



日本海域研究

Japan Sea Research

Vol. 53 2022

金沢大学環日本海域環境研究センター
Institute of Nature and Environmental Technology
Kanazawa University

目 次

【論 文】

白石弘幸

 外食企業の海外事業とコロナ禍

 －北陸発ラーメン店のアジア戦略と人材育成－…………… 1

金岡克文

 戦前沖縄の庶民金融の構造…………… 19

【資 料】

澤田明宏・石田聡史・小林 航・野原幸嗣・平松良浩

 能登半島西方海域における3次元地質構造モデル …………… 41

「日本海域研究」投稿規定…………… 51

CONTENTS

[Original Articles]

Hiroyuki SHIRAISHI

- The COVID-19 Crisis and the Overseas Businesses of Japanese Food Service
Companies: Business Strategies in Asia, and Human Resources Development
in Ramen Restaurant Chains that are Headquartered in the Hokuriku Region 1

Katsufumi KANAOKA

- Financial Systems and Institutions Used by the Common People in Pre-WWII Okinawa 19

[Materials]

Akihiro SAWADA¹, Satoshi ISHIDA, Wataru KOBAYASHI, Koji NOHARA
and Yoshihiro HIRAMATSU^{1A}

- A Model of a 3-Dimensional Geological Structure off the West Coast of
the Noto Peninsula, the Sea of Japan 41

- Instruction to the Authors 51

外食企業の海外事業とコロナ禍 ー北陸発ラーメン店のアジア戦略と人材育成ー

白石弘幸^{1*}

2021年9月27日受付, Received 27 September 2021

2021年11月22日受理, Accepted 22 November 2021

The COVID-19 Crisis and the Overseas Businesses of Japanese Food Service Companies: Business Strategies in Asia, and Human Resources Development in Ramen Restaurant Chains that are Headquartered in the Hokuriku Region

Hiroyuki SHIRAISHI^{1*}

Abstract

Since its first appearance in late 2019 and then rapid spread around the world in early 2020, the COVID-19 crisis has affected almost every global business transaction and activity. The overseas businesses of Japanese companies have not been an exception to this phenomenon. This study aims to explore an actual case study that focuses on sustainability management and business strategy. By examining issues such as international human resource training and international knowledge transfer during the COVID era at two companies, Hachi-ban Co.,Ltd. and the Tentakaku Co.,Ltd., this research provides insights into how they successfully adjusted and adapted to the changes created by the pandemic. Both companies, headquartered in the Hokuriku region, manage ramen (Chinese style noodles) restaurant chains in Japan and abroad.

Such Japan-based food service companies are suffering from a decline in business due to the COVID-19 downturn, and the crisis has had a negative impact on their overseas businesses. To deal with the challenge, Hachi-ban Co.,Ltd., for example, has been accelerating the localization of human resource management. This means that as franchisees in foreign countries implement education and training programs, they do not depend only on instructors from Japan, but utilize local personnel for this task. As a result, overseas businesses have become more independent. Meanwhile, turning to the Tentakaku Co.,Ltd., it has been showing its real ability to adjust to changes in its environment under the impressive leadership of a talented and creative head manager. Despite COVID-19, the company has also maintained its reputation by winning four consecutive championship titles at the Tokyo Ramen Show, the largest ramen festival in Japan

Key Words: Asia, COVID-19, customer service, education and training, human resources, international management

キーワード: 人材, 国際経営, 教育訓練, 新型コロナ, アジア, 接客

¹ 金沢大学人間社会研究域経済学経営学系 〒920-1192 石川県金沢市角間町 (Faculty of Economics and Management, Institute of Human and Social Science, Kanazawa University, Kakuma-machi, Kanazawa, 920-1192 Japan)

* 連絡著者 (Author for correspondence)

I. はじめに

日本企業にとって中国および東南アジアは人件費の安い生産基地という性格が強かったが、これらの経済が発展し国民所得が増大するにつれ、市場としての注目度が高まっている。特に日本国内の市場が飽和している外食企業にとって、アジアは有望な進出先となり、中国や台湾、マレーシア、タイ等に店舗を展開する企業が増えている。「数々の外食企業が、少子高齢化が深刻化する国内状況を意識し海外進出を加速させている」のである（Kim, 2021）。すなわち中国に加え、ASEAN 諸国の経済が成長するのにもない、日本企業は「当該諸国・地域を生産拠点としてだけでなく、消費市場と捉えるようになってきている」ため、「日系の流通企業やフードサービス企業による当該諸国・地域への進出は広がっている」（大崎, 2019）。そしてこのように企業の活動が国境を越えて、経営が国際化すると、ヒト、モノ、カネ、情報の流れ、これらのマネジメントも国境をまたぐ形で行われるようになる。

こういう状況下で、「外食企業の国際化戦略に関する研究も増加傾向にある」が、「外食企業の国際化戦略に関するメカニズムの解明は、製造業などに比べると遅れているのが現状である」（Kim, 2021）。特に「サービス論の観点から外食企業の国際化戦略について議論した研究は非常に限定的である」（Kim, 2021）。端的に言えば、物理的なモノの売買と異なり、顧客満足度に対するヒトの要素、人的ファクターの影響が大きいということが、外食企業の国際経営に関する理論的分析を難しくしている。外食ビジネスが食品販売業ではなくサービス業に分類されるのも商品の生産・提供に人的要素が大きく介在するため、製造や小売流通とは違った視点の分析がそこでは必要となるのである。

このため、こうした外食企業のアジア進出に関する国際経営の研究も一部では行われているものの、分析・解決が必要な問題が複雑で、相対的に探究が遅れているのはヒトに関係する領域である。すなわち「すでに進出している日本企業からは、人材確保の難しさが指摘されており、かつ人材・ビジネス教育の具体的な実態も未解明な点が多い」（大崎, 2019）。

そこで、本論文では石川県金沢市に本社を置く外

食企業である株式会社ハチバンと富山県射水市に本社を置く株式会社天高くに対する調査を行うことで、外食企業のアジア戦略と海外人材育成のあり方を探る。両社ともラーメン店の運営企業であるが、札幌や博多と異なり自社の商品カテゴリー（ラーメン）に関して地域ブランド力の後ろ盾を持っていない。そういう両社がコロナ禍の影響をどのように受け、どう対応しているのかについて研究を行う¹⁾。

II. 外食企業の定義

本研究でいう外食事業とは、食事をする空間と食品（料理）の両方を提供する一種のサービス業をさす。それを事業として営み収益を得ている会社が外食企業である。言い換えればこれは、本人または家族の調理によらない食事とそれを飲食する場を提供する企業である。

田村（1991）によれば、この外食企業の店舗における労働は次のように説明される。そこでは飲食の空間提供とともに、「食事に必要な調理作業が、家庭外の労働として」行われ、こういう調理労働と食事提供に付帯する労働に対価が支払われる。そして当該一連労働には以下のものがある。すなわち「まず、献立を考える頭脳労働と、その献立を料理として作り出すための食材料の調達労働がある。次いで生鮮食品およびある程度加工されて貯蔵状態にある加工食品、これらを材料として食事の時刻のタイミングをはかりながら作業を進める調理労働がある。また料理を食卓に運んだり、下げたりするなどのテーブルサービス労働があり、食事の後片づけ労働もある」。このうちテーブルサービス労働については、「全部の労働を外食産業側で行う場合と、一部を行わない場合（セルフサービスの場合）がある」（（ ）内の補足は著者による）。テーブルサービスをすべて行う企業のなかにも、「実用的なサービスを効率的に行う方式のファミリーレストランもあれば、高度なサービスを行う高級レストランもある」。

外食事業の業態としてはこのようなファミリーレストラン、高級レストラン（ディナーレストラン）のほかに、テイクアウトを一部取り入れ、また短時間での料理提供に重点を置いたファーストフード、酒類を提供し飲酒を可能としているパブ・居酒屋、ソフトドリンクの提供に重点を置いた喫茶店が

ある。ファミリーレストランはさらに和食系、洋食系、中華系、焼肉系等に分類される。本稿で事例研究の対象として取り上げる株式会社ハチパンと株式会社天高くはこのうち、ファミリーレストランの中華系に位置づけられる。いずれの業態もコロナ禍の影響で売上は下落し、「回復への出口はまだ見えていない」という状況にある（日本フードサービス協会、2021年6月25日）。

外食ビジネスではこのような調理労働、テーブルサービス労働（接客）、これらに付帯する労働、および調理した食品（料理）が提供されるとともに、先に述べたように、これを飲食する空間（場所）が設置される。そして顧客は提供された食品をその空間、すなわち店舗で食べる。したがって持ち帰り弁当、いわゆる「ほか弁」等テイクアウト型ビジネスはこれに含まれない。これは料理品小売業という別カテゴリーの事業（業界）と見なされる。ハンバーガーやフライドチキン、ドーナツの販売企業の場合、売上に占めるイートイン比率が50%以上の場合は外食業、テイクアウト比率が50%以上の場合は料理品小売業である。つまりここでは「何々という料理が外食か否かというよりも、どのような店でのように販売されているか」が重要なのである（村本、1995）。

入場制限のある施設と特定法律で監督されている事業も除外される。前者の例は有料道路のサービスエリア内の飲食施設、駅構内のそば・うどん店、パチンコ店等の遊戯店、野球場・サッカー場・ゴルフ場・劇場等の飲食施設である。これらは外食業には含まれない。後者の例は、旅館法で規定されているホテルや旅館、風俗営業法で監督されているキャバレーやナイトクラブである。

なお本研究で取り上げる外食企業、株式会社ハチパンと株式会社天高くが扱っている料理（商品）はラーメン、厳密に言えば日本ラーメンである。その特徴は鶏がらや豚骨、煮干、昆布などを入れて煮込んだスープを小麦粉で作った麺とともに器にたっぷりと入れ、メンマやチャーシュー、味付け玉子、ねぎ等の具材を上に乗せてトッピングするのが特徴で、これは中国の郷土麺や刀削麺とは別物と見るべきである。日本のラーメンが中国の麺文化の影響を受けていることは言うまでもないが、中国の麺料理で、「日本のラーメンのように、スープの味を工夫している

ものはかなり少ない」（徐、2017）。中国の郷土麺や刀削麺は基本的に塩味であるのに対し、日本ラーメンには塩味だけでなく、しょうゆ味、みそ味、豚骨味、その他があり、先にも触れたように、「材料を工夫して煮込んだ、うま味のあるスープは日本のラーメンの特徴である」（徐、2017）。

Ⅲ. 外食企業と接客品質

前章で見たように、外食企業が生産し販売する商品が製造業や小売流通業のそれと異なるのは、料理というモノ（物品）だけでなく、それを消費する場所と接客サービスが付随する点である。そして後者の接客は、ロボットの導入も一部で試みられているものの、ほとんどの企業・店では現在、人間により遂行されている。すなわち「外食産業における製造物、それは料理でありサービスであるが、これは人による影響を大きく受け」る（浅井・越島、2008）。

この接客は、一般的には、外食ビジネスにおいて以下のプロセスをたどる。「まず顧客を出迎える。そして注文を受け、料理を提供する。顧客が食事をしている間、店内を巡回し食事の終わった皿をさげたり、空になったグラスに水を注ぎ足す等のもてなしを行う。顧客が席を立つと、会計をし、次の来店を促すため、感じのよいあいさつをしたり、クーポンを渡したりさまざまな行動を行う」（浅井・越島、2008）。そして、「態度の良い従業員に出された料理と、態度の悪い従業員に出された料理ではおいしい、おいしくないの判断基準が変わる」（浅井・越島、2008）。このようなことから、料理そのものもさることながら、このヒトによる接客サービスの品質が顧客満足度を左右し、その企業の収益力や競争優位性にも大きく影響することになる。

このような接客のクオリティ（品質）において、日本の外食企業は「世界に誇る高いレベル」（竹中ほか、2010）にあると言われる。あるいは「日本のサービス業における接客は、販売店、飲食業、航空会社に至るまで、世界でもトップクラスである」（渡辺、2007）という言い方もなされる。

このような高い接客品質の基礎にあるのは、日本古来の「おもてなし」の精神である。すなわち日本では中世より「おもてなし」の精神、これを重視する価値観や伝統が醸成され受け継がれてきた。先行

研究によれば、このように日本で「おもてなし」の精神が育まれ継承されることとなったのは、武家社会で発展した文化と慣習、特に茶道によるところが大きい。すなわち茶道はおもてなしの美学として成立し発展してきたのであり、「一期一会の『おもてなし』『作法』は、茶道の神髄と言える」（武田，2013）。現代でも和室の様式に影響が色濃く残っている書院造は茶室と関係深く、その茶室はもともと「日本式の茶道に従って行う茶事の主催者（亭主）がお客様をお招きし、『おもてなし』を行うために作られた施設である」（武田，2013（ ）内の補足は武田による）。

日本の外食企業はこの世界一と言われる高い接客品質をもってアジアなど海外進出を進めてきたと考えられる。往々にして日本人はこういう接客品質の高さをあまり強く意識しておらず、飲食店や小売店の従業員の態度を特別だとは捉えていない。店舗のスタッフが客に丁寧に接するのは当たり前と思っている。ところが、海外ではこれは差別化の源泉になりうるし、集客力にもつながりうる。実際、「日本人にとっては当たりのサービスが、現地の人々にとっては特別なものとして満足や感動をもって受け入れられている」節がある（陳・加藤，2013）。また海外に進出している日本のサービス業企業も、店舗オペレーションや提供商品の現地化を進めつつ、「日本国内で磨いた日本的サービスを武器に進出先の内需を取り込もうとしている」（陳・加藤，2013）。

そして日本的サービスの中核である「日本的接客サービス」とは、前述した日本古来の価値観に根ざすおもてなしの心を提供する接客である（陳・加藤，2014）。より具体的には、「接客場面で考えると、顧客の欲求に対して、もてなす心によるきめ細やかな気づかいを行うことである」（陳・加藤，2014）。このようなことから、「『日本的接客サービス』とは、『おもてなしの心を反映したきめ細やかな気づかいの接客』と定義できる」という（陳・加藤，2014）。

ただし日本的サービスを武器に海外市場に参入する、あるいは実際にアジアに進出していると言っても、このような「おもてなしの心を反映したきめ細やかな気づかいの接客」をマニュアルや映像による研修で、きちんと現地の従業員に伝えられるであろうか。既に海外展開を行っている企業は、このよう

な接客サービスをどのように移転したのであろうか。この移転に際し、日本人の研修講師を現地に派遣したり、あるいは海外の従業員を日本に呼んで研修を受けさせるといった国境を越えた人の移動はあるのだろうか。仮にあるとしたら、コロナ禍でどのような影響を受け、それにどう対応しているのだろうか。

IV. 接客ノウハウと商品の国際移転

外食企業は日本のサービス業の強みである接客サービスを現地にどのように移転すればよいのであろうか。また外食業界の現実企業は実際にこれをいかなるプロセスで移転しているのだろうか。すなわち前章で述べたように、日本の接客品質は高く、外食業界ではこれが海外進出の際に橋頭堡、参入の土台となりうるものの、実際問題としてこれを担う人材の採用と定着をめぐる難しさ、教育訓練の難しさという二つの課題がそこにはある。外食ビジネスでは、ヒトの要素、すなわち接客にあたる従業員のスキルや態度が顧客満足度、当該企業の収益力や競争優位性に影響するので、これらに関して優れた人材の確保（定着）、また教育研修が重要である。そして新しいノウハウの習得を拒まらずにこれを進んで受容する人材の方が教育訓練の効果は大きいし、またその人が長期間勤続することで技能の伝承と体得は進むのであり、定着率が悪いと人材育成が進まないから、これら人材の保持と教育訓練は密接に関係している。

ところがアジアにおける両者の困難性が先行研究では報告されている。すなわち「アジアでは外食業界に来自る優秀な人材が不足しており、またジョブホッピングも日常的であり、継続的な人材育成が図りにくい傾向が強い。特に外食チェーンの場合は多店舗展開が前提であるため、店舗の増大と共にいかに継続的に店長候補となるマネージャークラスの人材をどう育成していくのが課題となっている。（中略）この課題は多くの日系外食企業にとって最も解決が困難な課題とされている。この人材育成への対策としては、給与面や昇進面でのインセンティブの拡大や福利厚生の実施などがなされているものの、目立った効果が出ていないのが実態である」（川端，2014）。また別の先行研究でも、「そもそも現地従業

員にとって、日系企業への就職自体がジョブ・ホップに使われやすい傾向にある。例えばボーナスをもらえば退職するのも当たり前という人たちも多く存在する」という実務家の発言が紹介されている（大崎，2019）。このため、企業の間には「人材流出が激しいため、『教育することは無駄』と割り切る」風潮もあるという（大崎，2019）。

資質や能力、意欲の高い人材を採用し定着させられても、個人的スキルとして体得される性格が強く文書化しにくい暗黙知、経験知をどのように伝えるかという問題もある。メニューの見せ方やオーダー（注文）の取り方等に関する形式知はマニュアル化してこれを習得すればよいが、おもてなしの心や顧客の好感度を高めるような物腰といった暗黙知は伝えるのが難しい。

日本企業の高い接客品質の根底や源泉には、こういう暗黙知が含まれている一方、これを文書やメール、動画コンテンツ、テレビ会議で移植することは困難である。村上（2013）はこれを次のように説明している。すなわち「暗黙知を地理的距離が離れた拠点間で共有するには、情報通信技術だけでは十分ではなく、（中略）フェイス・ツー・フェイスのインタラクションや、情報通信技術を補う何らかの人の関与が必要であり、人材の国際移動が果たす役割があると考えられる」。これには日本側の社員が海外に赴いて指導するとか、マネジャーとして現地に滞在するという場合と、海外の従業員が教育訓練を受けに日本に来るという場合がありうる。ただし、このようなヒトの国際移動にともなって、「受入側の組織において文化的多様性が生まれ、そのことによりコンフリクト等の問題が発生する」こともある。また「日本人の英語力が高くないために、誤解が生じたり細かなニュアンスを伝えられなかったりすることがある」。このようなトラブルや摩擦のリスクはあるにせよ、ヒトは「知識のキャリアー（carrier）」「海外拠点と日本拠点との間の知識の移転・交換のチャンネル」という役割を担いうる。

しかし、同じ村上（2013）によると、そもそも「ヒトは最も国境を越えにくい資源といわれ、国際移動を行う個人にかかる負担は大きい」。たとえば「移動する人材が必ずしも異文化に適応できるとは限らない」というリスクもあり、実際、日本から海外に派遣された日本人、研修を受けに日本に来た外国人

が、「適応できずに任期の途中でそれぞれの国に帰国してしまうことがある」。ましてやコロナ禍では、ヒトの国際移動が厳しく制限され、こうした日本人派遣または海外現地従業員の来日による接客ノウハウの移転が困難となった。

なお外食企業が提供する料理（モノ）については、現地のものを取り入れるという戦略と、接客サービスと同様に、本国で開発し提供しているものを移転するという考え方がある。もちろん本国で提供しているものを現地のニーズに合わせて修正するという折衷的な方法もありうる。

このうち本国で開発したものを国内市場の成熟化に際して海外に移転するのが企業の国際化の動機であるとしたのが、プロダクトサイクル仮説である。そこでは当該商品カテゴリーの科学的知識、たとえば物理学、化学、生物学の知識、その他の知識に接近しやすい国において新製品創造（generation of new products）がなされると仮定されている（Vernon, 1966）。またこの仮説の土台にあるのは、「ある製品に対する需要が増大するにつれて、通常、その製品の標準化が起こる」（Vernon, 1966）という経験則である。ただしここで標準化（standardization）というのはいわゆる業界標準の成立ということではなく、成熟化（maturing）の次に来るプロダクト・ライフサイクル上のステージ（局面）のことであり、むしろ意味的には需要の伸びが止まることによる市場成長の頭打ち、または需要の全充足、すなわち市場の飽和に近い。個々の生産者による差別化の努力は行われる一方、規模の経済性が追求される過程でその国全体の当該製品の生産量は需要量を上回るようになり、その超過分が他の先進国、発展途上国向けの輸出となって国際化が生ずるのである（Vernon, 1966）。そしてこの過程で、開発された新製品が途上国を含む世界の国々に伝播していく。さらにはやがて途上国で当該製品の生産が始まり、発明国に逆輸入されるようになる。典型的には、アメリカ合衆国で開発された工業製品にこのようなライフサイクルが見られるという。

翻って、経営管理のスタイルやノウハウの移転について言えば、本社（本国）から派遣された者が現地法人の社長となり、その移転を推進するという形態、特に長期にわたりこれを行うのは、経営の国際化としてはある意味では遅れているという指摘もあ

る。そこでは「海外拠点のトップに現地人を起用する」、すなわち「日本企業の海外拠点の社長のポストは大部分が日本人によって占められている。この社長のポストに現地人を起用すべきである」ということが主張されている（吉原，1988）。

V. 外食企業の海外展開と海外市場の認識

冒頭でも触れたように、日本の外食企業は国内市場の成熟化と飽和、さらに少子高齢化と人口減によ

る市場の縮小に直面し、海外進出を進めている。ただし全店舗に占める海外店舗の割合は1割弱の企業もあれば5割前後の企業もあり、ばらつきが見られる。株式上場を行っている主な外食企業を見ると、進出先にはアジアが多い（表1）²⁾。そしてこれには現地法人（子会社）を設立して行うものとフランチャイズ方式による場合とがある。前者の方式を取る企業で海外店舗数が多いのは株式会社サイゼリヤである。後者の代表例は本稿の事例研究対象である株式会社ハチバンである。

表1 主な上場外食企業の海外展開状況

Table 1 Present State of Overseas Businesses in Major Listed Food Service Companies.

