは、割と大きいのでMo社(廃業)とHa社(現在も存続)。Ha社のはベター

の商品（アパレル）。ベーシックとまではいわないけど下のほう、普通の商品ってことです。割とよく売れるんですよ。Ha社でいろんなものを買って集めてばあっと積んで、「これ、夕方までお願いね」といって、帰りにだあっと集めて（富山に）いくんですよ。

夫：LQ社（現在も存続）も行ったことがある。レディースだ。

N：昭和30年代に岐阜の方に行ったのは、こちら様の主力がニットから布帛製品に移るときとうかがいました。理由は現金で調達するのに便利で、距離的に割と近いのが良かったとのことでした。その当時、富山から岐阜に仕入れに行っているお店は他にありましたか。

夫：ありました。うちの筋向かい、それから2、3軒隣が岐阜の製品に力を入れました。その2軒ぐらいしかなかったね。

N：富山の中心街のお店で売るわけですね。昭和30年代当時、お店においていたレディース商品というのは岐阜のものが中心であったことになりませんか。

妻：（中心だったのは昭和30年代後半の）その5、6年のあいだだけね。

夫：そのころから、近くの2、3軒と（岐阜製品などで）競争しとっては駄目だと。

## 2. 岐阜アパレル製品のもの足りなさ：昭和40年代半（1970年前後）

妻：でも、そういうのを続けていまして、（昭和40年代後半になると）岐阜のものではちょっと品物的にももの足りなくなってきました。

N：もの足りないというのはどういう意味ですか。どうして、岐阜製品では伸びないと思ったのでしょうか。

妻：何よりも縫製。それとやっぱり、センス。利幅はまあまあだけど。単にダサい。最初行ったときは、そんなに（商品が出回って）ないし（気にならなかったけれど）。

夫：要するに、柄は違いますが、（岐阜は）どの店もかたちはよく似たようなものを飾っておるわけですね。まだ品物をみんな持たない、ものない時期だったのでない買ってくれましたけど（小売り）、（時代が下って皆が）だんだん1点、2点と持つようになったら新鮮味がなくなったわ

けです。（それに）現金で一遍一遍買いに行かなきゃならんでしょう。だから、岐阜の製品の仕入れをしょったけれど、頭打ちになってきました。これは、どこか新しいところを開拓しなきゃ、もっと新鮮ないい品物も仕入れなきゃならんと。

N：日本人の所得が伸びて、アパレルの消費額が増えるころですね。みんなぜいたくになってきた時期に、岐阜の製品じゃあ合わなくなってきたんですね。

妻：そうです。私は東京に行きますと、山貴（現在も東京に存続）とかキャラバン（現・株式会社キャラバン）とかあいうものをデパートとか東京の商品を見る。すてきなんですよ。縫製も違う。縫製は、ワールド（現・株式会社ワールド）なんか最高でした。この辺のリンクとかがいはびたーっとなってる。岐阜は、ダーツもずれてたり。ほどいて縫い直したこともあります。素人の奥さんたちがばあっと縫うだけだからね。機械も全部違うと思うんですよ。安くて見栄えさえ良ければいい。（最初は）それでよかったんですけど、だんだん、色とか縫製も私は嫌になってきたんです。

夫：うちら辺りも、それだけ進歩していったんですね。

妻：岐阜のMo社という、ちょっとしゃれたお店の奥さん。「昨日は朝から東京に行って、ずっと回っていっぱい買ってきた」と言った。私は、「買ってきたのを売ってよ」と言ったことがある。でも、自分用とは違うんですよ。東京の製品を買ってきて、それをほどいて、自分のところでやるんですよ。東京と同じデザインだから、ちょっとしゃれているのね。そんなことをして、安いしいいなどは思うけど、やっぱりどっか違う。デザイナーはいなくて、自分たちがデザインしてやっている。もう駄目だ、もう売る気しないと思って、東京に変えました。

## 3. 仕入先の転換、中央アパレルメーカーとの取引：昭和40年代～50年代（1960年代半～80年代半）

妻：（岐阜製品はもう嫌になって）東京の小売り、山貴とかマンションメーカーのちょっとすてきなところをやりたかって。そのころ、（富山にも）ジャンとかドンというお店があったんです。そこ