株式会社力の源ホールディングス（3561）	
企業概要	本社：福岡県福岡市 資本金 1,308 株主資本 1,313 売上 16,539 経常利益△1,010
店舗数計	国内外 283, うち海外 131 (46.3%)
海外店舗	中国・香港 30, タイ 19, 台湾 14, アメリカ 13, フィリピン 10, シンガポール 10, オーストラリア 9, マレーシア 7, インドネシア 6, イギリス 4, フランス 3, ミャンマー 2, ベトナム 2, ニュージーランド 2
海外認識	ワクチン接種で経済回復のエリアはあるがアジア中心に依然として世界経済は不透明
海外戦略	テイクアウトやデリバリーを強化, コストの削減
※参照資料	：四半期報告書（2021年6月期）, HP 海外事業情報（2021年6月末数値）
ワタミ株式会社（7522）	
企業概要	本社：東京都大田区 資本金 4,910 株主資本 3,514 売上 60,852 経常利益△8,197
店舗数計	国内外 552, うち海外 53 (9.6%) ※和民・ミライザカ・響和民等
海外店舗	香港 23, フィリピン 6, 中国 11, 台湾 5, シンガポール 5, ベトナム 1, 韓国 1, カンボジア 1
海外認識	日本食市場拡大, ニーズ細分化, 競争激化, 新型コロナで店舗営業不可の事態が継続
海外戦略	日本国内事業と商品開発体制等の連携強化, 新業態の開発と出店, 利益捻出体質の構築
※参照資料	：有価証券報告書（2021年3月期）, HP 展開拠点数情報（2020年1月末数値）
株式会社サイゼリヤ（7581）	
企業概要	本社：埼玉県吉川市 資本金 8,612 株主資本 78,994 売上 126,842 経常利益△2,091
店舗数計	国内外 1,517, うち海外 428 (28.2%)
海外店舗	中国 338, 香港 45, シンガポール 29, 台湾 16
海外認識	コロナ禍で商業施設淘汰, 景気後退, 世界のサプライチェーンに影響, 自粛ムード継続
海外戦略	スタイリッシュな店舗, 品質の向上, 価格適正化, ガバナンスと次世代幹部教育の強化
※参照資料	：第48期年次報告書（2020年8月期）
株式会社モスフードサービス（8153）	
企業概要	本社：東京都品川区 資本金 11,412 株主資本 43,674 売上 71,972 経常利益 1,427
店舗数計	国内外 1,675, うち海外 421 (25.1%)
海外店舗	台湾 287, シンガポール 49, 香港 35, 韓国 13, タイ 17, 中国 10, オーストラリア 5, インドネシア 5, フィリピン 3
海外認識	営業時間短縮や休業対応, 現地政府による活動制限等で業績に影響
海外戦略	新しい生活様式に対応, 新規国参入ビジネスモデルの開発, 参入済み市場で店舗数拡大
※参照資料	：統合報告 2020（2020年3月期）, 四半期報告書（2021年6月期）
ロイヤルホールディングス株式会社（8179）	
企業概要	本社：福岡県福岡市 資本金 13,676 株主資本 19,838 売上 140,578 経常利益 4,639
店舗数計	国内外 564, うち海外 41 (7.3%) ※コントラクト店を除くロイヤルホスト・てんや
海外店舗	台湾 15, タイ 15, フィリピン 9, 香港 2
海外認識	世界人口増加, 将来的に食料不足, 新型コロナの世界的拡大や自然災害多発で社会不安
海外戦略	質の高い“食” & “ホスピタリティ”を変わることなく提供
※参照資料	：統合報告書 2020（2019年12月期）, 四半期決算資料（2020年12月期）
株式会社吉野家ホールディングス（9861）	
企業概要	本社：東京都中央区 資本金 10,265 株主資本 42,364 売上 170,348 経常利益△1,964
店舗数計	国内外 2,136, うち海外 273 (12.8%) ※はなまると京樽を除く吉野家
海外店舗	インドネシア 127, 米国 106, タイ 19, シンガポール 11, マレーシア 3, フィリピン 3, カンボジア 2, ベトナム 1, オーストラリア 1
海外認識	コロナ変異株による消費行動や事業活動の制限が最大リスク
海外戦略	コロナ環境下のニーズ対応でテイクアウト・デリバリー強化, 積極出店から利益重視へ
※参照資料	：コーポレートレポート 2021（2021年2月期）, 有価証券報告書（2021年2月期）
株式会社ハチバン（9950）	
企業概要	本社：石川県金沢市 資本金 1,518 株主資本 3,393 売上 5,797 経常利益△647
店舗数計	国内外 277, うち海外 146 (52.7%)
海外店舗	タイ 139, 香港 6, ベトナム 1
海外認識	タイではコロナの影響から早い回復, 香港では政情不安とフードコート内店舗忌避
海外戦略	テナント型の独立店舗にシフト, ファンを開拓しすそ野を拡大
※参照資料	：第51期報告書（2021年3月期）, 会社情報（2021年8月12日）

注) 社名の後の（ ）内は証券コード。掲載は当該コード順。資本金, 株主資本, 売上, 経常利益は直近の年間連結決算値（百万円）。店舗数は企業や学校・病院内の店舗受託運営を除く直営店とフランチャイズ店の合計。

ただし中には、株式会社吉野家ホールディングスと株式会社力の源ホールディングスのように欧米にも店舗を展開している企業もある。これらの企業において進出の順序は基本的に欧米が先で、アジアが後である。たとえば前者すなわち吉野家では1975年に米国のデンバーに海外1号店を開設し、その後、比較的早期にロサンゼルスにも店舗を置いている。これらはいずれもフランチャイズ方式ではなく直営で、もともとは牛肉の買い付けを行っていたUSA吉野家、その後設立されたYOSHINOYA WESTが経営を担っている。同社の場合、アジア市場への参入は1991年の香港が最初で、翌1992年に北京1号店がオープンしている。

必ずしもこの通りのプロセスを辿っているとは限らないが、モデル化して言えば日本の外食企業の海外進出には基本的に二つのパターンがあることになる。一つはアジア市場にストレートに参入するもので、そこでは前述した接客品質の高さ、また日本の食品は安全で安心であるというイメージが無形資産として重要な役割を果たしていると考えられる(図1)³⁾。

もう一つは欧米に先に進出し、その後、アジアで大規模展開を行うというパターンである(図2)。日本における最大シェア、コンテストやイベントにおける優勝歴・入賞歴、端的に言えばそのカテゴリー

における「日本の代表」というレピュテーション(名声)をいわば引っ提げて、直営でニューヨークやロサンゼルスといった国際都市にダイニングバーのような洗練された雰囲気の出店を出す。これは情報の収集と発信を行うアンテナショップ、実験的なパイロットショップの性格も持つ。そこでは牛丼、ラーメン、カレーライス等、日本では気取らずに日常的に食べられている料理(大衆料理)をクールな日本食というイメージで出す。そしてそういった有名レストランや有力な外食企業店舗の立ち並ぶ激戦地で「もまれた」経験、学び取った海外事業運営のノウハウ、世界を代表する流行先進地に自店があることでさらに高まった名声と企業イメージをもってアジア市場に参入する。アジアでも出店は上海、香港、シンガポールといった国際都市が優先される。その後、アジア全体でフランチャイズ展開を大々的に行うのである。前者の欧米、特に米国進出は極論すれば採算にこだわらないプロモーション、自社に関する認知度と注目度向上の意義を有し、後者のアジアにおける展開は投資の回収と収益の本格的な獲得過程という性格を持つ。比較的これに近い海外展開を行っていると思えるのは博多ラーメンの「一風堂」を主力店舗ブランドとする福岡市に本社を置く企業、力の源ホールディングスである。同社はテレ

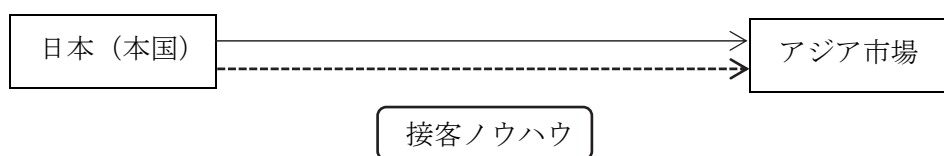


図1 ラーメン店企業の直接的アジア参入と無形資産。

Fig. 1 Straight Advance into Asia and Intangible Asset of Ramen Restaurant Chains.



※実線は直営、点線はFC方式を示す。

図2 ラーメン店企業の欧米経由アジア参入と無形資産。

Fig. 2 Advance into Asia via Europe and America and Intangible Assets of Ramen Restaurant Chains.

び東京の人気番組「テレビチャンピオン」内の企画「ラーメン職人選手権」で連続して優勝し「殿堂入り」を果たす等の実績により名声を高めた。海外1号店はニューヨークで、オープンしたのは2008年である。アジアの1号店は、翌2009年シンガポールに設けられている。

海外市場に対する認識では、いずれも「新型コロナ」がキーワードになっており、これに言及していない上場外食企業は皆無と言ってよい。そのいずれもが厳しい認識を示しており、業績に対する負の影響も大きいと述べられている。たとえば海外店舗数が400店を超える株式会社サイゼリヤの『第48期年次報告書』では、セグメント別概況のアジアにおいて「新型コロナウイルス拡大の影響を受けて、上海、広州、北京にて大半の店舗が一時休業したことにより、売上高は314億8百万円（前期比16.0%減）、営業利益は17億55百万円（前期比59.9%減）となりました」と記されている（p.6）。また「次期の見通し」については、「新型コロナウイルスの終息が見通せず、景気後退の長期化や、世界のサプライチェーンに影響を与える可能性があります。また、人々の自粛ムードは継続しており、引き続き厳しい状況が続いていくものと思われます」と述べられている⁴⁾。

VI. 事例研究1 一株式会社ハチバン

前章で取り上げた上場外食企業の中で特に海外店舗比率が高いのが株式会社ハチバンで、同社の場合、海外店舗の方が国内店舗よりも多く、海外の当該割合が5割を超えている。したがって同社では、海外の人材育成は事業存続に極めて大きな意味を持ち、コロナ禍の影響も大きかったはずである⁵⁾。同社はそういう意味でも注目される。すなわち北陸発ラーメン店チェーンの代表であるだけでなく、これも同社を事例研究対象として取り上げる理由である。

しかもほかの上場外食企業は首都圏や福岡に本社を置き、そこから全国に店舗を展開し、それから海外に進出するという順次的・段階的国際化を歩んでいる。それに対しハチバンは、全国展開を行わずに、いきなり東南アジアにジャンプ（跳躍）しているところが特徴的である。この点については、当時の社長自身も「北陸で手いっぱいになり、これから全国

展開を目指そうというときに、まず東京に進出しようとしたのだが、実は東京からは2回、ほうほうのていで逃げ帰ってきている。東京はものすごいラーメン戦争の土地であった。その経験から、大阪、東京を狙うより、愛知県や滋賀県など競争の少ない地域への進出を考えていた頃に、是非タイで8番らめんをやりたいというオファーがあり、タイへ進出することに決めたのだが、東京で2回もスピンアウトして、全国展開もできてないのに、海外のバンコクで売れるわけがないという理由で、当初社内からは相当の反対があった」と語っている（環日本海経済交流センター、2008）。

同社の本社は現在、石川県金沢市新神田1丁目12番18号で、本社工場は石川県能美郡川北町字田子島308番1号に置かれている。これとは別にセントラルキッチンが石川県金沢市西念2丁目20番1号に設けられている。

同社の「8番ラーメン」1号店が石川県加賀市桑原町の国道8号線沿いに開店したのは1967年のことである⁶⁾。国際化は以下に述べるプロセスをたどっている。参入当初の苦労と人材教育に関しては、基本的には同社に対する今回の調査で独自に得た知見をベースに書き進め、一部、これを環日本海経済交流センター（2008）、白肌・増田（2016）で補足する⁷⁾。

8番らめんの海外1号店はタイの首都バンコクのショッピングセンター・シーロムコンプレックス内にフランチャイズ方式で開設された店舗で、オープンしたのは1992年であった。タイ進出の契機となったのは、バンコクで繊維デパートを2店経営していた実業家からの熱心な要請だった。訪日のたびに同社のラーメンを食べていた彼は、同社のラーメンはタイでもきっと受け入れられるはずだと、同社経営陣を説得したのである⁸⁾。

他の国についても触れると、1995年に中国・北京市に「八番麺屋」北京太平荘店を出したが、これは2003年に閉店している。2002年にはマレーシア進出を念頭に、ハチバンラーメンマレーシア株式会社を設立している（2007年に関連会社解消）。翌2003年には香港元八有限公司、香港八番貿易有限公司を設立し、同じく香港に「らーめん元八」タイムズ・スクエア店を開設、先に言及したマレーシアに「8番らめん」ワン・ウタマ店を発足させてい

る（2007年に閉店）。

こうして見ると、開店後数年で閉店という場合も多く、同社の海外市場参入は、当初は必ずしも順風万帆でなかったことがわかる。特に当初、同社はラーメンの原料と人材の確保に関して苦労した。前者（原料）について言えば、製麺原料である小麦粉の品質が高品質のラーメンを提供する上で重要であるものの、日本と同品質の小麦粉が現地で調達できないということが多かった。

タイでは1991年に合弁会社が設立され、その翌年、前述した1号店が開店した。そしてタイへの参入時においても、前述の二つの問題が生じた。つまり当初、ラーメンの原料と人材の確保に関して苦労したのである。前者（原料）については、タイでもやはり小麦粉の調達が難題で、これを近隣国から輸入することで対処した⁹⁾。後者、人材に関しては、離職率が高く、教育しては退職の繰り返しだった。白肌・増田（2016）でもこれが、「タイの場合は本当に人の流動性が激しいのです。入ってもすぐに辞めてしまう。店長教育して店長になると、すぐに他社から引き抜きにあう」と言及されている（p.36）。

初期段階では、バンコク中心部のマープン・クロン・ショッピングセンター（MBKセンター）、バンコク郊外にある巨大モール・シーコンスクエアなど、バンコクの商業施設主体に店舗を展開した。その後、チェンマイ、スコータイなど北部の大都市にある商業施設に、また一部、ロードサイドやプーケット、パタヤビーチ等のリゾート地にもフランチャイズ店が開設されていった。2006年には、200店舗の食材が供給できる工場（セントラルキッチン）がタイで竣工になっている。2008年に80店を超え、現在ではタイの店舗数は140店となっている。

この間の2019年には、食材や備品を効率よくタイ国内の店舗に配送するための倉庫・物流拠点的な性格を有するタイ・ディストリビューションセンターが完成し、稼働を始めている。このようにタイで同社のフランチャイズ店が急ピッチで増大した理由に関し、進出時の社長は「食べる物に加え、半分以上は心のサービス、おもてなしという食べ方を買ってもらえたからだと思う」と述べている（環日本海経済交流センター、2008）。

これは言い換えれば、日本における商品およびサービスの品質を保持し、自社ブランドを大切にし

てこれを守ることに最大限努力したということである。またボリュームや商品構成について現地の嗜好に合わせることも意識した。このような内的要因に加えて、外的要因としてタイ市場でハチバンのブランドが受け入れられ始めた時にアジア通貨危機で不動産価格が下落し、出店がしやすくなったことが成功の理由としてあげられるという。

海外における8番らーめんのフランチャイズ（FC）展開では、本部（金沢）で事業開業時にFC加盟者スタッフ数名に対して店舗運営、セントラルキッチン運営に関する研修を行う。すなわち同社では、外国の市場に新たに参入する場合には、現地のパートナーの実行部隊リーダー、セントラルキッチンを管理するマネジャー、お店を管理する人等に必ず最低限3か月間、日本で研修を受けてもらう。この海外現地からの先遣隊は、日本ではトレーニー（研修生）であるが、後々、海外現地に帰国すると、今度はトレーナーすなわち教える側になる人たちである。

最初日本のお店と工場、同社の業務を経験してもらう。つまりまずは日本で日本人従業員といっしょに現場に入って業務を経験することが大切であると同社では考えられている。そして業務で経験したことの意味を正しく理解し、現場体験から適切に学んでもらうためには、日本の習慣や考え方、日本の食文化もわかってもらわなければならない（白肌・増田、2016）。言い換えれば、意味や背景、必要性を理解しつつ、「体でサービスを覚えないと、（帰国後に）現場で教えられない」のである（環日本海経済交流センター、2008（ ）内の補足は筆者）。その「徹底したストアマネジメント教育」が同社の強みの少なくとも一つの源泉であるとも言える（環日本海経済交流センター、2008）。

これに加えて、同社の経営理念、おもてなしの精神、ブランドの重要性や同社のブランド力の源泉、調理・接客サービス・加工品の製造と管理に関しても集合研修で教えている。おもてなしについては、来店するお客様に快適にお食事をして頂くことがおもてなしであると考えられている。調理と接客の技術、礼節の心・感謝の心・学びの心等も含めて、こうした教育を行う施設として、ハチバンアカデミーが8番らーめん泉ヶ丘店に併設されている。開設されたのは2017年3月で、「創業50年をひとつの節目に、さらに地域の皆様に信頼されるお店づくりの

ために、様々な教育プログラムを通じて、長年にわたり積み重ねてきた商品や接客のノウハウを守り、また今後も続いていくための人材育成に努めています」というのが、その設置趣旨とミッションの紹介である。

日本における教育研修期間中、現地国から来たマネージャークラスの研修生は、同社の会社寮に滞在する。研修を担当するトレーナー、講師は現地語を話せる通訳を介してコミュニケーションを取る。

こうした現地幹部候補生の日本における教育に関し、当時の社長は、「私は今、日本の食文化を輸出したと思っている。食べ物屋に対して、日本人は『おいしい』と表現するが、その中には『値段と味が一致している』『サービスもいい』『雰囲気もいい』という意味が全部入っているのだ。つまり、私が申し上げたいのは、食べるものだけを見ても駄目で、提供の仕方や売り方、価格、サービス全体を含めなければいけないということだ」と述べている（環日本海経済交流センター、2008）。

その後、1号店開業時に本部から指導員を現地に派遣し店舗運営指導（教育）を行う。以降は、FC加盟者の研修受講者が今度は指導する側になって、現地の拠点と施設、すなわち店舗とセントラルキッチンでスタッフ教育を行う。飲食店運営ではヒト（店舗スタッフ）の能力維持・向上が重要であり、1号店開業後も現地駐在員や本部から計画的に派遣する指導員によって店舗運営能力の維持・向上に努めている。

タイにおける教育訓練についても、日本人指導員が現地に駐在し、現地のスーパーバイザーとともにOJT、集合研修に当たっている。創業以降この駐在は始まり、約20年が経過した現在も本部指導員を常駐させている。換言すれば一番長い駐在者は当該期間が20年近くになる。本部指導員は外国語学部出身者かという点必ずしもそうではなく、業務の中でタイ語を習得している。タイでの生活に適応できなかった駐在者はいないという。現地に順応できる者は、日本の考え方に固執せず柔軟な考え方を持ったタイプのようなのである。

このように海外における教育はセントラルキッチンでの集合研修、各店舗でのOJTで行われている。基本的には集合研修後、店舗に入って業務に従事し、そこで働きながら学ぶ。最初は日本に来て学んだ少

数の幹部、マネジャーが帰国し、現地で教育者になって調理、接客の基礎を教えていたが、そういった教育を行える現地の人材が段々と育っている。現地のパートナー事業者の店舗運営を軌道に乗せるために最初は人材教育に関し日本側が力を入れる必要があるが、徐々に現地の教育研修が自己組織化され自律的に循環するようになっていく。そのためタイにおける人材育成は、コロナ禍の下でも停滞することはなかった。

前述したように、タイではショッピングセンターやモールを中心に出店し、レストラン形式やフードコート内のコーナー形式で営業している。「基本は日本と同様に、お客様が来店されたら、まず『いらっしゃいませ』と言いなさい、『ご注文をお伺いしてもよろしいでしょうか』『お待たせしました』『ありがとうございます』と日本と同じ接客を教え、現地で再現」している（白肌・増田、2016）。

問題となっているのは、先にも述べた離職率の高さである。日本流のおもてなし精神と接客スタイルが同社の強みで、それが海外市場参入の一つの土台となった一方、そういう精神やスタイルを身につけた人材は人的資源として価値が高いので引き抜きの対象にもなりやすいというジレンマがあった。もともと転職率が高い傾向があるうえに、人材的価値が高まっているので、本人の気持ち次第ですぐ辞めてしまう可能性が増大し、また本人がその気になれば賃金等の待遇がより良い他社に比較的簡単に移籍できてしまうのである。このため同社は、現地で「8番学校」と揶揄されることもあった。この点について当事の経営者は次のように述べている。「私たちがタイの経営で一番困っているのは引き抜きである。8番学校とちまたで言われているが、タイ現地法人の本社で毎日20人ほどの研修をして、やっと店長にできるほど育ったかと思うと、1.5～2倍の給料で引き抜かれてしまう」（環日本海経済交流センター、2008）。

もっとも徐々にではあるが、現地従業員の離職率は低下してきているという。人材管理はフランチャイズ加盟者が行っており、ハチバンは直接関与していないから、この定着率向上は前者すなわちフランチャイズ加盟者の努力によるところが大きい。これについては、会社と従業員のロイヤリティ（信頼）関係を重視した経営により定着率を高めていると分

析しているとのことである。ただし一般店舗スタッフの離職率は日本のそれと比較して現在でもやはり高いという¹⁰⁾。

2020年以降のコロナ禍は同社のアジアビジネス、特に店舗数が格段に多いタイでの事業にどのような影響を及ぼしているのでしょうか。先に述べたように、現地従業員の教育訓練については、現地で自律的に行われるようになってきている。すなわち駐在員が現地に常駐しているし、また教える能力のあるタイ人の人材が現地で育っているのです、影響は出ていない。

コロナ禍で海外出張は全く行われておらず、日本本社とタイ拠点間の連絡はZoom、メール、電話で行っているという。国際的な人の往来がなくなり、現地駐在員は不安に思っていないであろうか。これについては、1年を超えて行き来ができなくなっているのです、一般的な感覚では現地駐在員は不安をもっていると見ているが、駐在しているのはそれ相応の職位の社員であるため、ビジネス運営に関しては大きな不安は抱いていないようである。本社（日本）側は、渡航はできないものの、リモートツールを活用して現地駐在員が海外パートナーおよび本社とのコミュニケーションを定期的に取りしており、運営に関しては特段の不安はないとのことである。ただし、そうは言っても、以前は同社経営陣が海外パートナーと年に最低でも1回はリアル面談をしていたので、早期の海外渡航再開を望んでいるという。

Ⅶ. 事例研究2 一株式会社天高くー

株式会社天高くは、富山県射水市戸破1618に本社を置くラーメン店チェーンの運営企業である。関連事業として中華麺の製造や通信販売も行っている。資本金は3,040万円である。

同社が創業したのは1992年のことで、創業地は石川県金沢市であった。その翌1993年、富山県に小杉店をオープンし、これが現在の射水本店となっている。また同年、「富山黒醤油らーめん」を発売した。2003年、「富山ブラック麺家いろは」に店名を改称し、これにあわせて「富山ブラック」と「白エビ塩らーめん」の販売を始めた。この時点で「富山ブラック」を店名およびメニュー名として正式に使用していたのは同社だけであった。この年、富山駅

前にCiC店をオープンし、また富山ラーメンまつりに「深層水ラーメン」を出品している。2005年、組織変更が行われ、現在の株式会社天高くが設立された。2007年には、1年限定で東京お台場の「ラーメン国技館」に出店し、これを契機に富山ブラックを取り上げるテレビ報道、番組が相次いだ。2009年、直営方式で京都駅ビル店、海老名ビナウォーク店を開店し、またラーメン店に関する国内最大規模のイベントである東京ラーメンショーの第1回で第1位を獲得している。同ラーメンショーにおける優勝は2012年まで続き（4連覇）、2014年にも第1位（5度目）となっている¹¹⁾。そして2015年には秋葉原に東京店を開設している。

初の海外店舗は、2年限定で2011年に開設されたシンガポール店である。継続営業を前提に設けられた最初の店は2012年のロサンゼルス店である。フランチャイズ加盟者（パートナー）は西海岸に11店舗ほどある大きなスーパーの企業で、東京ラーメンショーにおける同社の成功が目にとまり、2回目の優勝後に声をかけてもらった。11店すべてに出店する可能性もあったが、3店まで増えた段階で、高齢のオーナーが経営権を他の人に譲ったため、現在はいずれも閉店している。このロサンゼルス店については、撤退というよりも、相手の事情で円満に契約を終了したという認識だとのことである。

その後、フランチャイズ方式で2013年に香港店、2014年に中国・武漢店、2016年にタイ・バンコク店、2015年から2017年にかけて上海に5店舗が開業している。2017年にベトナム・ハノイ店、2018年にタイ・バンコク2号店、2019年に台湾・桃園空港店、同2号店と海外店舗の開設が連続的に行われた。

コロナ禍の影響として大きいのは国境を越えた人の流れ、県をまたぐ人流が激減し、外国人の来店がほぼ皆無になったこと、県外からの来客が大幅に減ったことである。同社の場合、東京ラーメンショーにおける4連覇を含む5度の第1位、富山ブラックに関するテレビ報道、テレビ番組以降、このようなインバウンド客、県外客が増大した。特に京都駅ビル店には外国人観光客が引切り無しに来店し、インバウンド客が50パーセント、40パーセントが日本人の観光客、10パーセントが地元客という構成だった。このうちインバウンドはゼロに、県外客は9割減となった。富山県内の店舗には週末になる

と県外ナンバーの車が多数訪れて駐車場がいっぱいになるほどだった。ありがたいことに、よく調べて遠方からこんな所まで来ていただけるなどという思いだったという。一方で、コロナ禍の影響を受けやすい客層と集客になっていた。徐々に回復してきてはいるが、2021年夏の売上は2019年の同時期に比べて40パーセント位で、50パーセントまでは戻っていない。

現在、営業を継続中の店舗は国内が富山県内3店、神奈川（海老名）店、京都駅ビル店、東京店の合計6店である。海外は最初に出した香港の1店、台湾2店、中国（武漢）1店、タイ（バンコク）1店、ベトナム（ハノイ）1店の計6店で、すべてフランチャイズ方式である。店を閉めた海外パートナーとも契約は切れてはいない。したがって今後の状況次第では再開もありうるという。

外部環境の認識としては、コロナ禍の影響は、2022年一杯は続くと思われるので、それぞれの国内でどれだけ経済活動が回復するかに関心を持っているとのことである。今はとにかく我慢するしかないという状況である。そういう厳しい環境の中で事業を継続するためには、国内で生き残りを図ることが重要で、地元でどれだけ「数字」をあげられるかがポイントになるという。