が（東京の品を）抱え込んで、やっぱり伸びていた。

夫：もう10年以上前に潰れましたけど。よく、うちへ偵察に来ておりましたね。

妻：私も偵察に行った。ああいうのをやればいいんだって。（昭和40年代に入って）本なんかで目につく東京の色々なメーカーのところへ行っていた。けれど、東京辺りのメーカーはただ行っても分けてくれませんよね。それで、東京の小さいマンションメーカーを当たって、現金買いを始めました。

東京の横山町、馬喰町にある有名なメーカー。まず最初（同40年代初）、一番良いキャラバンに行った。それとワールド（筆者注：ワールドの布帛商品展開は昭和51（1976）年から）。イトキン（現・イトキン株式会社）。その3つに目をつけたんです。ワールド、イトキンは、当時、もうすごかったですからね。（仕入れてくると）良く売れる。でも、なかなか商品を分けてくれません。ずっと回ったんですけど、でも、「うちは（ほかの注文が）入っています」といって、相手にしてくれない。

夫：何遍も行って、そこに置いてあるものを頼んで、拝んで、分けてもらったりしてきた。

妻：東京で最初に買ったのは、キャラバン。すてきなお店なので、入ってみたんですね。なんでもいいからやらしてと。そうしたら、3つほどブランドがある中で最低の大したことのないブランドから、「じゃあ、これならやってください」って、偉そうにねえ。それでも仕方ない。現金払って、それを買わしてくださいって。そして、それを店の一番前に置いたの。

でも岐阜よりもずっと良かったわ、全然違う。やっぱり、目立ってよう売れました。それを売ったあと、同じ色で同じスカート50本もぼんと追加してもまた売れるの。そんな風に一生懸命やっていたら、それを見て入ってきたのがワールド。

夫：私ども、あっちこっち、特に東京辺が中心で買いにいきました。向こうもある程度、うちの売る量も分かったからですかね。そうこうするうちに向こうから、ワールドだとかイトキンだとか、キャラバンとか、レナウンとかの出張員が（富山に）偵察にきたわけです。

ワールドは小売り向けだけだったんですけど、店を改装した昭和45年、秋の第1回目の製品で

インに着るとつくりのセーター、毛糸で編んだのだけでも一度、1,500枚ほど買ってきました。

妻：「売ってくれ」って、向こうが来たんです。ワールドなんか、（最初に）買いにいったとき鼻にもかけてくれなかった。「いやあ、（もう注文）入っていますから駄目、駄目」って言われてね。それなのに、部長という偉い人を3人ほど連れて、店にぞろぞろって入ってきたの。「どこですか」って言ったら、「ワールドです」って、ええーっと思っぴっくりした。やらせてくださいって向こうから言ってきた。それで、もう飛びついてやったの。

ワールドも、ちゃんと見ているんです。ワールドっていうのは、キャラバンから出ていった若手が伸ばした。キャラバンの先代の社長は、ずっと各国を回ってヨーロッパからいろんな素材を仕入れてきて、すごく凝った商品を出した。そういうお店なんです。

夫：（昭和45年に）店も斬新な構えにしておったものですから、これなら売ってもいいということで、展示会の案内をくれたり、現金を持っていかなくても月締めで精算で品物を送ってくるようになった。その後、先代が亡くなった頃（昭和54年）から、東京へ（の本格的な）切り替えが始まったんです。

N：現金取引から変わってきたんですね。

夫：その代わりに、圧力がかかってようけ買わなきゃならなかったんですよ。うちも一服しておったんですけど、やっぱりようけ買えば一生懸命売らなきゃならんから。じっさい、お客さんも（富山中心部の）店舗を斬新な構えにしたもので来てくれましたね。

N：すごく繁盛したんですね。

夫：一番繁盛したのはその頃、昭和63年。売上が年商6億円までいきました。

#### 4. 岐阜アパレル製品の小売比率の変化：昭和30年代半～平成初（1960年代～90年代半）

N：昭和30年代の岐阜の取引の段階に、卸はやってらっしゃいましたか。年商として、小売りの比率はどのくらいだったでしょう。

妻：そうです。小売と並行して、卸は五泉（新潟県）のニットとか、そちらのものやっておりました。が、仕入は全然違っていましたね。

夫：小売りが3分の1ほどですね。卸が3分の2。  
N：その小売りの中で、岐阜はどれくらいのパーセンテージでしたか。

妻：一番最初の1, 2年は100%で、2階の毛糸の小売と半々でやっていたけどこれは途中でやめた。それから、(富山中心部の自分の)店全体の売上のなかの岐阜の割合って、だいたい80%ぐらいだった。でも、だんだん東京のものを入れるようになったから、仕入れはだんだん減った。それはなぜかいうたら。キャラバンとかワールド。その辺が入ってくるともう全然、違っているし、岐阜の方は全然。ぱっとやめましたよね。