海外のフランチャイズ事業者（パートナー）との関係は、展示会に出品していて商談が成立したというケースもあれば、ロサンゼルス出店時のパートナー（スーパーの経営者）のように東京ラーメンショーにおける第1位獲得がきっかけで声をかけてもらったというケースもある。先方が日本側パートナーを探していて、人づてに紹介されたということもある。いずれにせよ、東京ラーメンショーでの優勝と知名度アップがなかったら、海外の事業者から声をかけられることもなかっただろうという認識である。中国を例にとると、現在は上海、泰州、西安、重慶、武漢、広州という地域ごとにそれぞれパートナーがいる。

同社では海外で新たにフランチャイズ契約を結んだ際、パートナーの事業者から数人、富山県に来てもらい、1～2か月の教育訓練を実施する。また富山からも現地に赴いて指導を行う。

パートナー事業者にもよるが、来日するのはオーナー自身、幹部（役員）やマネジャークラス、店長

候補者である。教育訓練には基本的に富山県内の実店舗を利用する。スープの作り方、麺のゆで方、チャーシューの仕込み方等、調理の技術指導を行うとともに、「いらっしやいませ」「ありがとうございました」という挨拶の仕方、注文のとり方、その他の接客、同社の経営理念や沿革も教える。店舗における具体的な業務の方法についてはマニュアルがあるので、これを使って指導している。訓練期間中は、実店舗の日本人従業員とともに朝礼に参加してもらい、「いらっしやいませ」「ありがとうございました」を大きな声で唱和する。開店前の店舗を利用し、座学での研修、前述したマニュアルの読み合わせ等も行う。こうした教育訓練や海外事業者との連絡では、海外事業部に勤務する中国出身の正社員二人が大きな貢献をしている。同社の会長が中国に出張する際も、彼らは同行する。

海外事業においては、同社の代表的商品である富山ブラックラーメンを海外で販売しているというよりも、味噌味、とんこつ味、塩味も含めて日本のラーメン、さらには食文化を伝えているという思いである。日本の接客は世界でも最高レベルであるので、パートナーに対する教育ではその点を強く意識している。おもてなしの心、ありがとうという感謝の気持ちの大切さも教えている。日本との交流がさかんで、日本企業の駐在員や日本からの留学生が多く、また日本の店も多い地域、たとえば上海の事業者は、ふだんからそういう日本文化や接客スタイル、日本の店の雰囲気を受けているので、そういった精神的なものも伝わりやすい。だから上海の事業者に対する研修はスムーズに行った。ロシア（モスクワ）の事業者にコンサルティングという形で指導した時も、すんなりと受容された。それは当該事業者のオーナーが日本人と結婚しており、おもてなし精神など日本的な考え方や価値観が当該オーナーと周りのスタッフに既にかなり浸透していたからである。

それに対し、日本との交流があまりなく日本人も少ない地域の場合、おもてなし精神を伝えるのは難しい。パートナー事業者（オーナー）自身は来日経験もあり、日本の接客スタイルがわかっている、現地のスタッフはそうではない。オーナー自身は他社に先駆けて日本流の接客を取り入れたいとか、自分達には無い日本のよさを活かして事業を成功させたいと思っているが、現場のスタッフは最初、往々

にして「なぜ、そこまでしなければいけないのか」「本当にそんなことが必要なのか」と疑問を持ち、わかってもらうのに苦労する。そういう伝える難しさも時にはあるが、おもてなしの気持ちと接客は研修の重要な要素になっている。どこまでわかってもらえているか不安もあるが、事業を通じて社会に貢献し世の中のために役に立つという精神や姿勢も教えている。

パートナーが海外現地で開業する直前に、富山から出向き、教えたことの「おさらい」、最後の確認を行う。開業した後も、前述した「いらっしゃいませ」「ありがとうございます」の唱和は続けるように指導している。唱和しないと、言葉もおもてなしの気持ちもすぐに忘れてしまうからである。出勤しているスタッフが2名以下の場合は省略も可としているが、この唱和の習慣は現地パートナーの各店長に受け継がれている。日本式の接客では客の入出店に際し必ず発せられるこれらの言葉を唱和することにより、お客様に対する感謝の気持ちを忘れずにいられるし、おもてなしの精神を維持することができるという。海外現地の店舗でも、発音のよい従業員もいれば下手なスタッフもいるが、これらの言葉は中国語ではなく「イラっしゃイマセ」「アリガトウゴザイマシタ」と日本語で発せられている。日本語で挨拶することにより、言葉に込められているおもてなし精神を意識できるからである。

海外には日本の店を装った店、いわば「なんちゃって日本店」（にせもの日本店）も多い。同社のフランチャイズ店における「イラっしゃイマセ」にはこれとの差別化（区別）、本物であることの「あかし」という意味もある。「イラっしゃイマセ」と言われても、来店客は最初どういう意味か理解できないかもしれないが、客に対して日本から本物が来ているという印象を与えられるし、ここは本当に日本の店だという「本物感」を出せるという効果がある。同様の理由で、開店の際の記念撮影には必ず出席し、日本のラーメン店企業がきちんとサポートしていることを顧客も含めて対外的に印象づけるようにしている。

フランチャイズ契約上は1年に1回、現地の店舗を訪問すればよいのだが、コロナ禍が始まる前、同社の会長は「近くまで来たから寄ってみたよ」という形で、2、3か月に1回は現地の店舗に顔を出し

ていた。上海に行くと、その後、泰州、重慶、武漢に寄って、さらに西安に向かうというように、中国に1回行くと各地を飛び回っていた。「近くまで来たから寄ってみたよ」とは言っても、中国は広いから次の店に行くまでに飛行機で2時間かかるということもある。しかしそうすることによって現地のパートナーとの信頼関係が強化され、富山麺家いろはが信頼できるブランドとなる。また実際に訪問することによりノウハウの伝授は円滑に行えるし、現地パートナーのモチベーションも維持されるので、そういう現地の店舗訪問はとても重要だと考えていた。自分達の知識や技能、経験を有効に伝えられる仕組みを強化し、仮に最初はラーメンに関して素人の事業者であっても自立営業できるようになるシステムを整備するためにも、こういう巡回が不可欠だった。だから契約にこだわらず、できるだけ現地の店舗に足を運んだ。信頼関係を築き、築いた関係を強化するために、いっしょに会食したり、酒を酌み交わしたりといったことも行った。そういう姿勢が評価されて、中国のフランチャイズ店は一時期、12店まで増えた。数はまだまだ多くはなかったが、色々な所にパートナーができ、エリア的に広がりがあったので、中国全土への展開もあながち夢ではなくなっていた。その可能性を念頭に置いて、食材工場も生産能力の大きいところと契約した。

コロナ禍で2020年3月の海外出張をキャンセルして以降、そういう現地訪問が全くできなくなった。2020年の1月と2月に実施したのが最後で、それ以降、海外出張は途絶えている。その頃はZoom等の使い方も知らなかったのが、コミュニケーションの手段が電話とメールだけになり、連絡の密度が落ちた。同社の場合、先方のパートナーも比較的小さい事業者が多く、人間関係をベースに対面的なコミュニケーションを取ってきた。コロナ禍で国際間の往来がストップし、それができなくなった。中国では2020年5月に上海の5店舗が一斉に閉店したが、パートナーのモチベーションを維持できなかったことがその一因かもしれないと認識している。ただし台湾の桃園空港店のよう、パートナーが現地の巨大企業で、かつその店舗が入っているフードコート全体の運営者であるというような場合は、先方の財務力や事業継続意欲が強いので持ちこたえられている。

武漢の3店のうち1店は営業成績上の理由でコロナ禍が始まる前に閉めた。1店はイケアのショッピングモール内にあったが、イケア自体がコロナ禍で営業を停止したため当該店舗も閉店した。存続している1店舗は観光客が行かないようなエリアで、新型コロナとの関係で有名になった華南海鮮市場の近くにあり、地元客間の根強い人気で何とか営業を継続できている。日本と同様、中国では不衛生な食品による健康被害への懸念やリスク回避意識が近年高まっているので、日本の食品は安全で安心であるというイメージも強みになっている。

どの海外パートナーもコロナ禍で収入を得る道が閉ざされ、売上が皆無に近い状態になっている。しかもその間も家賃は発生する。経営が苦しいことは十分承知しているので、存続している一部の店舗に対し、現在はロイヤルティ支払いを免除または減額している。そういった存続中の店舗に対する指導とサポートの責任はコロナ禍でもあるので、電話やZoom、ウィチャット、ライン等のリモートツールで連絡を取り合っている。しかし直接会って話をしていた時と比べれば、先方は少し不安に思っているかもしれない。もっとも経営環境が悪すぎるので、仮に現地に足を運ぶことができて、できることは限られているという考え方もあろう。たとえばメニューの中身を変える等の方法では現在の状況には対処できない。

コロナ禍とは別に、中国における事業には中国ならではの難しさがある。その最大の障害は中国側の輸入規制により、食材の一部を日本側から送れないということである。たとえば豚肉に由来する材料、スープのベースになる元だれは送ることができない。このためスープの元だれは現地で作るという体制を取っていた。今でもその契約工場との関係は切れていないので、食材生産に関しては現地事業を再開する手段は残されている。

すべて新型コロナのせいと片付けるのではなく、現在は海外で事業を展開する方法や同社のノウハウを提供する仕組みを検証し、射水本店の味を再現するシステムをより完璧に近づけるための修正を行う期間だと認識している。そういう仕組みやシステムを強化できれば、厳しい経営環境下でも存続できるフランチャイズ店、店を閉めなくて済む事業者が増えるはずだからである。さし当たっては、どんどん

とフランチャイズ方式で店舗を増やし自社ブランドを大きく展開するというのではなく、オファーを送ってきてくれた事業者に対しピンポイントで対応することを優先していくという。

たとえばモンゴルからの出店オファーもあり、同国との人脈も維持している。パーティに同席していた一人がモンゴル政界の有力者（当時の首相）だったことを後で知り、驚いたこともある。モンゴルは在日大使館も含めて、日本企業の呼び込みと自国企業の育成に非常に熱心である。大きなテント（ゲル）に寝泊りし、放牧されている羊の群れが夕日の沈む大平原を移動する雄大な光景を眺めるという普通では得られないような経験もした。いずれは同国でビジネスを行い、経済発展に貢献できればと考えている。

アゼルバイジャン、ドバイ、バングラデシュの市場参入も検討中である。これらはいずれもイスラム圏で、豚肉やアルコールの入った食品は売ることができない。一方、世界人口の4分の1はイスラム教徒だと言われる。現地に店舗を出すことは現状では難しいが、こういうイスラム圏で販売するための認可、いわゆる「ハラル」認証を受けたパック入りラーメンも開発した。ハラル対応の加工食品は意外に少ないし、ましてやラーメンはない。現在、これをイスラム圏であるマレーシアで発売すべく準備を進めている。日本風のカレー味、白エビ風味塩味など、いろいろな商品展開を図ると同時に、将来的にはアゼルバイジャン、ドバイ、バングラデシュでもこれらを販売したいとのことである。これとは別に、中国側の輸入規制で同国に送れないパック入りラーメン商品を現地の事業者が現地の工場で生産しスーパー等で販売するというビジネスも始まっている。これは中国における「おみやげラーメン」のニーズに応えたものである。この販売を通じて会社の知名度がアップすることも期待される。このように国によって経済の仕組みや法律が違うので、海外事業ではこれらに関する勉強も重要であるという。

商品開発では、完全な現地化ではなく日本食のおいしさを大切にしたいが、その一方で現地の事情に対応し、その嗜好を尊重することも意識している。たとえば日本人から見て、体をこわすのではないかと思うほど辛い味の食品が好まれる地域もある。そういう所では、商品の味を辛めにする。山椒のきい

たびりとした味液をマラーと言うが、遊び心でマラーラーメンを作ったこともある。ただしそういう商品は、イベント向けメニュー、特定季節だけの限定商品に留まってしまう。単に辛さを追求するのではなく、日本的な旨味やコクを取り入れることが長く広く愛されるコツではないかという。一つのヒントになるのは重慶火鍋である。一目見ただけで辛いというのはわかるし、実際食べてみると辛いのだが、辛いだけでなく旨味とコクがある。これまで学んできた中国テイストを活かした激辛タンタン麺を日本でも出している。香辛料は少し抑えぎみにして日本人でも食べられる辛さに調整する一方、マラーを加えて中国風の味付けにし、好評である。

海外のフランチャイズ展開は、今は無理をすると空回りになりかねない。我慢しながら基礎的な体力を蓄え、システムや仕組みを整備する時期だと認識している。将来、反転攻勢に出る機会があったら、人脈およびこれとの信頼関係が重要な土台となるので、コロナ禍でもこれを維持していく。

VIII. 考察と結び

プロダクトサイクル仮説の観点で言えば、株式会社ハチバンのタイ事業と香港ビジネス、株式会社天高くの中国事業と台湾事業の現地店舗で提供されているラーメンは日本で生まれ提供されている日本ラーメンで、そういう意味では商品の移転が見られる。ただし海外で生産された日本ラーメンが日本に大規模逆輸入されるという状況は見られず、現地で生産されたものは現地で消費されている。現地における運営事業者の経営者は現地人であるが、これは直接投資ではなくフランチャイズ形式だからで、ある意味では必然的であるとも言える。

日本の外食企業は高い接客品質に特徴づけられると先行研究では指摘されている。実際、株式会社ハチバンとのやり取りおよび株式会社天高くに対するヒヤリングでは、これを海外事業の土台としていることがうかがえた。

第V章で見たように、これら二社に限らず、株式を上場している外食企業の海外進出は多くがアジアを対象としている。その進出パターンにはストレート型と欧米経由型がある。

事例研究対象とした二社のうちハチバンは、アジ

ア市場にストレートに進出している。そこで参入の土台として重要であると認識されているのは、先にも触れたように接客の品質とノウハウである。天高くは、初期段階でロサンゼルスに出店しているので、欧米経由型に近い。そこでは東京ラーメンショーでの4連覇を含む5度の第1位、その他の受賞歴、国内のレピュテーションが海外展開の契機、すなわち海外の事業者から声がかかるきっかけになっている。ただし接客ノウハウ、おもてなしの精神は同社の海外事業でも重要な役割を果たしている。つまりこれらは、どちらの企業でもアジア市場に対する参入基盤、進出後における事業継続と成長の源泉になっている。

そしてフランチャイズ方式による海外展開でも、現地における店舗経営を加盟事業者完全に任せる（放任する）わけではなく、調理等の技術的指導はもちろんのこと、そうした接客ノウハウの伝授と移転・共有も積極的に図られている。そしてこのような教育訓練、特に接客ノウハウの伝授は主としてフェイス・トゥ・フェイスで行われている。

このように技術的指導とノウハウ伝授に意欲的に取り組まれているのは、海外における不祥事でも日本側のコーポレートブランド価値を棄損しかねないからで、現地店舗の運営に関し「知らぬ存ぜぬ」ではいられないからだと考えられる。また接客ノウハウが強みである以上、これをきちんと伝授して現地における事業の成功に責任を果たしたいという意識、ある種の責任感からであろう。

さらにハチバンの場合、原材料と加工食材に関して、ある種のこだわりが見られる。前者の原材料については、社内の基準をクリアするものが現地で調達できない場合、海外（第三国）から輸入する。しかもその業務を外部委託せず、自社の関連会社（現地法人）が担っている。後者の加工食材についても、セントラルキッチン（工場）に多額の投資を行っており、石川県の本部の指導のもと、社内基準に合致するものが生産されている。さらにタイでは食材の保管と配送を担うディストリビューションセンターも設置している。要するに、店舗で提供する商品の品質に影響を与えうる前段階の業務を垂直統合（川上統合）し、自社の責任と管理下で行っている。現地の事業がうまく行かなくなれば、そうした一貫型の業務プロセスが円滑に動くようにするための苦

労、垂直統合型のフランチャイズ・ビジネスモデルを構築するのに要した投資が無駄になるし、自社商品の販売先も失われてしまう。このため現地の店舗運営を他人事として、パートナー事業者に丸投げし放置するというわけにいかない。現地パートナーの経営と業績に「見て見ぬふり」という態度を取らずに、意欲的・積極的にこれをサポートしていることの背景にはこういう事情があると考えられる。

天高くは、海外各地におけるヒューマンネットワーク（人脈）と信頼関係が海外事業の展開と継続には必要不可欠で、これを保持することが、コロナ禍が収束した段階で反転攻勢に打って出る際の基礎になるという意識がある。このためコロナ禍で現地店舗が閉店した際も、人脈の維持が図られた。

コロナ禍は海外進出をしている日本の主要外食企業で総じて深刻に受け留められ、業績に大きな負の影響ありとされている。すなわち有価証券報告書および四半期報告書のすべてでこれに対する厳しい認識が述べられている。ハチバンと天高くも、同様の認識を示している。ただし人の流れ、特に国境をまたぐ国際的な人流が途絶えたことの影響はハチバンでは小さく、天高くでは大きい。インバウンド客がほぼ皆無になり、売上的大幅減少につながっているし、経営者による海外店舗の訪問と対面的な指導ができなくなったためである。

すなわちコロナ禍で国境を越える人の動きが厳しく制限され、海外航空便は激減し、海外出張も極めて困難となった。だからハチバンのように海外店舗数が多いと事業活動に対するコロナ禍の負の影響が大きくなるかと言うと、必ずしもそうとは言えない。海外店舗数が多い企業は基本的には経営の現地化が進み、業務がオンザスポットで円滑に循環するようになっている。だから実は影響が小さい。前述したように、教育訓練、特に接客ノウハウの伝授はフェイス・トゥ・フェイスで行われているが、これも海外現地で自律的に行われるようになっている。

一方、天高くは集客に関してインバウンド客と県外客の比率が高かった。したがって人流のストップは業績に大きな影響を及ぼした。また人流の停止は教育訓練や海外のフランチャイズ店に対するサポート、これとのコミュニケーションに関し障害となっている。教育訓練はパートナー事業者側の来日、日本側の海外出張により人の行き来をともなうて行わ

れていたし、コミュニケーションも人間関係をベースに対面で行われていたからである。

このようにコロナ禍の大きな影響を受けているのは天高くのような成長段階にある企業、外食ベンチャー的な性格が強い企業である。しかし一方でそういう企業では、合理性を超えた経営者個人の「思い」が海外市場に進出する原動力や海外ビジネスの持続力になりうる。実際、天高くでは経営者の判断で海外店舗の訪問、コロナ禍におけるロイヤルティ減免が行われ、モンゴルなど新規市場への参入が検討されている。こういったことは、組織的意思決定で動く大規模企業ではなかなか行えないことである。また現地パートナーとの個人的な人脈、親密なつながりという強みもある。加えて、厳しい経営環境下でも、経営者の才覚と方針で海外市場向けの新商品創造がスピーディに行われうる。実際、天高くでは経営者の創意工夫でこれが遂行され、現地人脈と信頼関係の維持によりコロナ収束後における海外事業の建て直しに向けて基礎力の蓄積が図られている。

謝 辞：本研究は科学研究費・基盤研究（C）課題番号 20K01879 の助成を受けて行った調査研究の一部である。資料収集、ヒヤリングに対応して下さった株式会社ハチバンの清治洋取締役執行役員・海外事業部長および舟山忠彦取締役執行役員・管理部長、株式会社天高くの栗原清代表取締役会長に、この場を借りて心よりの謝意を表したい。

注

¹⁾ 株式会社ハチバンに対しては、2021年8月18日から9月21日にかけて清治洋取締役執行役員・海外事業部長および舟山忠彦取締役執行役員・管理部長に対して電話と電子メールで質問し回答を得た。また添付ファイルで資料の提供を受けた。同社に関する事例研究（VI章）は、筆者が以上2名の取締役執行役員より得た知見と資料をベースにして、これに後藤四郎代表取締役社長（海外進出当時）が行った講演の記録である環日本海経済交流センター（2008）、吉村由則常務取締役執行役員・マーチャンダイジング部長（当時8番ラーメン事業部長）に対して行ったインタビュー記事である白肌・増田（2016）を一部加える形で構成されている。

株式会社天高くに対しては、2021年9月3日の午前10時～12時に同社の本社で栗原清・代表取締役会長にヒヤリングを実施した。

- 2) 金融商品取引法第24条により、上場会社は事業活動の近況を開示することが求められている。ここでは当該規定に基づく有価証券報告書や四半期報告書を調べた。店舗の分布状況はディスクロージャーの対象になっていないため、必ずしもこういったステークホルダー向け文書やホームページ内の投資家・株主向けコンテンツ、いわゆるIR情報に記載されているとは限らない。表1には当該分布状況が確認できた上場外食企業だけを掲載している。
- 3) 後者すなわち日本の食品が持つ安全安心というイメージは、その企業自体の無形資産ではないので、図1には記載していない。
- 4) 一段と厳しい認識を示しているのは株式会社力の源ホールディングスである。同社の『四半期報告書』(2021年6月期)では、継続企業(事業継続)前提、いわゆるゴーイングコンサーンに関わるリスクとして新型コロナウイルスによる営業休止と営業時間短縮が取り上げられている。具体的には以下の通りである。「新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、当社グループの国内及び海外店舗において臨時休業等を実施したうえで、店舗における衛生環境の整備を進め、行政の指示に従いながら順次営業を再開してまいりましたが、営業時間の短縮を余儀なくされる店舗も多く、また、感染症再拡大の影響により、国によっては再度営業休止の行政指示が出されたエリアもありました。(中略)国内においては2021年4月から緊急事態宣言やまん延防止等重点措置による営業時間短縮の影響、また、海外においても各国の経済活動の停滞の長期化による影響を補うことができず、当第1四半期連結累計期間において売上高が前期から回復したものの、72百万円の親会社株主に帰属する四半期純損失を計上しており2021年6月末時点において継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております」(p.3)。また「経営成績の状況」では、「当第1四半期連結累計期間(2021年4月1日から2021年6月30日まで)における世界経済は、新型コロナウイルスのワクチン接種率上昇が奏功し従来の経済活動が戻りつつある欧米のエリアがある一方で、アジアを中心に依然として感染拡大している地域もあり、世界経済全体が不透明な状況が続いております」という状況分析が行われている(p.4、()

内の補足は同社による)。

- 5) 今回の同社に対する調査の結果、実はそうではないことが後に判明する。この点については改めて後述する。
- 6) 当時は店名にカタカナが使われていた。
- 7) 引用文献として環日本海経済交流センター(2008)、白肌・増田(2016)を示していない部分は、本稿筆者が同社の清治洋取締役執行役員・海外事業部長および舟山忠彦取締役執行役員・管理部長より得た知見である。
- 8) タイ進出の経緯は、東(1994)が詳しい。
- 9) タイの小麦粉については現在、同国での国内調達になっている。同社の主力商品は「野菜らーめん」であるが、キャベツ等の野菜についてはほぼすべてがタイで国内調達されている。ただし、にんにくなど一部の野菜に中国産がある。香港の場合、小麦粉は海外から、野菜は香港域内または中国から調達しているとのことである。
- 10) ハチバンは本文で先に言及したように、2003年に香港に現地法人を設立し、同市場にも参入している。現在、中心的役割を果たしている関連会社は香港八番有限公司と香港八番貿易有限公司である。前者は香港における飲食店を経営する店舗運営の会社であり、後者はこれに輸入食材等を販売する会社である。店舗で使用する麺・ぎょうざ・チャーシューなどの加工食材は、石川県の本部が指導して現地法人すなわち香港八番有限公司の自社工場(セントラルキッチン)で製造している。ただし香港には特有の地域性、具体的には不動産物件が高い、また人件費が中国・東南アジアと比較して高いという地域特性があるため、一部を周辺国から調達(委託製造)しているという。2021年9月現在、フランチャイズ店6店が香港で営業中である。
- 11) 以下、株式会社天高の栗原清・代表取締役会長からうかがった話に依拠して記述を進める。ヒヤリングを実施したのは2021年9月3日の午前10時～12時であった。

文 献

- 浅井俊之・越島一郎、2008：外食産業におけるサービスマネジメントに関する研究。国際プログラム・プロジェクト学会誌，2，49-59。
- 陳 静・加藤里美、2013：日系サービス企業の海外展開－成功の鍵はおもてなしの接客－。朝日大学大学院経営学研究科紀要，14，45-53。