夫：少なくなっていく分、東京のものが入ってきたってということだね。

N：なるほど。そこら辺が岐阜のアパレル企業の転業が始まる頃です。その過程で富山で衣服・アパレルの売上がたぶん上がって富山中心部が繁栄する過程と並行する。

子息：一時期(昭和60年代)、もう7割、8割はアパレルの店でしたから。

N：こちらさまが繁盛したから、アパレル小売店が富山中心部でどんどん増えていったという感じなんですね。

妻・子息：そうですね。

夫：そのころは、もう元旦、2日の売り出しですわね。それは(富山の中心街は人出で)通れないくらい。もう、体と体とぶつかるぐらい、そういう時代だった。

妻：お釣りに出すのも、こうやって。10人ぐらいで、卸部からみんな、手伝いに来てもらっていたわ。

## 5. 店舗改装と東京取引の拡大：昭和40年代半(1970年前後)

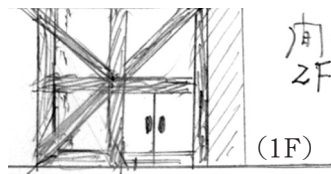
N：昭和45(1970)年の店の改装というのは、大きな転機だったのですね。

妻・夫：そうです。

夫：私の店は、富山中心部の通りですけど、入口が看板みたいなデザイン。普通だったら、ドアがついてウインドーがあるでしょう。私のところは、入口を1つの看板の様にした。市田(現・市田株式会社)の大阪のブドウの宣伝課の大将が、どこも一緒ではメリットがないとデザインしてくれたんですよ。この入口を1つの看板としてやればどうか。だから、こういう幅の斬新なかけ押し

にしたりして。

妻：素材にインド砂岩っていうインドの石を使ったんです。大阪のデザインがいいってお願いしたんです。ワールドの商品を入れましたら、ワールドから3, 4人、ディスプレイに(アドバイス)来



てくれる。もう生きて出てくるような、本当に素晴らしいディスプレイしてくれた。それを見て、一見さんがみんな店に入ってきてくれたんですね。

それから、(富山中心部の他の店が)うちのワールド(商品)に目をつけて、あっちでもこっちでもやりたい、やりたいって。ワールドがブランドを設けているんな部門をやり出したのは、それからです。

子息：つまり、うちは(既に)ワールドのあるブランドをやっているんで、そういう話(たとえば富山中心部の他の店からの納品依頼)にあわせてワールド自身がブランドを増やしていったって、そうした店に入れるというわけです。

夫：そうすることで、ワールド自体も伸びていったんです。

N：富山中心部でも、こちらのお店に影響されこちらを起爆剤にして、東京とつながったファッションブルな店が増えていったことになる。

妻：そうです。でも、(ほかの店が)必ず見に来て、メーカーをとられるので(困る)。すぐそのブランドが(競合店に)入ってしまうんです。

ワールドの商品が、今回の秋は何色を出すかっていうのは、みんな興味があるの。ワールドの展示会の後、市田の仕入れによく行ったんですが、そうしたら、デザイナー部長やみんなが集まってきて、見本を出して、「奥さん、ワールドは何色でした」って。だから、「これがメインで、これが何々」って言ってやる。すると(市田は)そのまま、つくるの。そうしたら、また売れるんです。