- 陳 静・加藤里美, 2014: 中国における日本的接客サービスの評価. 朝日大学経営論集, **28**, 1-20.
- 東 正仁, 1994: 後藤長司ラーメンわが人生－8 番ら－めん成功のひみつ－. 北國新聞社, 金沢, 247p.
- 徐 航明, 2017: ラーメン文化の商品化と食ビジネスの循環進化プロセス. 立命館ビジネスジャーナル, **11**, 1-25.
- 環日本海経済交流センター, 2008: 8 番ら－めんの海外戦略－株式会社ハチバン代表取締役社長後藤四郎氏－(2008 年 3 月 3 日講演録). 環日本海経済ジャーナル, **79**, 8-13.
- 川端基夫, 2014: 日系外食企業の海外進出に果たすサポート・インダストリーの役割. 関西学院大学商学論究, **62**, 41-59.
- Kim, Hyeong Jung, 2021: 外食企業の国際化戦略－サービスにおけるコンセプトの概念を中心に－. 亜細亜大学国際関係紀要, **30**, 75-100.
- 村上由紀子, 2013: 多国籍企業の R&D における人材の国際移動の役割と課題. 年次学術大会講演要旨集(研究・技術計画学会), **28**, 1044-1047.
- 村本信幸, 1995: 「外食産業市場規模と外食比率: 外食の虚像と実像. 日本調理科学会誌, **28**, 290-296.
- 大崎恒次, 2019: 日系小売進出企業における人材・ビジネス教育の実態. アジア産業研究センター年報 2019, 167-177.
- 白肌邦生・増田 央, 2016: サービスエンカウンターのマネジメント－若手研究者による実務家へのインタビュー－(吉村由則氏インタビュー記事). サービスロジー, **2**, 34-39.
- 武田哲男, 2013: 日本流「おもてなし」文化は世界的資産－ビジネスを成功に導く秘訣がここにある－. 産業能率大学出版部, 東京, 241p.
- 竹中 毅・新村 猛・石垣 司・本村陽一, 2010: 外食産業におけるサービス工学の実践. *The 24th Annual Conference of the Japanese Society for Artificial Intelligence*, 1-4.
- 田村真八郎, 1991: 日本人の食生活と外食産業. 日本醸造協会誌, **86**, 500-505.
- Vernon, R., 1966: International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, **80**, 190-207.
- 渡辺予里, 2007: サービス業における接客態度の評価について－中国と日本の違い－. 神田外語大学大学院紀要, **13**, 53-68.
- 吉原英樹, 1988: 現地人社長と内なる国際化: 多国籍化の新パラダイム. 経営学論集, **58**, 86-94.
- (金融商品取引法で規定された報告書等)
- 株式会社力の源ホールディングス, 2021: 四半期報告書(2021 年 6 月期), 29p.
- 株式会社ハチバン, 2021: 第 51 期報告書(2021 年 3 月期), 6p.
- 株式会社モスフード, 2020: 統合報告 2020(2020 年 3 月期), 58p.
- 株式会社モスフード, 2021: 四半期報告書(2021 年 6 月期), 20p.
- ロイヤルホールディングス株式会社, 2020: 統合報告書 2020(2019 年 12 月期), 62p.
- ロイヤルホールディングス株式会社, 2020: 四半期決算資料(2020 年 12 月期), 30p.
- 株式会社サイゼリヤ, 2020: 第 48 期年次報告書(2020 年 8 月期), 10p.
- ワタミ株式会社, 2021: 有価証券報告書(2021 年 3 月期), 112p.
- 株式会社吉野家ホールディングス, 2021: コーポレートレポート 2021(2021 年 2 月期), 56p.
- 株式会社吉野家, 2021: 有価証券報告書(2021 年 2 月期), 104p.
- (ホームページ内コンテンツ)
- 株式会社力の源ホールディングス, 2021 年 8 月 12 日閲覧: 海外事業情報(2021 年 6 月末数値), <https://www.chikaranomoto.com/foreign>
- 株式会社ハチバン, 2021 年 8 月 12 日閲覧: 会社情報, <https://www.hachiban.co.jp/corporate/>
- ワタミ株式会社, 2021 年 8 月 12 日閲覧: 展開拠点数情報(2020 年 1 月末数値) <https://www.watami.co.jp/ir/library/recent/fy2019/202001.html>
- (プレスリリース)
- 日本フードサービス協会, 2021 年 6 月 25 日: 外食産業市場動向調査－2021(令和 3)年 5 月度結果報告－.

戦前沖縄の庶民金融の構造

金岡克文^{1*}

2021年9月29日受付, Received 29 September 2021
2022年1月20日受理, Accepted 20 January 2022

Financial Systems and Institutions Used by the Common People in Pre-WWII Okinawa

Katsufumi KANAOKA^{1*}

Abstract

This study examines the financial systems and institutions used by common people in Okinawa before World War Two. More specifically, this refers to mutual finance groups, pawnshops, and other small financial institutions. Okinawa, being an island, has historically had an independent regional financial structure. At the time in question, these systems and institutions arguably held a more important position in Okinawan society than major banks do today. An examination of the financial history of Okinawa in terms of its common people is thus a meaningful project. Two of the key means of finance used by ordinary people in Okinawa during the Ryukyu Kingdom era (1429 to 1879) for example, were moai (模合) and pawnshops. Moai, also known as tanomosikou (頼母子講) or mujin (無尽), is a unique mutual financing system in Japan. Before 1903, when the farmland system of the new Okinawa Prefecture (1879) was still similar to that of the Ryukyu Kingdom, moai and pawnshops were the most important financial systems and institutions on the archipelago. In 1903, the completion of the land-tax reform led to the establishment of many local banks. By the end of the Meiji era (1868 to 1912), the relevance of pawnshops had decreased. In the first half of the Taisho era (1912 to 1926), industrial unions, credit unions, and mujin companies (無尽会社) gained prominence as financial institutions among common people. In 1924, owing to the post-World War One economic depression, all three Okinawa regional banks became bankrupt. The moai and pawnshops also declined temporarily in this era. However, industrial unions, credit unions, and mutual aid financing companies remained comparatively unaffected, being considered safe places for savings by the common people. By the start of the Showa era (1926 to 1989), the financial system for ordinary people had developed further, and by 1935, savings by the common people increased rapidly under the influence of war and government savings policies. Postal savings soared as well. The most important factor in the finance system in pre-World War Two Okinawa was the moai, which was complemented by pawnshops, industrial unions, credit unions, and mujin companies.

Key Words: credit union, finance, moai, mujin, Okinawa, Ryukyu

キーワード: 沖縄, 庶民金融, 模合, 質屋, 地域金融史

¹ 高岡法科大学 〒939-1193 富山県高岡市戸出石代307-7 (Takaoka University of Law, 307-7 Toidekokudai, Takaoka, Toyama, 939-1193 Japan) / 金沢大学環日本海域環境研究センター外来研究員 (Visiting Researcher, Institute of Nature and Environment Technology, Kanazawa University)

* 連絡著者 (Author for correspondence)

I. はじめに

沖縄県は本土復帰50年を迎えようとしているが、基地問題をはじめとする多くの問題はいまだ解決からほど遠い。経済的には観光業を中心とした成長が続いてきたが、それも新型コロナ禍の中で苦しい状態にあり、改めて特定の産業に依存した沖縄の経済構造の問題が浮き彫りになっている。これまでも沖縄県では新たな産業の育成を目指して様々な試みが行われてきており、金融特区の設置もその一つであった。この金融特区に興味を持ったことが沖縄に関する研究を始めたきっかけとなった¹⁾。その中で今後の沖縄のあるべき金融の姿を考える上で、本土復帰以前の米国統治下、更にさかのぼって戦前へと淵源をたどり、その特質を明らかにしようと考えた。そこで戦前の沖縄県における銀行体制の変遷を明らかにしようとした²⁾が、後述するように近代的銀行制度の導入が急激に進んだ沖縄の市井の人々にとっての金融とは銀行ではなく、いわゆる庶民金融といわれる模合や質屋などであった。その部分の検討を欠いては、戦前沖縄地域金融の全体像を明らかにしたとは言い難かった。

前稿の「明治・大正期の沖縄庶民金融の検討」では、明治から大正期にかけての庶民金融に関して、各時期における模合、砂糖前代、質屋などの動向を分析した。しかし、戦前昭和期までには及ばず、また個別の金融手段ごとに分析を行ったことから沖縄庶民金融の全体像を明らかにするところまでに至らなかった。本稿は、いわゆる琉球処分によって沖縄県として明治政府統治下に組み入れられ、大正期を経て、第二次世界大戦に突入する戦前昭和期までの各時期の沖縄県庶民金融について、金融手段・機関の関係性にも注目しながら分析していく。

本稿では、前稿でも取り扱った庶民にとっての借入・貯蓄両面において重要であった模合と最も身近な借入先であった質屋を基盤に、主に旧慣温存期以後から戦中期までの庶民金融機関の発展・拡大を軸に庶民金融構造の変化をみていく。まず第2節では沖縄県設置から日清戦争前後まで（明治12（1879）～明治27（1894）年頃）の庶民金融を概観する。第3節では旧慣温存期の終わりから沖縄においても大きな経済発展をもたらした大戦景気頃までの期間（明治27（1894）年～大正8（1919）年頃）について、

模合と質屋の動向、次いでその後の沖縄庶民金融に変化をもたらしていく産業組合や無尽会社などの萌芽をみていく。第4節では戦前沖縄経済に最も大きな影響を与えた第一次世界大戦不況時の地元資本3銀行の破綻からその影響が大きく残っていた昭和初期頃まで（大正9（1920）～昭和3（1928）年頃）の庶民金融の変貌について取り扱う。そして、第5節では戦前昭和期（昭和元年（1926）～昭和20（1945）年）における庶民金融の展開、戦争による影響などを分析し、最後に第6節で戦前沖縄庶民金融の構造について総括する。

沖縄における地域金融史は、戦前と戦後、そして戦後においては米国統治下と本土復帰後で分断されている。特に戦前と戦後の連続性は、沖縄戦による影響や戦後米国統治下となったことから明確には見え難い。戦前の沖縄庶民金融構造の分析によって、戦前の沖縄地域金融体制の構造を検討し、現在に至る沖縄地域金融の特性を明らかにするための基礎としていきたい。

II. 旧慣温存期の庶民金融構造

まず沖縄県設置後の旧慣温存期における庶民金融について考察する。沖縄県が設置された明治12（1879）年は、明治9（1876）年の国立銀行条例の改正以降に急増した国立銀行の設置が認められた最後の年であった。沖縄も表面上は他の府県と同じく国立銀行の設立には間に合ったようにみえるが、実際は他の地域とは大きな差があった。

幕末の幕府・各藩の様々な改革等もあり、明治維新直後から殖産興業を目的とした為替会社・通商会社などが公設・私設交えて各地で設立されている。国立銀行も当初設立が進まなかったものの、最終的に153行設立されたことは、各地で近代的な金融制度を取り入れるだけの素地が醸成されていたことを示している。これに対して、いわゆる琉球処分によって設置されたばかりの沖縄県に他府県と同じような基盤があるわけがない。沖縄第百五十二国立銀行は、番号は最後から2番目ではあるが許可も開業も最後であり、沖縄の名を冠しても鹿児島寄留商人による設立である。そして、開設からほどなく明治16（1883）年には本店を鹿児島に移してしまう。同年に鹿児島第百四十七国立銀行が那覇支店を開設してそれに代

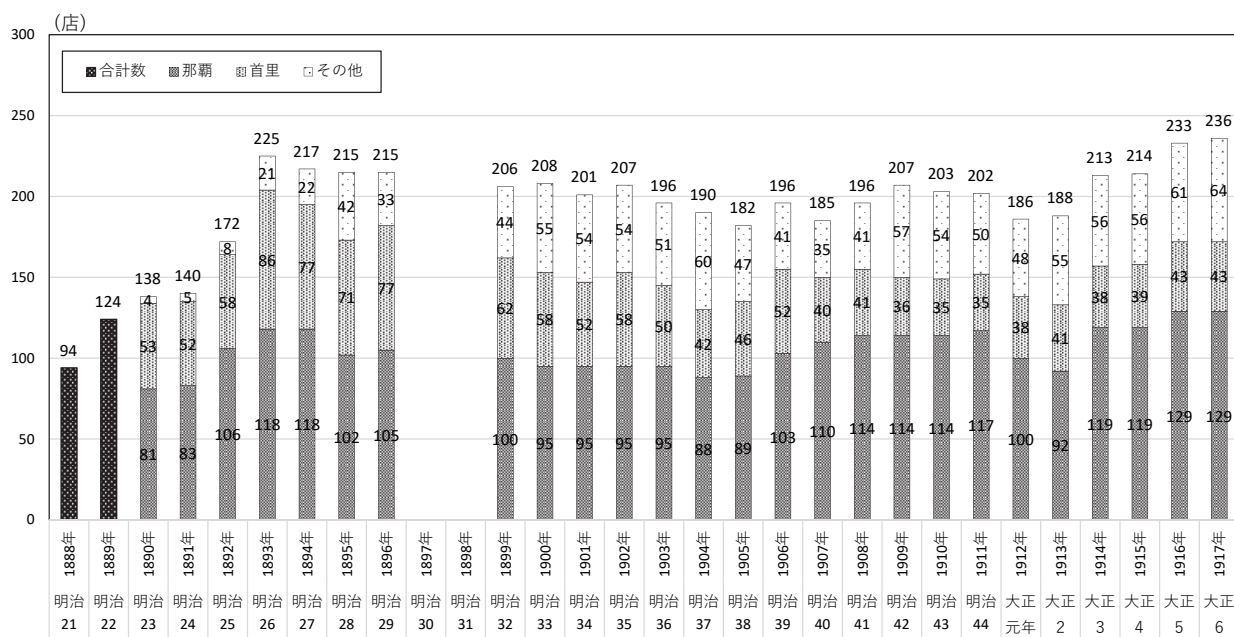
わるが、どちらの銀行も沖縄の一般庶民にとって縁遠いものであった³⁾。

日清戦争頃までの明治前期は、本土での地租改正にあたる土地整理もいまだ行われておらず、琉球王国時代の農村体制が維持されていた（旧慣温存）。とはいえ、その一方で徐々に貨幣経済も都市部から郡部へと拡大していた。そのような中で一般庶民、つまり一般農民や中小商工業者などにとって、当時最も身近な資金調達・貯蓄手段は先述のような模合⁴⁾であった。

模合は、一般的に頼母子講や無尽と呼ばれる日本独自の相互金融であり、沖縄においては現在でも一般的に行われている。明治期以前においては、主に相互扶助の目的で米などの生産物でも行われてきたが、貨幣経済の浸透によって明治初期には地域によって異なるものの、貨幣による模合がかなりの規模で行われていた⁵⁾。明治17（1884）年の調査では、大模合は総額200～300円で、年1～2回程、数円程度の掛金を支払い、小模合であれば概ね総額10～100円程度で、大体毎月、数十銭～2円ほどの掛金を支払い、年数回の会席を設ける（資金を得たものが他の参加者をもてなす）とされる。大模合は、金額も大きく、地域単位で常設的に行われていたもの

であった。対して、小模合は会席が設けられることから、仲間内での相互扶助を目的としたものが多かったと考えられる。この旧慣温存期における模合は、まだ全体としては営利的な側面は強くなかったと考えられるが、それも貨幣経済化が進む中で変化していく。

もうひとつ琉球王国時代から庶民金融を支えてきたのが質屋であり、明治中期頃の沖縄において最も重要な庶民の資金調達手段であった⁶⁾。個々の規模は小さいものの、数は多く明治21（1888）年時点で94あり、明治25（1892）年には172まで増えている（図1）。とはいえ、ほとんどが那覇・首里にあり、まだ郡部への貨幣経済の浸透度は低かった。その貸付額を見ると、銀行の貸付金残高と比べて残高ベースで3～5割程度、年間貸付額であれば明治28～29年には銀行貸付残高以上の貸付を行っていたことが分かる（図2）。この明治20年代末の利用増加は、明治27（1894）年の日清戦争後の経済拡大の中、前述のように銀行は寄留商人と関係の深い鹿児島第四十七国立銀行の那覇支店しかなく、比較的裕福な農民や中小商工業者まで質屋を利用したことによる。ただし、それは明治20年代までのことであり、明治31（1898）年に沖縄農工銀行が、更に明治



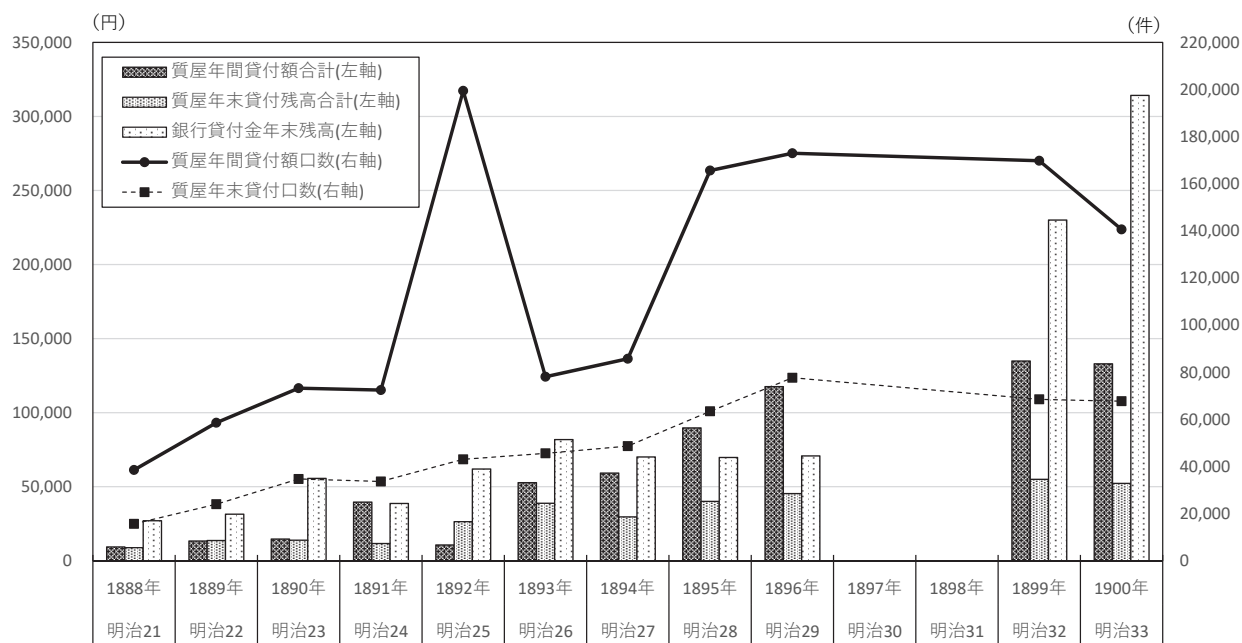
注1：『沖縄県統計書』より作成。

注2：1888～1889年は合計数データのみで、1897～1898年と1918～1919年についてはデータがない。

注3：1917（大正6）年については合計数と地域別の合計数が異なるため後者のデータを利用した。

図1 沖縄県質屋数の推移（1888（明治21）～1917（大正6）年）。

Fig. 1 Number of Pawn Shops in Okinawa, 1888-1917.



注1：『沖縄県統計書』より作成。

注2：1897～1898年はデータがない。

注3：銀行貸付金残高は第百四十七国立銀行支店のもの。

図2 沖縄県質屋貸金 1888（明治21）～1900（明治33）年。

Fig. 2 Loans of Pawn Shops and Banks in Okinawa, 1888-1900.

33（1900）年に沖縄銀行が開業すると銀行貸付が急激に増加し逆転する。

沖縄農工銀行は、日本勧業銀行の実質的な出先機関として日本勧業銀行法（明治29（1896）年）と同時に成立した農工銀行法に基づくものであり、沖縄最初の地元資本銀行であった。沖縄銀行は、旧慣温存期に銀行と類似した預金・貸付業務を行ったとされる機関（社名「海陸物産会社」、「同興店」、「共保軒」）のうち「同興店」と「共保軒」が合同して設立されたものであった。これら「銀行類似会社」⁷⁾は、質屋や高利貸し等の庶民の機関と銀行の間にあるような存在であったが、農工銀行の設立により従来のような業務を行うことが困難になり銀行を設立するに至ったのである。

この頃の質屋の年間貸付金額・年末残高と年間貸付口数・年末口数は、ともに頭打ちとなり、停滞傾向がみられ、それに対し経済拡大期を経て銀行の利用が急拡大したのである。明治32（1899）年で見ると100円に対する銀行の貸付金利が平均で15%、それに対して質屋の貸付金利が10円に対して28%である。必然的に、銀行と取引を行える規模の商工業者は新たに創設された地元銀行へと借入先を変更し、借入を増加させていったのである。

この時期多く存在した一般庶民から中間層に属する人々も一定程度利用していたと考えられる高利貸し業者も、質屋や「銀行類似会社」のように変革を迫られ、それは新たな銀行設立や様々な庶民金融の発展につながっていったと考えられる。ただし、本当の意味で近代銀行や庶民金融が発展していくには、沖縄が旧来の土地制度から解放され、更に経済が拡大する必要がある、これらの変化はその端緒に過ぎなかった。

日清戦争前までの旧慣温存期、地元資本銀行不在の中、沖縄の地元の人々にとっては以前からの模合や質屋が、貨幣経済化の進行に応じて変化しながらも、そのまま金融の中心にあったと考えられる。しかし、日清戦争後に経済が拡大する中で庶民金融にも変化の端緒があらわれた。次節では、土地整理が開始され、旧慣温存期が終わりを迎えて庶民金融が大きく変化していくことをみていく。

Ⅲ. 旧慣温存期終了後の庶民金融の発展

1) 旧慣温存期の終わりと庶民金融

明治27（1894）年から翌年まで続いた日清戦争後、沖縄県（琉球）の中国との帰属問題は名実ともに払

拭される。そして、前述のように明治31（1898）年には地元資本による沖縄農工銀行が設立されると、翌明治32（1899）年には土地整理が開始され、明治33（1900）年には沖縄銀行が開業し、沖縄の社会経済に次々と大きな変化が生じてくる。

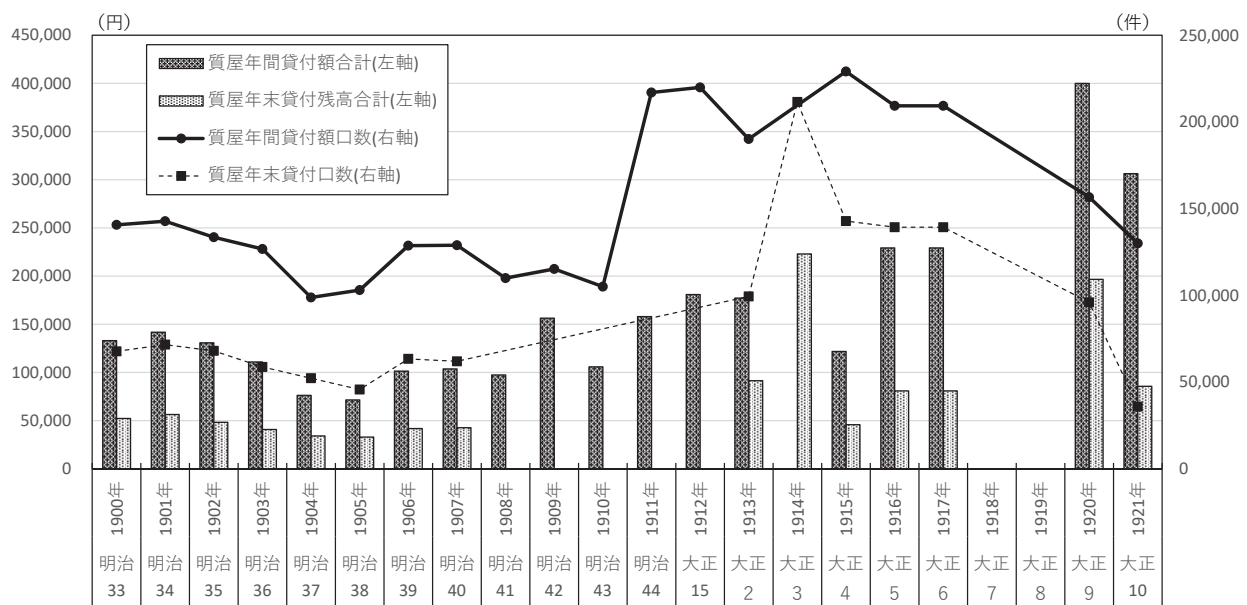
まず質屋に目を向けると、明治30年代の質屋数には増減が見られるものの200前後で大きな変化は見られない（図1）。ただ、明治20年代末の増加以来、那覇・首里以外の郡部の質屋数が増加し、特に明治30年代には首里の質屋数が減少した分、それ以外の地域が増加している。この頃になると、旧慣温存期とはいえ郡部の農業生産力も上昇し、経済活動も活発化してきており、明治38（1905）年には郡部初の銀行である国頭銀行が設立される。これに対して旧来の政治の中心地であった首里は、那覇の経済的發展によって相対的に地盤沈下していることが顕著に表れている。

ただし、質屋の年間貸付額は全体として明治30年代半ばから減少している（図3）。明治30年代末には多少増加するが、これは日露戦争以降の経済拡大が消費を刺激して年間貸付を増加させたものと考えられ、年末残高に大きな変化はなく、一時的なものであった。それ以降、明治42（1909）年に金融逼迫の

影響によると思われる増加がみられるが、これも翌年には減少に転じている。その後も逼迫と緩和による増減が連続するが、全体的にみると質屋は庶民金融の手段として重要性を相対的に低下させていった。

これに対して模合は、日清戦争以降の経済拡大によって大きく発展していった。貸付を行う質屋では、経済拡大による庶民の所得増加は全体的な底上げにはなっても、それが直接的に利用を拡大するとは限らない。それに対して、資金調達手段であるとともに、貯蓄手段でもある模合は、庶民の所得の増加が直接的に影響する。日清戦争前には沖縄県人（寄留商人ではない）の間での模合は大きいもので年20円程度、最大でも40円程度あったのが、200～500円程度にまで拡大したとされ、その頃には模合に加入しないものは誰もいないような状況になっていたとされる⁸⁾。

日清戦争後に銀行が次々と設立されていったとはいえ、その中心的利用者は富裕層であって、一般庶民には縁遠いものであった。一方で日清戦争後の経済拡大は大きく、沖縄県の物価は戦争前の明治28（1895）年と戦争後の明治33（1900）年を比べると米価であれば倍以上になっており、賃金も大きく増加している⁹⁾。それらの資金の行き先として、最も



注1：『沖縄県統計書』のデータより作成。

注2：銀行貸付金残高は支店を含めて合計したもの。

注3：1908～1912年は年末、1914年には年間の貸付のデータが『沖縄県統計書』に記載がなく、1918～1919年についてはデータがない。

図3 沖縄県質屋貸金1900（明治33）～1921（大正10）年。
Fig. 3 Loans of Pawn Shops in Okinawa, 1900-1921.

身近で信頼できる貯蓄手段として模合が増加したのである。更に、この頃には模合の計算方法などの技術も向上し、利益も増加していた。

同じくこの明治30年代に一般庶民、その中でも農民の金融において大きく拡大し、それが社会問題化していたのが砂糖前代であった¹⁰⁾。砂糖前代とは、砂糖（甘蔗）生産を行う農民に、生産する砂糖を担保にして生産費用等を砂糖商人等が貸し付けるものであって、琉球王国時代から存在したものであった。しかし、明治21（1888）年に甘蔗栽培の作付け制限が撤廃されると、生産拡大がはじまり、それによって資金不足が問題化するようになった。更に、この頃の社会経済の発展は農民の貨幣消費購入を増加させており、これも農家の資金需要を高めており、砂糖前代を拡大させた。

そして明治30年代はようやく農工銀行が設立されたところで、県外への資金流出や土地売買の増加¹¹⁾など様々な要因で金融逼迫が生じていた。これにより砂糖前代は、時に農民にとって過酷なものとなった。金融逼迫期に農家は相場よりかなり安い価格で砂糖を売ることによって前貸しを受けざるをえなくなった。実際、砂糖前代のほうが大きな利益を上げられることから、糖商に交じって店を閉めた質屋や地元富裕層までもが砂糖前代を行ったとされる。銀行の発展や産業組合などの発展によって、明治40年代には砂糖前代が問題化することは減少するが、適正な金融手段のないことが庶民に大きな影響を与えた事例として注視しておくべきである。

明治30年代の庶民金融の変化は、経済発展により庶民生活が変化することによってもたらされたものであると考えられる。しかし、それはまだ琉球王国時代の土地制度が変更されようとしていた時期のものであって、庶民金融の変化は旧慣温存期の終了によって本格化するのである。

2) 旧慣温存期終了後の庶民金融

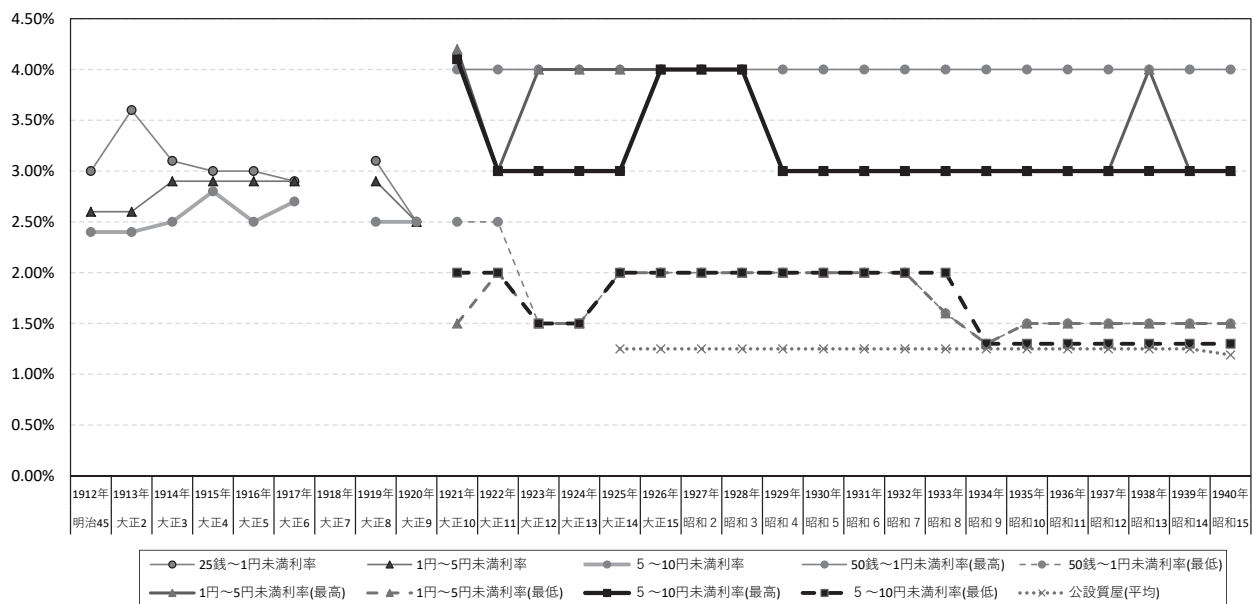
土地整理が完了（明治36（1903）年）し、旧慣温存期が終わると、沖縄の社会経済状況もより大きく変化していく。前述の明治38（1905）年の国頭銀行開業を皮切りに次々と地元資本の銀行が設置され、これが県議会の開設（明治42（1909）年）によって本格化した政治・地域勢力の争い等とも結びつきながら、様々に変化していく¹²⁾。このような銀行の濫

立の中で、庶民金融はどのように変化したであろうか。

まず質屋数をみると、前述のように明治20年代後半に増加して以降は、ほぼ明治期から大正期に入るまで200前後で一定している（以下、図1参照）。一方で貸付額の方は、明治38（1905）年頃までは低下傾向にあったが、それ以降は緩やかな増加傾向となっている（以下、図3参照）。明治末期から大正初期には何度か貸付口数の増減がみられる。明治44（1911）年には、年間貸付額は小幅な上昇ながら、特に年間貸付件数が大きく伸びている。これは、この年の金融逼迫によるものであり、特に郡部では逼迫の度合いがひどく、中頭郡では村税の徴収も1/3程度で、役場吏員・教員の給与支払いもできず、模合も停止されるようであったとされる。地方では農民間では百円の融通すら出来なかったとされており、小口短期での資金融通が増加したことが、件数を増加させたと考えられる。

金利を見ると大正2（1913）年に25銭～1円の金利が一時的に上昇し、翌大正3（1914）年には元の水準に戻っている（図4）。大正3年は年末残高しかデータがないが、明らかに件数が大きく増加している。明治45（大正元、1912）年はその前年の暴風の余波から預金等の引き出しが多かったとされ、大正2年の金利上昇はその影響ではないかと考えられる。その後、大正2（1913）年末から3年初には金融は緩慢であったとされる¹⁴⁾。ところが、大正3（1914）年後半には再び金融逼迫状況に陥っており、これが急激な件数増加を生じさせたと考えられる。質屋に関しては、質草の評価も関係するために、貸付金利動向がそのまま貸付金額の増減に反映されるわけではないが、一方で金融状況を反映した基本的な貸出姿勢を示すものとして見ておく必要がある。

大戦景気下の大正7（1918）年～大正8（1919）年のデータが欠けているものの、前後の動向から景気の拡大を反映して質屋の貸付はかなり増加していたと推測される。ただし、銀行に比べ質屋の貸付は小規模にすぎない。例えば、大正6（1917）年に銀行で最も貸付残高が小さい沖縄共立銀行ですら単体で約29万円、最大の沖縄農工銀行では約133万円である。これに対し、質屋は236店で年間貸付額は約23万円、年末残高では8万円にすぎない。また、金額が大きくなればいくらか低下するとはいえ、銀行に



注1：『沖縄県統計書』より作成。

注2：公設質屋と大正3年までの私設質屋の貸付金利については月利であると記載されている。それ以降は記載がないが月利であると考えられる。

注3：明治45（大正元年）～大正9については那覇の金利、25～50銭で区分されている場合は平均値を利用している。

図4 戦前沖縄質屋貸付金利推移（明治45（大正元）～昭和15）。

Fig. 4 Loan Interest Rates of Pawn Shop in Okinawa, 1912-1940.

比べれば基本短期で高金利の質屋は一時的な資金融通が主であり、経済拡大のなかでも質屋は特に零細な貸付を担っていたと考えられる。

このような質屋に対して模合は、営利目的から互助目的まで幅広く存在し、その全体的規模について確かなことは言えない¹⁵⁾。しかしながら、前述のように日清戦争以降に大きく拡大した模合については、それが最も盛んであったのが明治末から大正8（1919）年頃までとされているから、大戦景気によって拡大を続けていたものと考えられる¹⁶⁾。大正5年頃からは「模合取締規則」案が新聞においても取り上げられるなどしており、講元や加入者が破産するなどの様々な問題が生じていたことが分かる¹⁷⁾。そして大正6（1917）年9月13日には県警察が模合取締りのための規則・県令22号を制定し、規制を強化している。この規則では、模合に関して5年以内、百口以内、千円未満との制限を設け、違反者は30日未満の拘留または20円の科料に処すとされている。この制定にあたった警察幹部は、当時無期限の模合があって驚いたとしており、いかに当時の模合が野放図に運営されていたかが分かる。

旧慣温存期がようやく終わり、従来の庶民金融である質屋は全体的に拡大しつつも、貸付対象は零細

なものとなり、対して模合は、規模的には拡大しつつも、社会的問題を生じさせ、規制が必要とされるようになっていた。そして、この期間で注目すべきは従来の庶民金融に加えて様々な新たな庶民金融機関の萌芽がみられたことである。

3) 庶民金融の変貌

旧慣温存期が終わり経済活動もますます活発化する中で、前述のように沖縄地元資本の銀行が次々設立されていった。それによって、従来の庶民金融である模合や質屋は、本来の一般の人々や中小商工業者などを対象とする金融という役割に回帰したと考えられる。しかしながら経済拡大によって増加していく中小商工業者の資金需要やそれを担う人々等の貯蓄のすべてを、模合や質屋だけで充足、受け入れていくことは難しい。そこで庶民のための新たな金融の担い手が登場してくる。まず、中小商工業者等にとって重要な役割を果たした産業組合についてみていく。

土地整理事業開始後の明治33（1900）年に産業組合法が制定され、翌明治34（1901）年に沖縄でもはじめての産業組合が設置される。明治44（1911）年までに56の産業組合が設立され、様々な分野の中小

商工業者による資金調達・貯蓄先として機能することとなる。とはいえ、創設後にかなりの数が事業不振によって解散しており、安定して役割を果たしていくのは大正期以降となる。

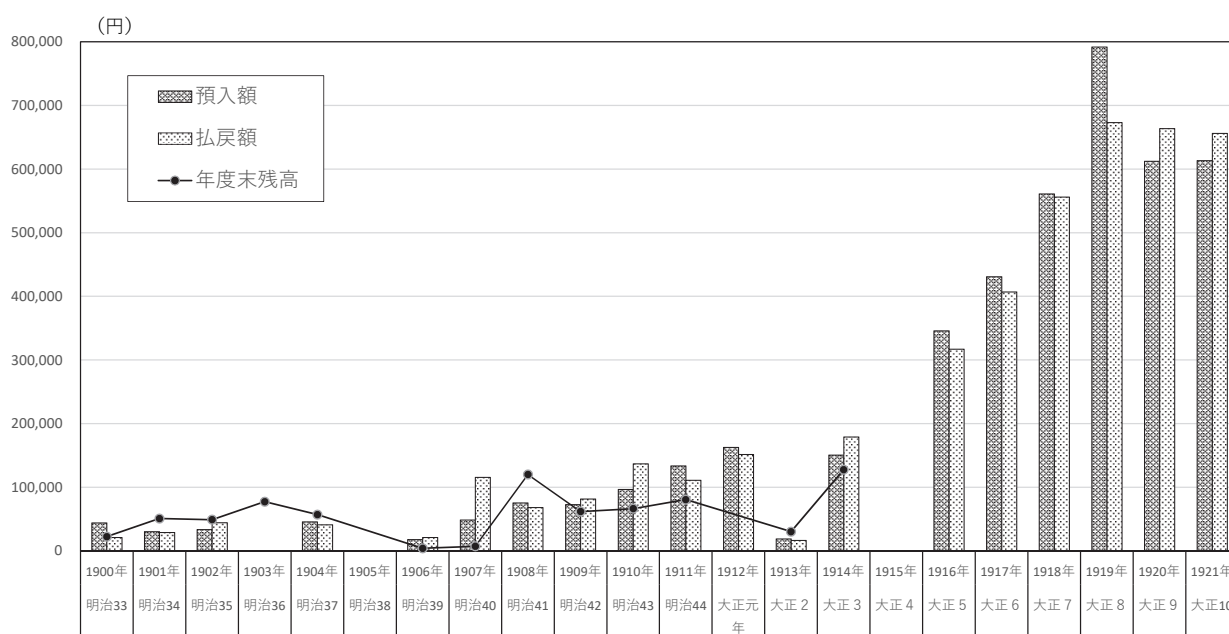
産業組合全体で大正3（1914）年の貯金額は2万6千円程（うち信用組合1万3千円程度）¹⁸⁾にすぎず、好況期の大正8（1919）年でもようやく6万円を超える程度であり、あまり大きいとはいえない。産業組合は、どうしても各産業の発展度合いや市場動向に左右されるため、即急速な拡大は望めなかったと考えられる。これに対し、当初から比較的規模が大きかったのが組織的に模合を業として営む（営利目的の）無尽会社であった。

沖縄県における無尽会社は、大正元（1912）年8月に寄留商人によって設立された沖縄貯金合資会社（資本金1万円）、これに次いだ沖縄貯金組合の設立によってはじまるとされる¹⁹⁾。前者は翌大正2（1913）年6月に株式会社化され沖縄貯金株式会社（資本金2万円）となる²⁰⁾。また大正3（1914）年6月には、首里の醸造業者を中心に大正貯金合資会社が設立されたとされる。大正4（1915）年になると無尽業法の制定により免許制が導入され、最低資本金が個人営業5千円、合資会社1万5千円、株式会社は3万円に設定される。そして大正5（1916）年には大城無尽商

会（資本金5千円）が設立され、翌大正6（1917）年に沖縄貯金株式会社が無尽業法にしたがって資本金を3万円とし、社名を沖縄無尽株式会社に変更する。

規模に関してみると沖縄貯金株式会社（沖縄無尽株式会社）の大正2（1913）年11月の会員積立金は41,680円、会員貸付金は61,598円であったが、大正6（1917）年11月には会員積立金97,807円、会員貸付金113,864円となっている²¹⁾。この沖縄無尽株式会社の貸付金を同年の質屋全体の年間貸付額229,270円と比べると約半分程度であった（図1、3）。しかし、同年の質屋数が236であることからすれば、一社当たりとしては貸出規模に大きな差があることがわかる。無尽会社は、営利を目的としてより組織的に行われるとはいえ人々が慣れ親しんでいる模合であり、当時の沖縄庶民に容易に受け入れられたと考えられる。しかし、この無尽会社以上に庶民の零細な貯蓄を集めるという点で、この先看過できない重要性を持っていくのが郵便貯金であった²²⁾。

郵便貯金はその地域で一般の人々に直接貸し付けられることはなく、地域の資金循環と切り離され、庶民金融を構成するものとはいえない。しかし一方で、郵便貯金に集まる資金のかなりの部分が、庶民金融と共通する庶民の零細なお金であると考えられる²³⁾。ゆえに郵便貯金の動向は、地域における零細



注1：『沖縄県統計書』より作成。

注2：データ欠如年度の棒グラフは空白としており、折れ線グラフもマーカーがない部分は残高データが欠如している。

図5 沖縄県郵便貯金推移 1900（明治33）～1921（大正10）年。

Fig. 5 Postal Savings in Okinawa, 1900-1921.

資金循環、庶民金融と密接な関係を持ち、地域庶民金融の全体像を明らかにするには、そこにも目を向ける必要がある。

郵便局での貯金の取り扱いが沖縄で始まるのは、琉球処分によって明治12（1878）年に沖縄県が設置される以前の明治8（1875）年とされる。ただし、旧慣温存期までは郵便制度自体が普及しておらず²⁴⁾、郵便貯金の扱い額も極少額であったと考えられる。実際、郵便貯金の預入額は、明治20年代では14,000～20,000円程度に過ぎなかった。

明治30年代になると預入額は30,000～46,000円程度にまで増えているが（図5）、庶民の余裕資金は模合に向かう場合が多かったと考えられる。とはいえ、明治32（1899）年には郵便貯金の全国的な減少と金利改定の地元新聞記事²⁵⁾もあり、貯蓄の選択肢の一つとして一般化していたと考えられる。その後増減を繰り返しつつ、大正5（1916）年頃から増加に転じ大正8（1919）年には預入額が約79万円、払出額が約67万円までに達する。好況による増加と考えられるが、この後不況期をはさんで更に郵便貯金は拡大していくことになる。

以上、明治末から大正期にかけての庶民金融の変化をみてきた。この後、庶民金融は第一次世界大戦後の不況の深刻化とその影響によって、更なる変容を迫られていく。

IV. 三銀破綻と庶民金融の展開

1) 三銀破綻による混乱と庶民銀行の動向

大正3（1914）年にはじまった第一次世界大戦は、沖縄経済にも大きな影響を与えた。好景気の影響は少し遅れて大正5（1916）年頃から沖縄に及び、沖縄の地元銀行も支店設置を活発化させるなどしていた。大戦終了後も糖価の高騰が続く、沖縄経済は活況を呈しており、大正8（1919）年には沖縄共立銀行と沖縄実業銀行が合併し沖縄産業銀行が設立されている。しかし、大正9（1920）年に戦後恐慌が発生し、同年後半から糖価も下落したことで沖縄にも不況の波が押し寄せてくる。

大正10（1921）年に恐慌は一応鎮静化したものの、全国的に銀行取り付け騒ぎが頻発するなど影響は残り続け、大正12（1923）年9月1日の関東大震災の発生により、不況の慢性化は決定的なものとなった。

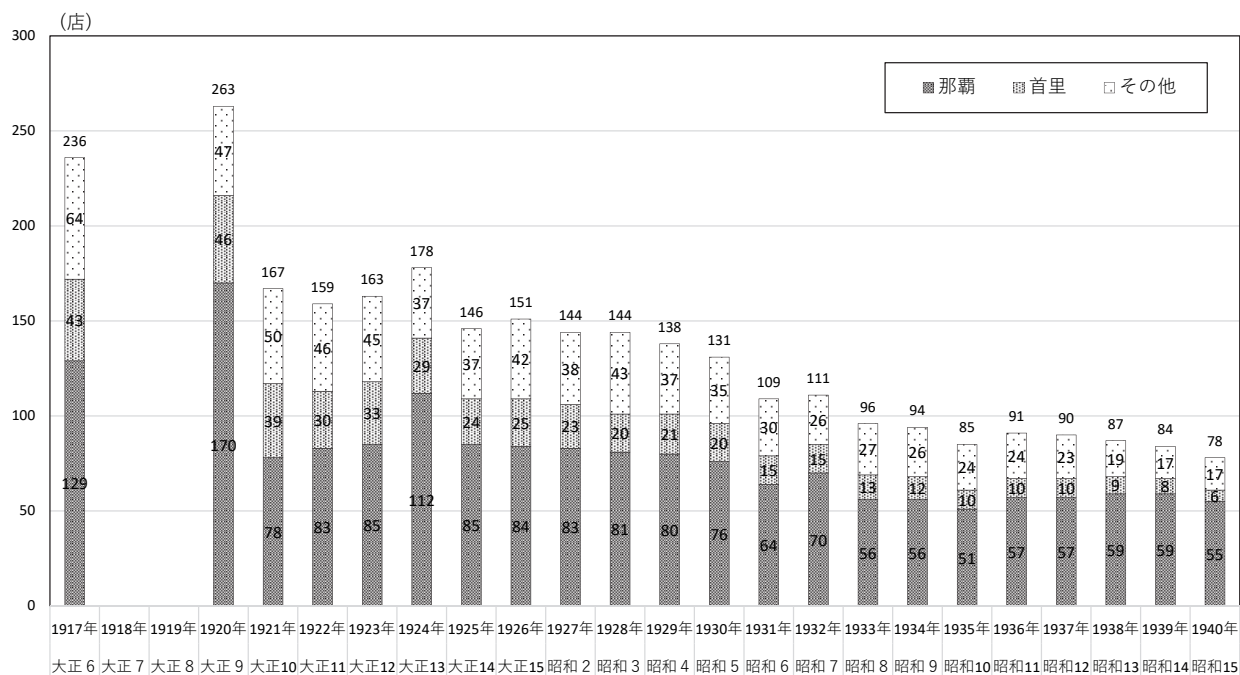
沖縄の不況は深刻化し、地元資本の沖縄銀行、那覇商業銀行、沖縄産業銀行の三銀行が第一次大戦中から戦後の時期の放漫経営などから休業に追い込まれ、大正13（1924）年から3銀の整理合同が進められていく²⁶⁾。そしてこのような不況の深刻化は、庶民金融にも大きな影響を与えていく。

まず質屋数についてみると、大正期半ばから徐々に増加し、大正7・8年のデータは欠けるが大正9（1920）年には263にまで達している（図6）。ところが大正10（1921）年には、質屋数は100近く減少している。ただし貸付額をみると年末貸付残高は半減しているものの、年間の貸付額は比較的減少幅が小さく、貸付金利も低下している（図4、7）。これは不況によって全体的に利用が縮小したことで質屋数が減少する一方で、一時的な融通を質屋に求めざるをえない状況も生じていたためと考えられる。

その後大正末期の動向をみると、質屋数は150前後で大きく変化しないが、年間貸付額・残高及び各口数はかなり増加している。そして、徐々に比率が低下していく首里にかわって那覇・首里以外の郡部の質屋にいくらか増加傾向がみえる。そして、おそらくこの郡部の質屋増加をもたらし資金需要が、次に検討する公設質屋²⁷⁾の設立要因の一つであろう。