N：ワールドが色を決めている感じになるんですか。

妻：ワールドが、アパレルの最先端を行っていたんです。商品の色目、今年はネイビーいうたら、もうネイビーが紺色がぶわっと出る。昭和45年か

ら50年代ぐらいが最高でしたよね。あのころのワールドいうたらね、もうすごい。

夫：それが今、みんな、音沙汰がなくなりましたね。

子息：やっぱり、樫山ですよ。オンワード、組曲とかね。

妻：樫山っていうとデパート商品だった。最初、小売りのちょっとこういったところはいれない。

## 6. 東京アパレル製品の「仲間卸」拡大と手形：昭和40年代半（1970年前後）

N：店を直した昭和45（1970）年ごろの年商は、どのぐらいだったんですか。

夫：昭和47年で3億2,000万円ほどですね。その後（昭和63年の年商6億円の時期には）、小売りと卸部門を分けていました。後で今の所（富山市内）へ変わっていったんです。やっぱり商売は伸ばさなきゃならんから。全部で、そのころ17、8人おったかね。やっぱり、資金的に大変だったんですよ、もうけなきゃならんし。伸ばす上においては車も増えてくるしね。あの周辺で自動車を止めるところは、今のところしかなかった。

子息：つまり、「仲間卸」っていう商売をやっていたんです。昔のウチと一緒に、町の路面店があるじゃないですか。路面店ってメーカーに直接買いにいけないもんですから、うちが仕入れてそれを売ると。それを「仲間卸」っていうんですね。

夫：東京などの製品の「仲間卸」は、昭和40年代からやっておりますね。

妻：岐阜から持ってきた製品は、小売りだけ。それを「仲間卸」なんてすることはしません。また別に（東京の製品だけ卸を）やるんです。

子息：「仲間卸」をやり出したきっかけは、結局、東京のそういうところと取引し始めたもんですから、買った製品を他のところ（路面店、小売店）にも卸しましょうと。

妻：「仲間卸」のときは、新潟の五泉のニットなど専門に作ってる機屋に直接買いにいった。

夫：一番最初は五泉へ買いにいったんですが、桐生や甲府も行きました。みんな、糸、毛糸、羊毛の製品を近くで作るところ。やっぱり、値段がこなれているんですよ。

N：御社で小売りと卸の両方の部門をつくった始まりは、いつ頃のことでしょうか。

夫：始まりは昭和36、37年頃です。小売は、女連

中がやっている。私はもう外販（卸部）ばかりですわ。

妻：卸部門の取引先は、今はないですけどマルマツの市田とか、ほとんど大阪のそういう問屋。それに五泉とかでしたよ。小売部の方は私だけで、東京のイトキンとかワールドから仕入れました。

子息：平成27（2015）年（現在）では「仲間卸」もやっていますが、4店舗ある小売のほうが売上は多いです。ただ、「仲間卸」は年々、じり貧ですわ。昔は、こちらのほうが多くなったときもあったんですが。

N：手形取引は何年ごろになりますか。岐阜の製品はちょっともの足りないということで、昭和40年代半ばにファッションブルな東京と取引をした際には、現金で仕入れたのですね。

妻：最初、昭和45年に店を改装したころ、馬喰町のキャラバンとは現金取引でしたねえ。

N：45年には現金取引だったけれど、店舗もきれいになり、富山の販路としての位置が上がってくると、東京のメーカーのほうから販売員が来てくる。そこら辺から信用がついて、手形の取引が始まるようになるんですか。

夫：手形に至るまで、少しは現金が要求されるんですよ。その残りは手形でも良いでしょうって。だから、卸で手形取引が始まったのは、東京と取引が始まった頃からだね。（いっぽう、岐阜など）現金で買ってきたものを卸しても、現金回収まで長くかかって合わない。

子息：（何故なら）「仲間卸」をやる川下（小売り）のお客さんっていったら、ほぼ手形なんで。東京と取引するようになったときは、まだ現金だと思えますが。

## 7. アパレル以外の営業一毛糸小売、ニットの製造・御一：昭和20年代末～50年代（1950年代半～1980年代半）

N：先ほど大阪の話がありましたが、昭和20年代の初めに毛糸を仕入れて小売したのですね。毛糸取引は、（昭和30年代半に）岐阜との（布帛の）取引が始まってからもずっと、やっていたんですか。

妻・夫：昭和50（1975）年ぐらいまで、やっていました。

子息：毛糸をやって落ち込んできて、今度、ニット

を入れて。また落ち込んできたので、布帛製品を入れてうまく転換したという。さっきもいいましたけど、昭和50年ぐらいまでは、ブティックの一番奥にちっちゃい毛糸売り場も残っていたんです。

夫：ありました。毛糸は一時よう売れました。

妻：(お客さんに)毛糸の編み方を教える、編み物学校がたくさんあった。私のところは、工場も護国神社の前のほうにありまして、お客さまから注文いただきました。工場は、私たち結婚する昭和31年より前から。創業と一緒に毛糸を始めてすぐの昭和27、28年からずっとでした。