公設質屋は地域の金融需要に対応するものとして、まず大宜味村で大正10（1921）年4月5日に設置された²⁸⁾。以降、他の村においても設立されていくが、その目的はやはり地域における資金需要に対し、低利で融資をなすことにあった。ただし、創設後の数年間の大正期における年間貸出額は、全体で5万円程度にすぎず、貸出口数も多くはなかった（図8）。金利に関しては大正13（1924）年で100銭につき5～7.5銭とされており、貸付期間が不明ではあるが、数値的に質屋（私設）に比べて圧倒的に低い水準とは考え難い。とすれば、この頃は郡部から那覇・首里に金を借りに行く不便を解消しつつ、適正な金利を課して村民が極度に質屋に依存することを防ぐことが公設質屋の実質的な目的であったと考えられる。実際、公設質屋がその規模を大きく伸ばすのは昭和期に入ってから以降であった。

模合に目を転じると、前述のように模合が最も繁栄したのは大正8年頃までとされ、大戦後の不況によって大きな打撃を受けたものと考えられる。前述のよ

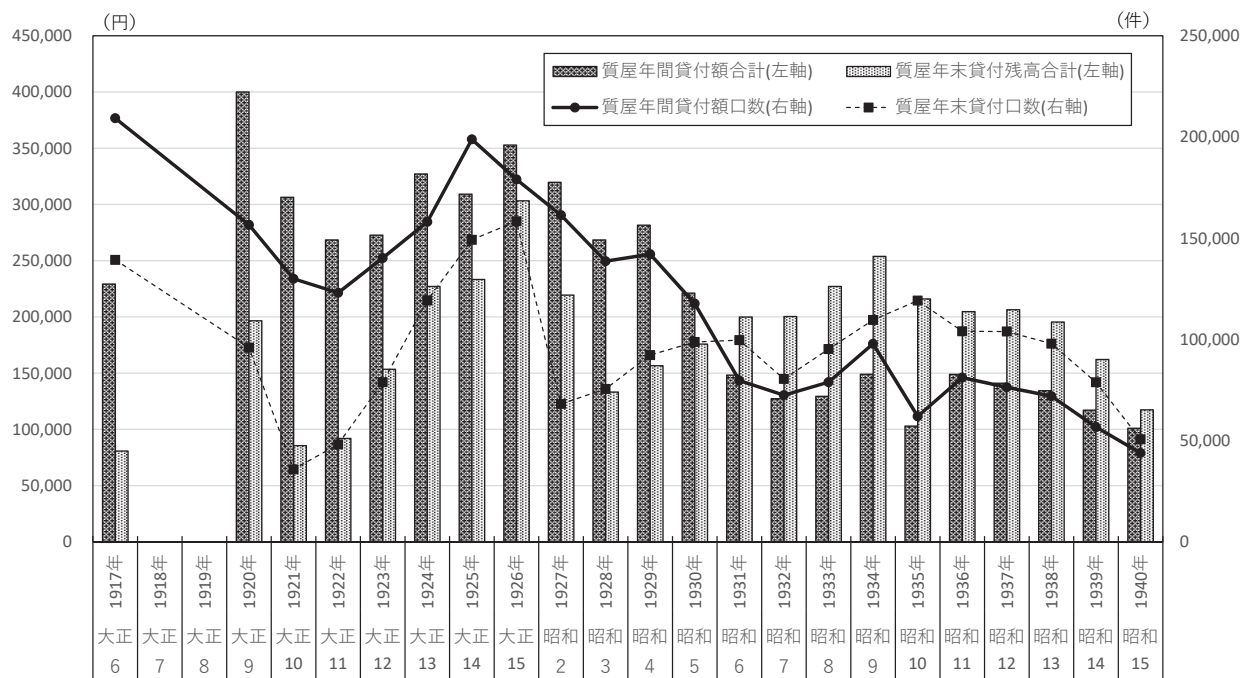


注1：『沖縄県統計書』より作成。

注2：1918～1919年についてはデータがない。

図6 沖縄県質屋数の推移（1917（大正6）～1940（昭和15）年）。

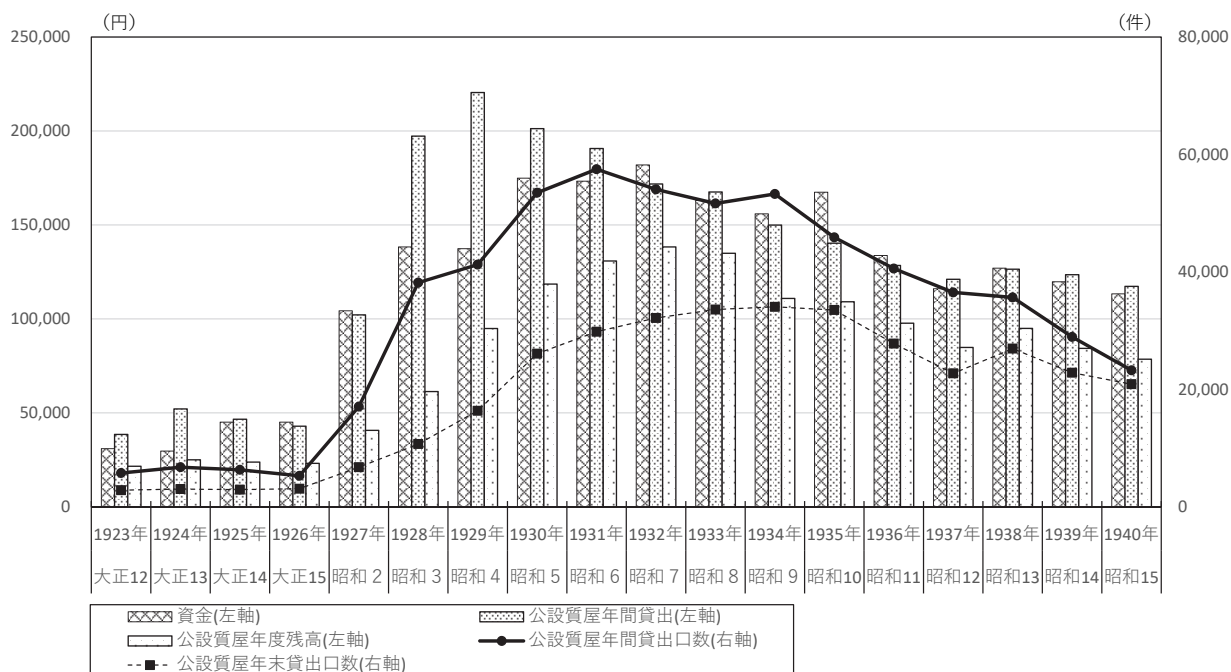
Fig. 6 Number of Pawn Shops in Okinawa, 1917-1940.



注：『沖縄県統計書』より作成。

図7 沖縄県質屋貸金1917（大正6）年～1940（昭和15）年。

Fig. 7 Loans of Pawn Shops in Okinawa, 1917-1940.



注：『沖縄県統計書』より作成。

図8 沖縄県公設質屋貸出金1923（大正12）年～1940（昭和15）年。

Fig. 8 Loans of Public Pawn Shops in Okinawa, 1923-1940.

うに質屋の年間貸出額が不況の中でも比較的減らなかったことも、少なからず模合が崩れ、借金をせざるを得ない庶民が増えたことも影響しているであろう²⁹⁾。好況時には信頼できる堅実なものとして人気のあった模合であるが、大戦不況によって都市部から郡部に至る多くの模合が倒れ、講元・加入者が破産した³⁰⁾。

前述のように大正6（1917）年に模合の取締りは強化されていたものの、好景気によって模合に庶民の余剰資金が集中し、一方で商工業者の資金需要もあって全体的に運営規律は緩み、放漫な運営がなされる模合も増加していた。また、入札方式（より良い条件（高い利払い等）を提示した者に資金が貸し付けられる）の増加も、加入者の利益を増加させる一方で、無理な借入を増加させたと考えられる。そのような状況下で生じた急激な大戦恐慌による景気悪化は、多くの模合を直撃し、破産を増加させた。模合への信頼低下は、中小商工業者を中心とした庶民に他の借入手段を必要とさせたであろう。郡部では模合の重要性は高かったと考えられるから、公設質屋の設置にも影響したであろうし、全体的にはその後の質屋の貸付増加要因の一つとなったと考えられる。

以上のように、従来からの庶民金融の担い手である質屋や模合は戦後恐慌、また昭和金融恐慌のなかで増減を繰り返しつつ、ほぼ従来からの立ち位置にあったようにみえるが、明治後半から大正初期に現れてきた無尽会社や郵便貯金の残高などはこの間どのように変化したであろうか。

2) 三銀破綻後のその他の庶民金融の動向

まず明治末期に登場してきた無尽会社についてみていく。まだ好況期にあったと考えられる大正8（1919）年末の大城無尽商会の積立金が4,832円、利益金が3,878円であり、沖縄無尽株式会社は積立金16,810円、利益金2,628円であった³¹⁾。これが大戦不況後の大正10（1921）年になると、大城無尽商会の積立金4,932円、利益金不明、沖縄無尽株式会社は積立金4,200円、利益金11,608円となっている。積立期間などによる差があるとしても、他の庶民金融のような明確な落ち込みはないようにみえる。翌大正11（1922）年には、大城無尽商会は積立金19,511円、利益金24,068円、沖縄無尽株式会社は積立金50,860円、利益金24,086円と明らかに増加している。このような積立金と利益金の増加は翌年以降も続いている。このことからすれば、他の庶民金融と異なり戦

後不況は無尽会社に関して、大きくこれを減少させることはなかったと考えられる³²⁾。

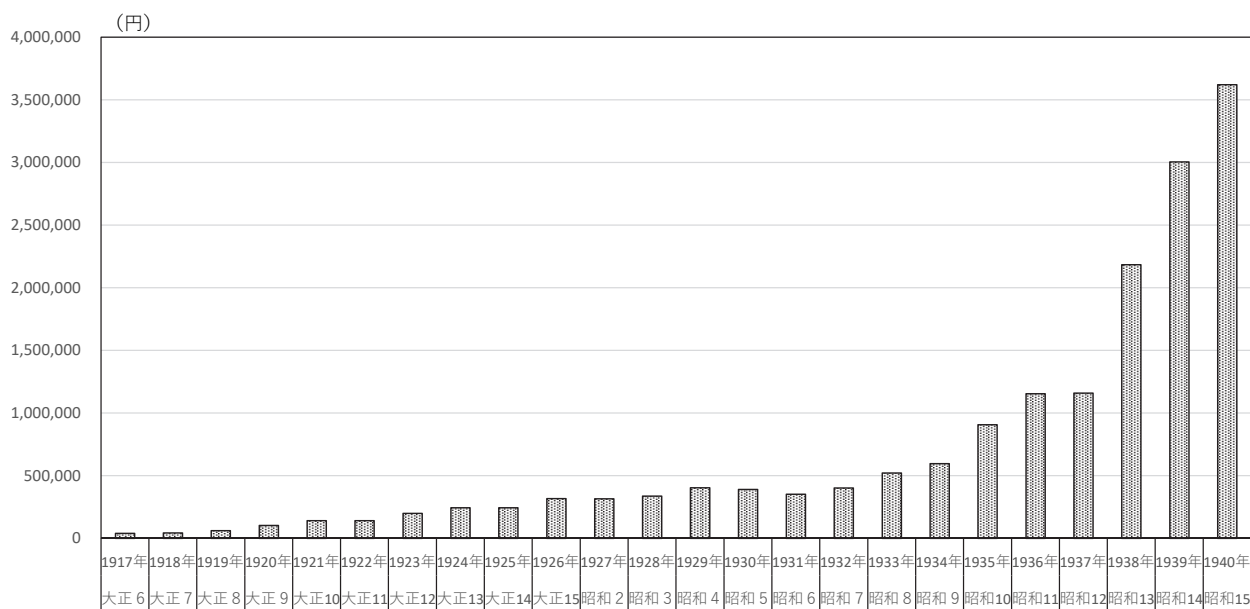
もちろん、全く影響がなかったわけではない。大正11（1922）年6月には大城無尽において掛金の回収が困難を極め、それが労働争議を引き起こしたとの記事が地元新聞に掲載されている³³⁾。不況下で無尽会社でも掛金の支払いが滞る事態が発生していることが分かる。しかし一方で、地元銀行が破綻し、多くの模様が崩れる中では、比較的堅実な貯蓄手段として無尽会社の存在感は増したものと考えられる。実際、大正14（1925）年には従来の沖縄無尽株式会社と大城無尽商会に加えて、首里無尽株式会社（資本金10万円、払込高25,000円³⁴⁾）が新たに設立されている。

次に産業組合（信用組合を含む）に目を向けると、こちらも拡大している。産業組合の貯金額をみると、大正9（1920）年で103,244円であったのが、大正12（1923）年には199,381円とほぼ倍増しており、以降も増加を続けて大正15（昭和元、1926）年には316,845円にまで達している（図9）。これからすると産業組合もまた不況期の庶民の貯蓄の受け皿となったと考えられる。とはいえ、産業組合には庶民とは呼べない人々の貯金が、無尽会社以上に含ま

れている可能性もあり、また貸付においても一定の中間層以上の商工業者・農民などや、場合によっては富裕層も関わっていたことには注意すべきであろう。そして、不況期において存在感を増し、より多くの層の人々の貯蓄の受け皿になったのが郵便貯金であった。

前述のように、大戦好況期から利用が増加した郵便貯金であったが、さすがに戦後不況によって大正9（1920）年には預入額・払出額が60万円台にまで減少し（図5、10）、大正10（1921）～11（1922）年は同じく60万円台に停滞することとなった（図10）。しかし大正12（1923）年からは明らかな増加に転じ、大正15（昭和元、1926）年には預入額1,991,996円、払出額1,805,587円にまで達している。郵便貯金は、地元資本銀行が存在せず、更に銀行への不信が高まっていたこの時期に、庶民を含む多くの層の人々の貯蓄の受け入れ先として機能したと考えられる。

以上、戦後不況以降、地元三銀倒産後の庶民金融についてみてきた。この後、昭和期に入ると無尽会社や産業組合貯金、郵便貯金は急拡大を続けていく。しかしながら、そこには金融恐慌や戦争という暗い影が付きまとうことになる。

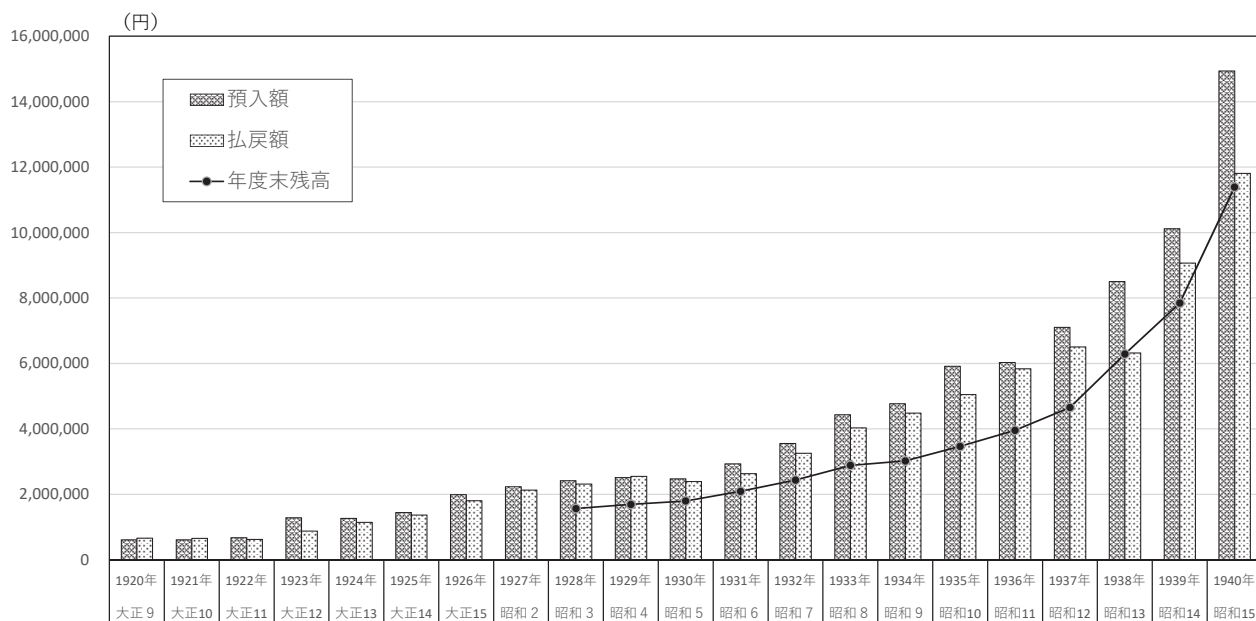


注1：『沖縄県統計書』より作成。

注2：大正7～8年については、の『沖縄県統計書 大正11年』に掲載されたデータを使用している。

図9 沖縄県産業組合貯金1917（大正6）～1940（昭和15）年。

Fig. 9 Savings of Industrial and Credit Unions in Okinawa, 1914-1940.



注1：『沖縄県統計書』より作成。

注2：残高データが欠如している年に関しては折れ線グラフがない。

図10 沖縄県郵便貯金推移 1920（大正9）～1940（昭和15）年。

Fig. 10 Postal Savings in Okinawa, 1920-1940.

V. 戦前昭和期の庶民金融

1) 経済混乱による庶民金融の変化

昭和となっても三銀行倒産の影響は続き、三銀行の整理合同によって設立された沖縄興業銀行救済の問題も、銀行側・県・国の思惑の違いなどから解決への道筋がなかなかみえてこなかった。そのため沖縄興業銀行の休業は続き、ようやく開業にこぎつけたのは昭和3（1928）年であった。この間、第四百四十七銀行沖縄支店と勸業銀行那覇支店（旧沖縄農工銀行）が営業していたとはいえ、地元資本の銀行が存在しない状態が続いていたのである。さらに昭和2（1927）年には金融恐慌が発生しており、これは開業のめどさえ立っていなかった沖縄興業銀行救済へ確かにいくらかプラスに働いたものの、当然ながら沖縄経済に大きな暗い影を落としていた。

質屋（私設）数を見ると、大正10（1921）年に激減して以降は、昭和恐慌の発生した昭和2（1927）年を含めて昭和5（1930）年までの間、ほとんど変化していない（図6）。ただし、質屋の貸付は年末残高と年末口数が金融恐慌の影響によって昭和2（1927）年前後から急減している（図7）。実際、質流れとなっているものの件数は全貸付件数中で15.8%を占めており³⁵⁾、この前後の金利の変動はこ

のような状況の影響を受けたものであると考えられる（以下、図4参照）。その後の質屋（私設）の貸付金利は安定して推移するが、年間貸付額や年間貸付口数は昭和7（1932）年頃まで低下する。同時期に年末の貸付額や口数が増加しているのは、貸付期間が延びているためと考えられるが、その後すぐに減少へと転じていく。

一方で公設質屋は、昭和期に入ると年間貸出額・口数、年末貸出残高・口数ともに急激に増加させている（図8）。金融恐慌によって生じた資金需要に対して積極的に公設質屋が応じたためであり、また貸付金利が月利1.25%と私設質屋に対して圧倒的に低かったことによると考えられる（図4）。昭和2（1927）年には、全国的にも公益質屋法が公布・施行されており、同年の公設質屋の資金は前年から倍増している。その後も資金の増加がみられ、これにより貸付の増加が可能になったと考えられる。

ここで模合に目を向けると、前述のように大戦不況下で多くの模合が倒れたことで、模合への信頼は大きく低下したと考えられる。しかし、許可制となり帳簿などもある程度整備されるようになったせいか、大正末期には再び活発化し、昭和に入る頃には庶民の堅実な貯蓄・金融手段として、再び沖縄で加入しない人はいないという状況になっていたとされ

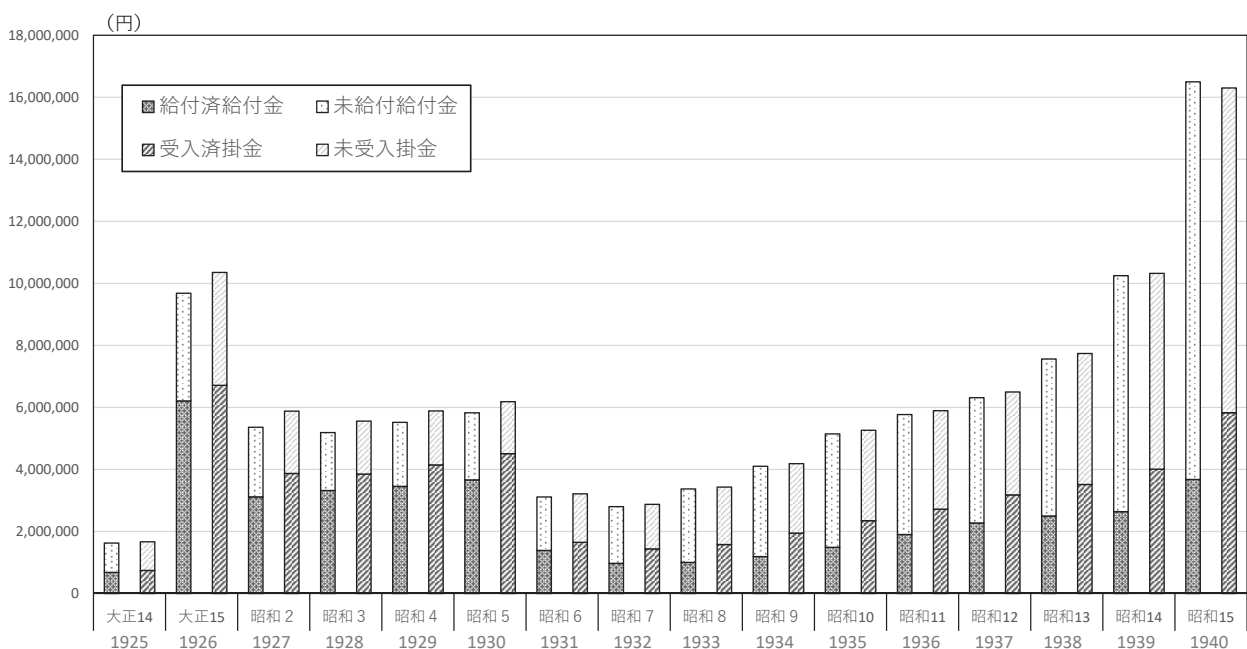
る。

全国で行われた「頼母子講ニ関スル調査」(昭和9(1934)年)³⁶⁾によると沖縄の講(模合)数は12,693であり、47府県中9位であった。最も多い山口県が34,701と突出しているものの、次の愛媛県が18,547、平均が約6,364であることからすれば、平均のほぼ2倍とかなり多い。講金額は78,299,887円であり、平均が69,613,878円であることからすると、それほど大きいとはいえず(18位)、このことから講一つ当たりの金額が小さいことが分かる。そして負債も13,137,155円で、平均が10,014,344円であることからして、特別大きいとは言えず、47都道府県中で20位であった。

現在でも沖縄では模合が盛んであることを考えれば、この時期の沖縄の模合が特に不振であったようにもみえるが、全国との比較でもって当時の沖縄の模合の状況を判断することはできない。数のわりに全体の講金額等が小さいことは、つまり模合濫立を示すものとも考えられるからである。実際、昭和8(1933)年の講数の増減(新設講数-解散講数)は、471で北海道(766)に次いで2位であった。また、この調査では、調査の市町村中で市における講数が3,491全府県中1位であり、2位の山口県3,071、3位富

山県1,817と比べてかなり多い。他の府県では主に農村部が中心であった頼母子講(模合)が、沖縄では都市部にあたる那覇・首里においても盛んに行われていたことがわかる³⁷⁾。昭和15(1940)年の那覇地方裁判所・検察局による首里無尽株式会社専務取締役の山口全則への聞き取り調査「沖縄縣下に於ける舊慣模合に就て」³⁸⁾では、ここ2年ほど経済活況によって模合の濫立が著しいとの証言があり、昭和10年代に入っても、このような傾向は続いていたものと考えられる。このように模合が繁栄を極める中で、業として模合を行う無尽会社はどのような状況にあったであろうか。

大正後半にも成長を続けてきた無尽会社であったが、大正末期に急拡大し、掛金・給付金ともに1千万円程度の規模にまで達する(図11)。しかし、その後すぐに昭和恐慌が発生し、掛金・給付金ともに600万円以下の規模まで急減する。それ以降は昭和5(1930)年頃まではほぼ同じ程度の規模で推移する。そして昭和6(1931)年には世界恐慌によって不況が深刻化する中、再び掛金・給付金規模は半減する。その後無尽会社はまた拡大を始めるが、昭和9(1934)年末の各無尽会社の規模をみると、大城無尽商會が口数3,087、給付金契約高1,320,300円、掛金契約高



注1:『沖縄県統計書』より作成。

注2:無尽(無盡)のデータは大正10(1921)年より掲載されているが、形式が揃っていない大正4年以降をグラフ化している。

図11 戦前沖縄県無尽残高推移1925(大正14)～1940(昭和15)年。

Fig. 11 Funds and Benefits of Mujin(Mutual Finance) in Okinawa, 1925-1940.

1,373,306円で、首里無尽株式会社が口数7,376、給付金契約高1,555,800円、掛金契約高1,487,529円、那覇無尽株式会社（旧沖縄無尽）が給付金契約高1,229,100円、掛金契約高1,328,014円であった。口数では首里無尽が突出しているものの、給付金契約高・掛金契約については3無尽会社に大きな差はなかった。この頃の無尽会社は比較的伸び悩んでいるように見えるが、では他の種類の貯蓄はどうであろうか。産業組合貯金は昭和期に入って昭和2年頃増加が止まり、再び増加し始めるとすぐ昭和5（1930）年頃からやはりいくらか減少傾向となり、その後は増加傾向に転じる（図9）。郵便貯金も産業組合貯金とほぼ同じく昭和2（1927）年から昭和4（1929）～5（1930）年まで停滞し、それ以降は増加をはじめた。昭和期になると、農民・中小商経業者などの一般庶民の貯金先として産業組合や郵便貯金は定着し、ほぼ経済動向を反映する動きをしていることが分かる。そして、昭和10年代に入ると、経済動向以上に戦争が庶民金融にも強い影響を直接与えるようになってくる。

2) 戦争の影響と庶民金融

昭和10年代に入ると沖縄においても戦争の影は色濃くなっていく。昭和13年（1938）4月に「国家総動員法」が出され、沖縄でも徐々に物価統制は厳しくなり、庶民金融の基礎となる庶民生活自体が戦禍により失われていく。昭和15（1940）年12月には主な沖縄の新聞3紙、「琉球新報」、「沖縄朝日新聞」、「沖縄日報」が、一県一紙制に基づいて「沖縄新報」に統合され、検閲も厳しくなり、庶民の声を漏れ聞くことすらできなくなる。沖縄に再び庶民生活が戻るのは、多くが灰燼と化した戦後となるが、それはまた米国占領下という厳しい時代のはじまりでもあった。次に、この厳しい戦期の沖縄県の庶民金融の動向についてみていく。

昭和10年代の質屋（私設）と公設質屋は、ともに貸付額、口数ともに減少傾向となる（図7、8）。まず質屋（私設）は、年末残高の多いことから返却が滞っている可能性がある。私設質屋は公設質屋に比べて店数が多く、一口当たりの金額も比較的小さいうえに、6～7割は那覇に集中しており、戦時下において苦しい状況にあったと考えられる。この減少の起点となった昭和9（1934）年には、貸付金額に

関わらず最低貸付金利が公設質屋とほぼ同じレベルまで低下している（図4）ののだが、貸付縮小が生じているのである。これに対して公設質屋は資金と年間貸出額がほぼ同額で、昭和初期の逼迫期ほどではないにしろ一定の資金需要があると思われる。しかし、貸出口数は減少が続いており、やはり戦時下の厳しい状況が影響していると考えられる。戦時色が濃くなる中、質屋を必要とする日々の普通の生活自体が失われていったのであろう。

模合については、その動向を追うための資料に欠けているが、前出の昭和15（1940）年の証言からすれば、この時期においても模合が多くの庶民から富裕層まで多くの人々の加入するものであったことは確かである。そして、昭和9（1934）年でみれば無尽会社（営業模合）の給付金契約高の合計は約410万円であり、これに対して模合の講金額は約7830万円である。沖縄で老若男女加入していない人はおらず、30年以上続くもの（昭和9（1934）年沖縄で681）もある模合³⁹⁾と、主に都市部を中心に加入者を集める無尽会社を比べることはいくらか無理があるが、この規模の差から模合がいかに多く利用されていたかを窺い知ることができる。

ただし無尽会社のほうも、昭和10年代に入る頃には徐々に増加を始めている（図11）。これも戦争の影響によって、人々に無尽がより堅実とされたためと考えられる。しかし一方で、給付金と掛金の未給付・未受入部分が占める割合が増加している。契約は急激に増加していても、それに応じた掛金の集金が進まず、やはり給付も進んでいなかったと考えられる⁴⁰⁾。実際の困難を反映するように、昭和18（1943）年には沖縄の3無尽会社是那覇無尽へと統合されることとなる⁴¹⁾。必ずしも額面通りに受け取れない急激な貯蓄の増加は他の機関にも生じていた。

実際のところ、産業組合や郵便貯金の貯金額も昭和10年代に入ってこれまでにないほどの増加を示している（図9、10）。これには昭和13（1938）年に開始された国民貯蓄運動等が大きく影響しているであろう。ただし、この貯蓄増大には単なる強制ではない側面もあることに注意すべきである。他地域でも同様の動きは見られたであろうが、特に沖縄では三銀倒産によって銀行への庶民の信頼低下が経験されており、戦争の不安が高まる中で身近で信頼度が高いとされていた機関に預金がより集中したと考えら

れる。その後、国民貯蓄運動は「国民貯蓄法」（昭和16年）の制定によって更に強化され、金融においても戦時色はさらに濃くなっていくのである。

戦中の庶民金融関連の状況としては、昭和19（1944）年11月21日の新聞記事に、空襲後に那覇信用組合を皮切りに民間預金の非常払いが行われたことや、空襲後に那覇郵便局以外の首里をはじめとする多くの郵便局で、現金の手持ちを避けるための預け入れが増加したことが報道されている⁴²⁾。そしてまた、国民貯蓄組合法によって結成された国民貯蓄組合に原則天引きで貯金をするようになったこと等も伝えられ、12月には戦禍の中でも必要以上に現金は持たず、貯蓄を増やすようにとの記事が並ぶ⁴³⁾。そこには一般の人々が戦争に巻き込まれていく姿がみられ、翌年には悲劇的な沖縄戦がはじまるのである。

以上、大正末から昭和初期にかけての沖縄庶民金融についてみてきた。最後に、ここまで明らかにしてきた事実を基礎に、戦前の沖縄庶民金融の構造において生じた変化について検討する。

VI. 戦前の沖縄庶民金融構造の変遷

ここまで琉球処分から昭和10年代に至るまでの沖縄庶民金融の変遷をみてきた。沖縄県設置後、すぐに寄留商人（鹿児島）によって主導された第百五十二国立銀行が設置され、次いで鹿児島資本の第百四十七国立銀行支店が設置された。しかし、それは庶民とは縁遠い存在であり、旧慣温存下にある中では、琉球王国時代から存在した庶民金融、つまり模合と質屋こそが庶民、つまり農民や中小商工業者等にとっての貯蓄・金融手段であった。

日清戦争により沖縄の帰属も確定し、土地整理が開始される頃になると、まず沖縄農工銀行が設置され、続いて沖縄銀行が設置される。これらは、それまでの寄留商人による銀行とは異なり地元資本銀行であった。しかし、農民と近い関係のある沖縄農工銀行ですら、後の沖縄自由民権運動の活動家であり、その設立に携わり取締役にも就任した謝花昇の努力の甲斐もなく旧来富裕層による影響が大きく⁴⁴⁾、庶民にとって身近な金融機関とは言い難かった。日清戦争後の経済拡大は、庶民の貯蓄・金融手段であった模合や質屋を拡大させるが、質屋の貸付

総額は発展著しい銀行に比べれば比較的小さなものとなっていく。また、この明治30年代には砂糖前代が問題化し、金融逼迫によって農民が生産した砂糖を担保とした前貸しを受けて、相場より安く引き渡さざるをえない状況も生じていた。

土地整理によって旧慣温存期が終わる明治30年代末期以降、庶民金融にも大きな変化が生じる。質屋は全体的には経済拡大を反映した動きをする中で、郡部の質屋数が増加した。模合はその繁栄によって生じる様々な問題が表面化し、大正期には規則も設けられるものの、大戦景気によって急拡大を遂げる。そんな中、産業組合や無尽会社が登場し、以降の庶民金融で重要な役割を果たしていく。また、貯金という面では郵便貯金の利用も増加していく。しかし、このような庶民金融の発展に冷水を浴びせたのが大戦不況の深刻化であった。

第一次世界大戦による好景気は、地元資本銀行の放漫経営などを助長し、戦後不況によって地元資本3行すべてが営業停止となる。その後、三銀行合同による沖縄興業銀行の設立をみるも、資金などの目途が立たずその開業は昭和3（1928）年にまでずれ込んでいく。この間、模合も堅実な貯蓄・金融手段としての評価を下げ、質屋も縮小傾向となる。しかし、その後は増加に転じ、また郡部では公設質屋も設立される。一方で、堅実なものとの評価を得た無尽会社や産業組合貯金、そして郵便貯金も利用を増加させていく。

昭和期にはいり、庶民金融は以前にはない多様な拡大をみせる。無尽会社はもちろん、産業組合貯金や郵便貯金も昭和金融恐慌や世界恐慌などの影響による一時的な停滞はあるものの、拡大を続ける。無尽会社や産業組合は、中小商工業者の資金調達においても重要な役割を果たしていたと考えられ、質屋なども以前に比べれば相対的に地位を低下させつつも、公設質屋なども加わり、庶民金融を下支えしていたであろう。そして模合は、最も盛んであったとされる大正7（1918）、同8（1919）年ごろと同じくらしい状況にまで繁栄したとされる。

しかしながら、戦時色が濃くなる昭和10年代には、単に庶民金融の成長とは言い難い傾向がみられるようになる。無尽会社・産業組合貯金・郵便貯金は、これまでにないような急激な増加をみせる。このすべてが庶民のものとは言い難く、また国家政策の影

響も大きいですが、そこには戦争の中で少しでも信頼できるところに貯蓄して自らの生活を守ろうとする庶民による自衛行動も反映されているであろう。そして、ここまで大きく発展してきた沖縄の庶民金融も、戦争の災禍にのまれていくのである。

戦前の沖縄庶民金融の変遷を見るに、模合が一貫して金融・貯蓄両面において広い地域で重要な役割を果たしていることが分かる。質屋は、当初の都市部から徐々に郡部へと利用が拡大するが、他の金融手段の登場により相対的地位は低下していく。旧慣温存期後に登場した産業組合や無尽会社は、庶民の信頼を受けて増加していき、同じく郵便貯金もまた庶民の貯金を受け入れる存在として発展する。

沖縄の庶民金融は、不安定な沖縄県の経済金融動向に影響を受けつつも発展を遂げ、戦禍にみまわれるまで庶民の生活を支えたのである。ただし、地域金融の中心であるべき戦前の地元銀行の発展が、寄留商人による沖縄第一百五十二国立銀行からはじまり、地元銀行の濫立期を経て、結局のところ地元の三銀行破綻によって設立され、脆弱な基盤しか持ちえなかった沖縄興業銀行に帰着したことを忘れてはならない。昭和15（1940）年の沖縄興業銀行の預金が約158万円であったのに対し、第百四十七銀行沖縄支店は約894万円、勧業銀行那覇支店は約812万円であった⁴⁵⁾。貸付については地元の利もあり沖縄興銀の約273万円に対し、それぞれ前者が約146万円、後者が約432万円と預金ほどの差はなかった。しかし、逆に沖縄興銀がいかに貯蓄の預け先として信頼されていなかったが顕著に分かる。戦前の沖縄県の金融は、庶民金融の発展だけではどうにもならない問題を抱えていたのである。

Ⅶ. おわりに

本稿では、戦前の明治期から昭和初期に至る沖縄の庶民金融構造についてみてきた。戦前の沖縄における庶民金融は、庶民間で行われた模合を軸に、様々な金融機関等によって支えられていた。戦前の沖縄庶民金融の特徴は、米国統治下を経て本土復帰後も沖縄地域金融に表れており、その最たるものは、ほとんどが懇親目的とはいえ現在も多くの人々が模合に加入していることであろう。そして、地元銀行（地銀2行、第二地銀1行）の占める割合の高さ⁴⁶⁾もまた、

沖縄県地域金融の特徴と言えるであろう。その原因としては、島嶼地域で大手銀行を含めて近隣の銀行が進出するのが困難であることはもちろんだが、地元銀行の倒産による経済的混乱を引きずったまま戦争に突入し、戦後は米国統治下で新たな金融体制を構築しなければならなかったという歴史も影響を与えていると考えられる。

戦前の沖縄経済は、甘蔗生産やアダン帽子生産など特定の産業に依存し、その生産高や砂糖価格によって金融逼迫状況が生じ、地元銀行にはそれに対処するだけの資金力に欠けていた⁴⁷⁾。つまり沖縄の脆弱な産業構造とその上に構築された同じく不安定な地域銀行体制の下で、庶民の金融にまで手が回るわけはなかった。結局のところ琉球王国時代から続き、庶民の人々に身近であった模合が重要な役割を果たし続けたと考えられる。

しかしながら、このような戦前の沖縄地域庶民金融の問題点は過去のものではない。現在も沖縄経済は、前述のように観光業等に寄り掛かった産業構造を持ち、それは改善するどころか逆に強化されていくような状況にある。更にこのような状況下で、沖縄だけでなく日本全体が地域金融機関の大きな再編の波にもさらされようとしている。今後の沖縄の地域金融について考える上で、戦前の沖縄庶民金融の本質を明らかにしていくことは、本当の意味で沖縄の地域金融において重視すべき部分、そして問題とすべき部分を明らかにする一助ともなり得る。

本稿において、戦前沖縄における庶民金融構造を明らかにできたことで、戦前の沖縄地域金融体制に関する研究をかなり進めることができた。しかしながら、戦前の沖縄地域金融体制の本質的な部分を明らかにしていくには、本稿でみてきた戦前沖縄の庶民金融動向や地域銀行体制と様々な産業の展開との関係性の分析、更には郵便貯金の市民生活・家計との関係性や個別の無尽会社の経営など、さらに詳細な分析を行っていくことが必要だと考えられる。そして、これを戦後米国統治下の、そして本土復帰後の沖縄地域金融体制の分析へと展開していく必要があるが、これらの課題には、次稿以降において取り組んでいきたいと考える。

注

- ¹⁾ 沖縄金融特区とそれに関連した自由貿易特区に関する研究については、金岡（2018）及び金岡（2019）を参照。
- ²⁾ 沖縄県における銀行の変遷については金岡（2020）参照。
- ³⁾ この間の詳しい経緯に関しては、金岡（2020）、p.99～102参照。沖縄における戦前金融の変遷に関して大戦不況前までを扱ったものとしては牧野（1974）がある。
- ⁴⁾ 沖縄の模合の成り立ち等については前稿でも言及しているが（金岡（2021）、p.167～169）、戦後米国統治下の実態とともにその歴史や成立について北島（1972）及び（1973）の考察が、また実際の沖縄で行われた模合の実務に関しては与那堅亀（1975）が参考となる。
- ⁵⁾ 旧慣調査取調書（鳥越（1971）、p.123～127及び田村（1969）、p.408～412）によれば、金銭が主か穀物等でも行うのか等の違いはあれ、多くの地域で模合が一般的に行われていたことがわかる。
- ⁶⁾ 明治27年に沖縄調査を行った内務書記官の一木喜徳郎によると、商人中で最も多いのが質屋であり、那覇・首里で2～300戸、那覇の質屋数は117、貸付額は1円未満がほとんどで、金利は月2～3分度であったとされる（「一木書記官取調書」（琉球政府（1965）、p.491～606、p.505～506参照）。
- ⁷⁾ 牧野（1974）、p.373～374参照。
- ⁸⁾ 那覇地方裁判所・検事局（1942）、p.165～172参照。
- ⁹⁾ 物価は、米（中）一石が明治28年で7.12円が明治33年で15.03円となっており、賃金は農作年雇男普通（中）月給が1.4円（明治28・29年）から2.4円（明治33年）へ上昇している（『沖縄県統計書』、明治28・29年及び明治33年参照）。
- ¹⁰⁾ 沖縄における糖業に関しては柳沢（1993）、p.136～152参照。
- ¹¹⁾ 『琉球新報』、明治35年6月3、5、7日号（琉球政府（1967）、p.389～394）の「金融逼迫（一）～（三）」参照。
- ¹²⁾ 沖縄における戦前の銀行の大正期までの展開については瑞慶村雅史（1926）及び牧野謙吉（1974）が詳しい。
- ¹³⁾ 『琉球新報』、明治44年9月10日号（琉球政府（1968）、p.279～280）参照。この年の金融逼迫の原因としては、食糧輸入の増大と甘蔗の不作が大きな原因であったとされる。
- ¹⁴⁾ 『琉球新報』、大正2年12月26日号及び大正3年1月24日号（琉球政府（1968）、p.469～471）参照。
- ¹⁵⁾ 大正3年末で、業として無尽を行う29の営業者が存在し、契約総金高は4,480,666円であった（大蔵大臣官房銀行課編（1915）、p.5）とされている。これには無尽会社の数値を含むが、当時の模合全体の繁栄も疑いないと考えられる。
- ¹⁶⁾ 明治末から大正期の模合の動向については前稿においても分析を行っている（金岡（2021）、p.177～180参照）。
- ¹⁷⁾ 大正3年にも模合取締規則に関連する記事がある（『琉球新報』、大正3年3月3日号及び『沖縄毎日新聞』、大正3年3月27日号、『琉球新報』、大正3年5月23日号）。
- ¹⁸⁾ 沖縄県（1916）、『沖縄県統計書 大正4年』、p.186～187参照。大正4～5年の『沖縄県統計書』の数値は、前後の統計書からすると銭厘単位である下三桁が円単位となっており、修正している。また大正8年の数値は、前年からの統計書（大正7～8）がなく大正11年の統計書の数値を使用している（沖縄県（1923）、『沖縄県統計書 大正11年』、p.228参照）。これについては他にも当該年の統計書のいくつかの数値が不明となっている場合もあり、その場合は後年の統計書の数値を利用している。
- ¹⁹⁾ 営業無尽（無尽会社）の嚆矢は、明治34年7月設立の共栄貯金合資会社であるとされ、明治末から大正期にかけて急増し、大正5年末の業者数は免許を受けたものは136社であったとされる（全国無尽中央会編（1942）、昭和16年末現在、p.3参照）。
- ²⁰⁾ 無尽会社の展開に関しては牧野（1974）、p.388～389参照。
- ²¹⁾ 牧野（1974）、p.388。
- ²²⁾ 郵便貯金は地域金融機関にとって看過できない存在であり、それは郵便貯金がゆうちょ銀行となった現在においても同じであろう。しかしながら、効率性や都市部中心の目線で地域金融機関に再編などを迫ることが、果たして一般庶民にとっての公益に資するものかどうかには疑問が残ると考えられる（地域金融機関再編等については、金融庁（2018）、宇野（2020）を参照）。
- ²³⁾ 郵便貯金は基本的には庶民、つまり「小市民、小農民の内極めて下層の人々のもの」（大内（1931）、p.342）と考えられる。ただし、批判があるようにその内に庶民のものとは呼び難い部分があることも確かである（寺西（1975）、杉浦（1986）など）。ただし、沖縄県については郵便貯金の拡大時期が遅く、また銀行等の発展も限定的であることから、より広範に一般の人々の家計の余裕資金を集中したものと考えられる。
- ²⁴⁾ 沖縄処分前の明治7（1874）年には那覇に郵便仮役所

が設置されるも、明治14年頃まで一般にはほとんど利用されず、明治31年になっても郵便制度を知らずにポストに銅貨を投げ入れるものがあることが琉球新報の記事になっている（山城善三・佐久田茂編（1983），p.69～70及びp.208参照）。

²⁵⁾『琉球新報』，明治32年3月16日号（琉球政府（1967），p.110）参照。

²⁶⁾この間の詳しい経緯に関しては、金岡（2020），p.118～121参照。

²⁷⁾一般的には公益質屋と呼ばれるが、ここでは『沖縄県統計書』の記述に従って公設質屋としている。公益質屋は明治45（1912）年7月創設（大正元年11月開業）の宮崎県に設置された細田村質庫が嚆矢とされており、沖縄県ではその後の東京市等と比べてもかなり早い時点で設置されている。

²⁸⁾大宜味村史編集委員会（1979），p.116～117。

²⁹⁾この間の模様の状況については前稿でも論じているが、好況時に高い資金需要を背景に多くの模様が起こされ、講元が不当な利益を得るなど模合を不安定化させることになっていたと考えられる（金岡（2021），p.178～180参照）。

³⁰⁾那覇地方裁判所・検事局（1942），p.173～174参照。

³¹⁾各無尽会社（営業無尽）の貸付金・利益金の数値は各年度の『沖縄県統計書』より（大正8年のデータは大正9年に掲載）。前出の積立金と大きな差があるが、これは『沖縄県統計書』は年末のデータであるため、数値が異なっているものと考えられる。

³²⁾営業無尽（無尽会社）は、全国的に大战後恐慌でも、また昭和2年の金融恐慌においても倒産したものはなかったとされる（全国無尽中央会編（1942），昭和16年末現在，p.6参照）。

³³⁾『沖縄朝日新聞』，大正11（1922）年6月19日号。大城無盡では掛金回収の困難化から会主が支配人・集金人等の家庭の副業を禁止し、これに反対する支配人など5名が辞任した。これに対して集金人が結束して会主に陳情・要求書を提出したが、会主はその起草委員2名を解雇し、これにより集金人の結束が崩れ、さらに3名が辞任したとされる。つまり、それほど無盡の掛金回収が困難に陥っていたということであろう。

³⁴⁾これは昭和3年のデータで、同会社の掛金契約高は758,666円であった。これに対して同年の沖縄無尽株式会社は資本金3万円（全額払込），掛金契約高は3,104,097円，大城無尽商会は資本金5万円（全額払込），掛金

契約高は1,911,085となっている（全国無尽集会所編（1929），p.197～198参照）。

³⁵⁾湧上（1929），p.297～300参照。

³⁶⁾農林省経済更生部（1935）を参照。

³⁷⁾都市部での模様の多さは、沖縄での模合への信頼の高さはもちろん、必ずしも金融目的ではない、例えば賭博や懇親目的での多様な模合の利用を示唆しており、戦後から現在に至るまで沖縄で模合が盛んに行われていく要因のひとつであると考えられる。

³⁸⁾那覇地方裁判所・検事局（1942）及び山口全則（1940）参照。

³⁹⁾農林省経済更生部（1935），p.16～17。15年以上30年以内も2,768あり、30年以上の681という数字は山口県の1,099に次ぐ全国第2位であった。また30年以上の講はすべて町村のものであり、いかに沖縄の郡部で模合が多く行われていたかが分かる。