夫：立ててこうやるやつね、ラーベンっていう(緯編の)機械を15台ほど入れて、例えば、「この色でやってほしい」とか、「セーターが欲しい」って言われたら編んでいた。工場をやめたのは、昭和59年になっとるね。要するに、太物、細物、いろいろあって、やればやれたんだけど合わなくなった。それよりもできたもん買ってきたほうが勝負が早いとなったんですよ。

子息：結局、世の中のアパレルが、ニットから布帛に変わっていったんですね。

夫：昭和30年代後半からずっと、五泉、大阪辺のニットを仕入れては、うちへもって来てラベルで値段つけて、卸で売った。売っているところは県内、飛騨の古川、高山のほう、あと新潟は柏崎、新津まで商売に行っていました。今も商売に行っていますが、主は小売で売っとるんです。

N：そういう(五泉から新潟への)流通ルートは、新潟の地元業者がやってもよさそうに思えるのですが。

子息：五泉からいうと、新津ぐらゐまで。柏崎って、結構遠いんですよ。それで、うちの方がたまたまはまって、いまだに行っています。

N：昭和30年代に、富山でそういうこと(「仲間卸」)をやっている業者さんはどのくらいあったんでしょうか。

夫：地元で売っているところは、本当の2、3軒でした。あと、金沢からよく来ておりました。セーターものの卸をしているところは少なかった。やっぱり、多少の競争はありました。でも、うちの店の販売員は5、6人おりましたから。それと並行して、ニッケ(日本毛織株式会社、現ニッケグループ)の毛糸、カネボウ(旧カネボウ株式

会社)の毛糸の代理店にもなったんですよ。

子息：ほかには個人商店で1人でやっただけ。うちは会社組織で何人も従業員を雇っていたので、いろんなところまで足を伸ばせたっていうことですね。

夫：毛糸ではよそに負けなかった。夏場に製品を売らんときは、みんなで毛糸の販売に行っただけですよ。富山県では、うちの毛糸の販売量が一番だったんです。だから、ニッケもうちに力を入れてくれています。ある時期には、車を1台提供してくれました。

(以上)

## 注

1) これは、岐阜駅前ハルピン街に参集した引揚者集団が、「国民国家」日本に再統合される過程でもあった(根岸2016)。

なお、アパレルという言葉が高度成長期前後に用いられることはない。しかし、本稿が、筆者の一連のアパレル産地形成史研究の根拠資料であることを示す為、被服、衣服ないし既製服という同時代の表現を、敢えて「アパレル」に統一する(拙稿『岐阜アパレル産地の形成』、『国際政治モノ語り-グローバル政治経済学入門』等を参照)。(根岸2003・2011)。

2) 岐阜問屋町関係団体が編纂した記念史でも、岐阜駅前ハルピン街をアパレル産地化の出発点におく評価がなされている(岐阜既製服産業連合会1970)。なお『岐阜県史』及び『岐阜市史』参照。

3) 岐阜アパレル産地形成の黎明期に当たる駅前ハルピン街に関する成果として、根岸らの業績がある(根岸2003・2012)。

## 文献一覧

岐阜既製服産業連合会『岐阜既製服産業発展史』、1970年。

根岸秀行共編、『岐阜アパレル産地の形成—証言集・孵卵器としてのハルピン街—』、成文堂、2003年。

根岸秀行、「アパレル」(佐藤幸男編『国際政治モノ語り-グローバル政治経済学入門』、法律文化社、2011年、所収)。

根岸秀行、「戦後ヤミ市の事業継承—岐阜県引揚者らのオーラルヒストリー—」『岐阜女子大学地域文

化研究』, 第29号, 2012年。

根岸秀行, 「戦後岐阜の引揚者集団における住宅開発」『富山大学人間発達科学部紀要』, 第10巻第2号, 2016年3月。

\*本稿は科学技術研究費基盤研究C・課題番号26380424「戦後の地域復興と産業集積の形成をめぐる動態分析—岐阜アパレル産地について」(研究代表者根岸秀行, 研究分担者丸山幸太郎)の成果の一部である。

本稿掲載につき, インタビュー対象者の許諾を得ている。

(2016年5月20日受付)

(2016年7月11日受理)