⁴⁰⁾戦時下、募集経費の増加や外務職員の減少、募集源の競争等の困難により無尽会社の多くが困難に直面していたことが指摘される（井上（1965），p.63参照）。

⁴¹⁾井上（1965），p.61参照。

⁴²⁾『沖縄新報』，昭和19（1945）年11月21日号（那覇市総務部市史編集室編（1969），p.186）参照。

⁴³⁾『沖縄新報』，昭和19（1945）年11月12日号，14日号，19日号（那覇市総務部市史編集室編（1969），p.218，p.222，p.228）参照。

⁴⁴⁾金岡（2020），p.103～106参照。

⁴⁵⁾各データは『沖縄日報』，昭和15年3月17日号。

⁴⁶⁾沖縄県において預金において地銀が占める割合は59%，第二地銀が9%であり，貸付金では地銀73%，第二地銀12%である（日本金融通信社（2021）参照）。

⁴⁷⁾これらは戦前においても強く問題視されていた（湧上（1929），p.107～111及びp.234～238参照）。

文 献

安仁屋政昭，1981：模合を業とする人びと「特集『ユレーグラー（模合）と沖縄人』」。青い海，青い海出版社，那覇，103，10-14。

井上 正，1965：九沖無尽史：営業無尽の生成およびその発展。西日本相互銀行総合企画室編「西日本相互銀行二十年史」，西本相互銀行，福岡，1-77。

宇野 輝，2020：ゆうちょ銀行の諸問題の本質と地域金融論。きんざい，東京，268p。

- 榎並越夫, 1924: 本邦地方銀行論. 文雅堂書店, 東京, 341p.
- 大宜味村史編集委員会, 1979: 大宜味村史 通史編. 大宜味村, 1143p.
- 大蔵省銀行局, 1936: 頼母子講ノ現状及道府県ニ於ケル其ノ取締状況. (渋谷隆一編, 2004: 近代日本金融史 文献資料集成 第23巻. 日本図書センター, 東京, 467-487, 所収).
- 大蔵大臣官房銀行課編, 1915: 無盡ニ關スル調査. 大蔵大臣官房銀行課, 398p.
- 太田朝敷, 1932: 沖縄県政五十年. おきなわ社, 沖縄, 321p.
- 大内兵衛, 1931: 郵便貯金における小市民性とその社会性の矛盾. 大内兵衛著作集 第4巻. 岩波書店, 東京, 338-361.
- 沖縄県, 各年 (明治13年, 明治16年, 明治21年, 明治23年～明治27年, 明治28-29年, 明治30-32年, 明治33年～明治38年, 明治39-40年, 明治43年～45 (大正元) 年, 大正2年～大正6年, 大正8年 (「第一編政治」のみで金融関連のデータが掲載された「産業編」欠), 大正9年～大正15 (昭和元) 年, 昭和2年～昭和15年): 沖縄県統計書. 沖縄県.
- 恩田守雄, 2006: 互助社会論—ユイ, モヤイ, テツダイの民俗社会学. 世界思想社, 京都, 503p.
- 金岡克文, 2018: 沖縄自由貿易地域の展開. 日本海域研究, **49**, 23-37.
- 金岡克文, 2019: 金融特区と戦後沖縄経済振興計画. 高岡法科大学紀要, **30**, 47-76.
- 金岡克文, 2020: 戦前の沖縄県における地域銀行体制の変遷. 高岡法科大学紀要, **31**, 97-132.
- 金岡克文, 2021: 明治・大正期の沖縄庶民金融の検討. 高岡法科大学紀要, **32**, 165-189.
- 金城 功, 1970: 明治期の沖縄の糖業. 沖縄歴史研究会編, 近代沖縄の歴史と民衆. 至言社, 111-141.
- 金融庁, 2018: 地域金融の課題と競争のあり方. 金融仲介の改善に向けた検討会議 (報告書), 金融庁, 28p.
- 北島照明, 1972: 沖縄における模合の実態 (1). 商学集志, 日本大学商学部, **41** (4), 89-109.
- 北島照明, 1973: 沖縄における模合の実態 (2). 商学集志, 日本大学商学部, **43** (1), 77-94.
- 国頭村役場, 1967: 国頭村史. 国頭村役場, 沖縄県, 853p.
- 里村 稔, 1981: 沖縄“模合”ものがたり: “模合”のいたち「特集《ユレーグラー (模合) と沖縄人》」. 青い海, 青い海出版社, **103**, 16-23.
- 杉浦勢之, 1986: 大衆の零細貯蓄機関としての郵便貯金の成立: 日清戦後の郵便貯金の展開とその性格. 社会経済史学, **52**, 514-542.
- 杉浦勢之, 1990: 日露戦後の郵便貯金の展開と貯蓄奨励政策. 社会経済史学, **56**, 31-61.
- 瑞慶村雅史, 1926: 沖縄県銀行変遷史. 沖縄日之出新聞社, 沖縄, 47p. (1967, 那覇市史, 資料編第2巻下 所収. 那覇市, 沖縄, 281-292).
- 全国無尽集会所編, 1929-1940: 全国無尽会社要覧. 全国無尽集会所, 大正3年度～6年度・大正6年末現在～昭和14年末現在 (国立国会図書館デジタルコレクション収蔵).
- 全国無尽中央会編, 1941-1943: 全国無尽会社要覧. 全国無尽中央会, 昭和15年末現在～昭和17年末現在 (国立国会図書館デジタルコレクション収蔵).
- 平良勝保, 2009: 明治十七年の沖縄県旧慣調査とその背景. 沖縄文化研究, **35**, 105-142.
- 田村 浩, 1925: 沖縄経済事情 (南島叢書第1編). 南島社, 沖縄県, 136p (1976: 那覇市史: 資料編第2巻下 所収, 293-305).
- 田村 浩, 1969: 琉球共産村落の研究. 至言社, 502p.
- 寺西重郎, 1975: 金融的発展の一側面: 安全資産の利用可能性と銀行業の集中過程. 大川一司・南亮進編, 近代日本の経済発展 所収. 東洋経済新報社, 東京, 303-341.
- 鳥越憲三郎, 1971: 沖縄庶民生活史 (日本風俗史学会編集風俗文化史選書). 雄山閣, 東京, 178p.
- 那覇地方裁判所・検事局, 1942: 沖縄縣下に於ける舊慣模合に就て. 世態調査資料, **36**, 司法省調査部, 東京, 163-189 (渋谷隆一編, 2004, 近代日本金融史 文献資料集成 第23巻所収. 日本図書センター, 東京, 360-375,).
- 那覇市企画部市史編集室編, 1967a: 沖縄救済関係資料. 那覇市史: 資料編第2巻中の5. 那覇市企画部市史編集室, 那覇, 199-323.
- 那覇市企画部市史編集室編, 1967b: 金融関係資料: 県下各行営業報告. 那覇市史: 資料編第2巻中の5. 那覇市企画部市史編集室, 那覇, 327-422.
- 那覇市総務部市史編集室編, 1969: 那覇市史: 資料編第2巻中の2 新聞集成・市政関係資料. 那覇市役所, 那覇, 464p.

- 波平勇夫, 2008: 宮古の模合. 宮古の自然と文化を考える会編, 宮古の自然と文化 第2集 所収, ボーダーインク, 那覇, 136-153.
- 日本金融通信社, 2021: 金融ジャーナル増刊号金融マップ2021年版. 日本金融通信社, 東京.
- 日本銀行調査局編, 1913: 無盡會社ニ關スル調査. 日本銀行調査局, 東京, 58p.
- 西里喜行, 1981: 沖縄近代史研究: 旧慣温存期の諸問題. 沖縄時事出版, 那覇, 487p.
- 野原全勝, 1974: 三銀行の破綻と金融恐慌. 那覇市企画部市史編集室編, 那覇市史: 通史2巻 所収, 548-551.
- 農林省経済更生部, 1935: 頼母子講ニ関スル調査. 農林金融資料第一号. 農林省, 東京 (渋谷隆一編, 2004: 近代日本金融史文献資料集成 第23巻 所収. 日本図書センター, 東京, 379-396).
- 農林省経済更生部, 1936: 道府県頼母子講取締規則集. 農村金融資料第三号. 農林省, 東京 (渋谷隆一編, 2004, 近代日本金融史文献資料集成 第23巻 所収. 日本図書センター, 東京, 399-464).
- 野澤 隆, 2010: 戦前における郵便貯金の零細性について. 生活経済学研究, 32, 15-32.
- 牧野謙吉, 1966: 沖縄第百五十二国立銀行の変遷: 沖縄最初の銀行の一考察. 沖縄歴史研究, 3, 31-51.
- 牧野謙吉, 1974: 金融機関の設立とその変遷. 那覇市企画部市史編集室編, 那覇市史: 通史2巻, 370-391.
- 宮平真弥, 2000: 一木喜徳郎の自治観と沖縄調査. 沖縄文化研究, 26, 341-378.
- 柳沢幸治, 1993: 大正期沖縄の金融構造. 明治大学大学院紀要, 30, 131-159.
- 山口全則, 1940: 「催合考」(1)～(12). 琉球新報 (昭和15年11月6日号～不明), 沖縄県立図書館所蔵.
- 山城善三・佐久田茂編, 1983: 沖縄事始め・世相史事典: 明治・大正・昭和の事件と暮らし. 月刊沖縄社, 沖縄, 848p.
- 与那堅亀, 1975: 沖縄の模合: 損か得か模合利回りの解明. 沖縄文教出版社, 那覇, 115p.
- 琉球新報社会部編, 1986: 昭和の沖縄. 琉球新報社, 沖縄, 278p.
- 琉球政府, 1965: 沖縄県史: 第14巻資料編4雑纂1. 琉球政府, 那覇, 638p.
- 琉球政府, 1967: 沖縄県史: 第16巻資料編6新聞集成 (政治経済1). 琉球政府, 那覇, 1037p.
- 琉球政府, 1968: 沖縄県史: 第17巻資料編7新聞集成 (政治経済2). 琉球政府, 那覇, 978p.
- 琉球政府, 1972: 沖縄県史: 第3巻各論編2経済. 琉球政府, 那覇, 856p.
- 琉球政府, 1977: 沖縄県史: 別巻沖縄近代史辞典. 琉球政府, 那覇, 598p.
- 湧上聾人編, 1929: 沖縄救済論集. 改造之沖縄社, 那覇 (復刻, 1969, 琉球史料複刻頒布会, 沖縄), 319p.

能登半島西方海域における3次元地質構造モデル

澤田明宏^{1*}・石田聡史²・小林 航²・野原幸嗣²・平松良浩¹

2021年9月30日受付, Received 30 September 2021
2022年2月3日受理, Accepted 3 February 2022

A Model of a 3-Dimensional Geological Structure off the West Coast of the Noto Peninsula, the Sea of Japan

Akihiro SAWADA^{1*}, Satoshi ISHIDA², Wataru KOBAYASHI²,
Koji NOHARA² and Yoshihiro HIRAMATSU¹

Abstract

In the sea area off the west coast of the Noto Peninsula, there are faults and flexures that have been formed since the Tertiary Period. It is also the area in which the magnitude 6.9 Noto Hanto earthquake occurred on March 25th 2007. Many acoustic surveys have been carried out and have revealed the vertical cross-sections of subsurface sedimentary structures in this area. In this study, we compiled the boundary depths of the sedimentary structures, together with the distribution of faults and flexures, and created a three-dimensional (3D) depth distribution of the boundaries of the subsurface geological structures formed since the Tertiary Period in this area. The obtained 3D depth distribution of the boundaries illuminates the distribution of the flexure structure in the sea area off the city of Hakui at each boundary. We recognized that the boundary depths change steeply for the Quaternary Period reverse faults that lie relatively close to the coast, while little for the faults far from the coast.

Key Words: acoustic survey, active fault, depth distribution, flexure, Noto Peninsula, Quaternary Period, Tertiary Period

キーワード: 音波探査, 第四紀, 活断層, 撓曲, 深度分布

¹ 金沢大学理工研究域地球社会基盤学系 〒920-1192 石川県金沢市角間町 (Division of Geosciences and Civil Engineering, College of Science and Engineering, Kanazawa University, Kakuma-machi, Kanazawa, 920-1192 Japan)

² 北陸電力株式会社, 〒930-8686 富山県富山市牛島町15-1 (Hokuriku Electric Power Co., Ltd., 15-1 Ushijima-machi, Toyama, 930-8686 Japan)

* 連絡著者 (Author for correspondence)

I. はじめに

地下の地質構造について3次元的な情報を得ることは、地下構造の起伏から活断層や撓曲の空間的な分布を推定するための有力な資料となり、新第三紀以降の活断層活動などテクトニックな活動の歴史を知ることや将来の地震活動を予測するためにも重要である。また、対象地域で得られている重力異常などの情報と組み合わせることにより、音波探査のみで判明している地下構造よりも深い基盤構造を推定する上でも有用であると考えられる。

本研究で対象とする海域は、能登半島西方の範囲である(図1)。この海域の地質構造については井上・岡村(2010)によってまとめられており、第四紀および中新世に形成された逆断層や褶曲および撓曲の存在について示されている。また、岡村(2007a)により海底地質図が作成されており、沿岸部では鮮新世から第四紀にかけての堆積物が分布する。門前沖の西方20km以西には中新統の音響基盤が分布している。

この海域では、2007年3月25日にマグニチュード6.9の能登半島地震が発生している。この地震が発生した後に震源断層についての重点的な調査が行われ、震源断層周辺で音波探査(井上ほか, 2007)が行われている。この他に、北陸電力株式会社が能登半島西方海域において広範囲の音波探査を行っており、片川ほか(2005)によって対象海域の地質構造について示されている。より広い範囲については、能登半島周辺にて産業技術総合研究所による音波探査(岡村, 2007a)も行われている。また、能登半島地震の震源断層周辺ではこれらの他にも反射法地震探査(佐藤ほか, 2007)が行われている。

本研究では、能登半島西方海域においてこれまでに行われた音波探査から作成された地下構造断面図について数値化を行うことにより、地層境界ごとに区分された2次元速度構造の3次元化を行う。これによって得られた3次元座標値から補間処理を行うことで3次元地質構造モデルの作成を行うことにより、多数の断面図を一つの空間的なデータとして利用できるようにする。さらに、あわせて得られた3次元地質構造モデルと断層および撓曲分布との比較を行う。

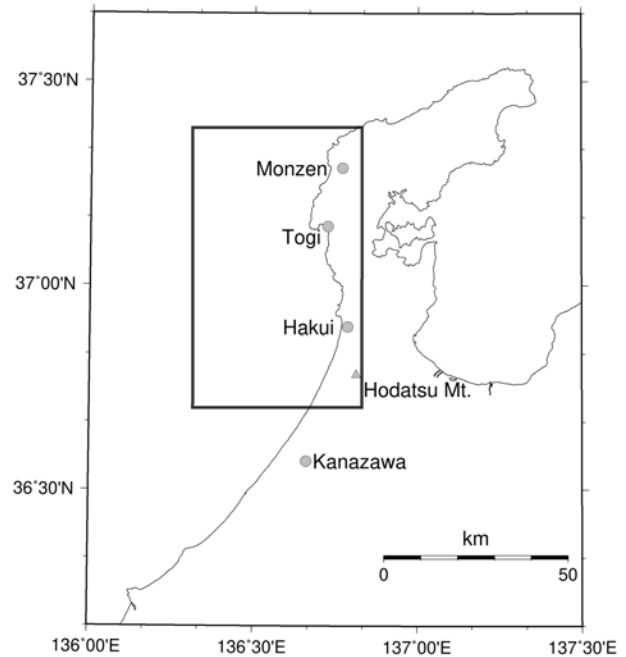


図1 能登半島地域の概要図。太線枠は調査対象地域を示す。

Fig.1 Map showing summarized geographical features of the Noto peninsula. The bold frame indicates the analysis area.

II. 使用データ

本研究で使用する音波探査データは、能登半島西方海域において北陸電力株式会社(片川ほか, 2005, および追加測定データ)、東京大学地震研究所(井上ほか, 2007)、産業技術総合研究所(井上ほか, 2007, 岡村, 2007a)によって測定されたデータを用いる。

北陸電力株式会社は、能登半島西方海域においてスパーカーおよびブーマーによる音波探査を行っている。このうち1985年から1986年にかけて行われたスパーカーによる測定については片川ほか(2005)に詳細が記載されており、対象地域一帯に探査測線が分布する(図2)。片川ほか(2005)は当時得られた音波探査結果をもとに、不整合や層理、岩相境界を表すと考えられる記録中の反射面とその連続性、反射波のパターンにより、上部から下部へA～D層の4層に区分した。さらにB層を3層、C、D層をそれぞれ2層に細区分し、全体では8層に区分した。そして、海域の音波探査結果から決定した層序区分と陸域の新第三紀～第四紀標準層序との対比を行った。彼らの音波探査による地質層序と陸域における

表 1 音波探査による地質層序の対比表。

Table 1 Correlation of stratigraphic divisions estimated from the acoustic surveys.

本研究で用いる地層区分		音響学的層序（調査海域）（片川ほか, 2005）		陸域地質層序（北陸地方）（片川ほか, 2005）	産業技術総合研究所エアガンから作成した北陸電力による地層区分（未公表）	井上ほか(2007)
Q層	中期更新世～完新世	A層	完新世	沖積層	Q層	A層
		B1層	中・後期更新世	中位・低位段丘		B層
		B2層		高位段丘・高階層		C層
		B3層		埴生階（埴生累層）		
C層	鮮新世～前期更新世	C1層	鮮新世～前期更新世	氷見階上部（中川砂岩層）	C層	
		C2層		氷見階下部		
D1層	先第三紀～鮮新世	D1層	先第三紀～鮮新世	音川階	D1層	D層
D2層		D2層		東別所階・黒瀬谷階・別所岳安山岩・高州山安山岩・楡原階・飛騨片麻岩類	D2層	E層

地質層序との対比について表1に示す。この他に、北陸電力株式会社は2006年および2009年にブーマーによる音波探査を同海域にて追加で行っており、このときの音波探査結果でも、片川ほか（2005）と同じ基準で、海底地層の8層からなる層序区分を行っており、これらの層序区分にもとづいて音波探査測線毎に地下構造断面図を作成した。一部地域について、片川ほか（2005）および追加測定から得られた音波探査記録と層序区分結果は、北陸電力株式会社（2021）に示される。

また、井上ほか（2007）は、2007年能登半島地震震源域の海底活断層について、東京大学地震研究所が2007年に実施したブーマーによる音波探査、および産業技術総合研究所が2007年に実施したブーマーによる音波探査の結果をもとに詳細な調査を行っており（図2）、特に富来沖から門前沖にかけての海底断層の分布について示している。さらに、音波探査結果にもとづいて、海底下の不整合や顕著な反射面をもとに地層区分を行い、堆積層を上部から下部へA層からE層に5区分するとともに、片川ほか（2005）による地層区分との対比について記載している。そ

の一方で、北陸電力株式会社は、井上ほか（2007）が記載した音波探査データを片川ほか（2005）で規定された層序区分と同じ基準を用いて地層区分の再決定を行い、片川ほか（2005）と同様な8層からなる層序区分がされた地下構造断面図を作成した（未公表）。井上ほか（2007）による音波探査記録と北陸電力株式会社が決定した層序区分との例を図3に示す。

この他に、能登半島西方海域では産業技術総合研究所によってエアガンを用いた音波探査測定が行われている（岡村，2007a）（図2）。北陸電力株式会社は既述の音波探査結果から地層区分として上位層より順にQ、C、D1、D2の4層に区分した地下構造断面図を作成した（未公表）。エアガンによる測定の特徴として、スパーカーやブーマーによる音波探査と比較して分解能は低いがいより深部までの地層断面を見ることができる。そのため、特に深い領域の地層構造について片川ほか（2005）などでは得られない情報を補完するために使用した。この層序区分と片川ほか（2005）で用いられた層序区分との関係について表1に示すとおりであり、音波探査結果から

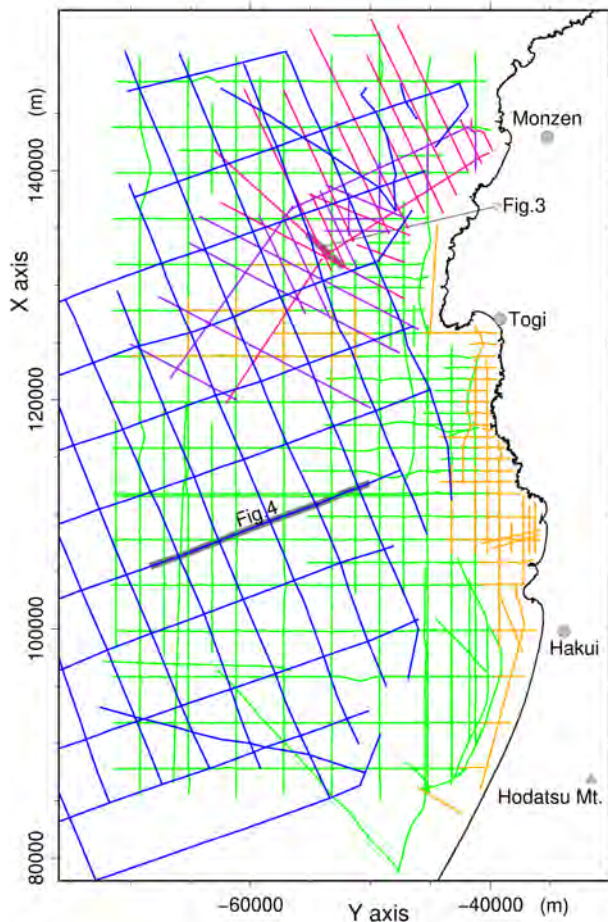


図2 音波探査測線分布図（緑：北陸電力株式会社スパーカー，オレンジ：北陸電力株式会社ブーマー，赤：東京大学地震研究所ブーマー，紫：産業技術総合研究所ブーマー，青：産業技術総合研究所エアガン，灰色：図3,4で示される断面の位置）

Fig.2 Distribution of acoustic survey lines. Green: sparker conducted by Hokuriku Electric Power Co., Ltd. (HEPC), Orange: boomer conducted by HEPC, Red: boomer conducted by Earthquake Research Institute, the University of Tokyo, Purple: boomer conducted by the National Institute of Advanced Industrial Science and Technology (AIST), Blue: air-gun conducted by AIST, Gray: location of the profiles in figure 3 and 4.

片川ほか（2005）と同様の反射波の特徴を基準として4層に区分した。ここで作成された地層区分の堆積年代として，Q層は中期更新世～完新世，C層は鮮新世～前期更新世，D1およびD2層は先第三紀～鮮新世に相当する。岡村（2007a）による音波探査記録と北陸電力株式会社が決定した層序区分との例を図4に示す。

上で記したそれぞれの音波探査結果から決定され

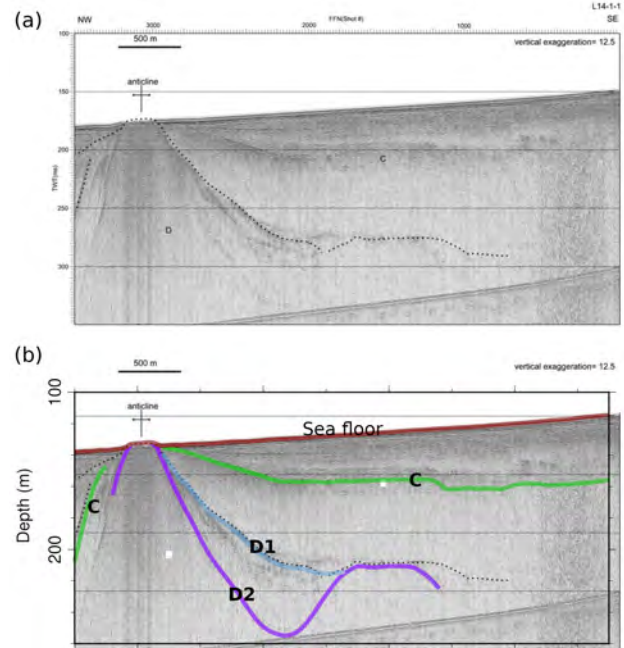


図3 (a) 音波探査断面（井上ほか，2007のFig.7）の例。(b) 層序区分結果の例，図の太線はそれぞれ本研究で決定した茶：海底面，緑：C層上面，青：D1層上面，紫：D2層の上面を示す。

Fig.3 (a) Example of the acoustic survey profile (Fig.7 of Inoue et al., 2007). (b) Example of the boundaries of the geological structure, the thick lines indicate the following location of upper boundary determined in this study, Brown: sea floor, Green: C layer, Blue: D1 layer, Purple: D2 layer.

た地下構造断面図には，各測線毎に地層を示す記号と地質境界線が記載されており，これと付随して，各断面図の両端部または断面図上に記載されるマーカーと地図上の平面座標値との対応表が作成されている。

地下構造断面図により決定された断面図上の断層および撓曲から，解析範囲における断層および撓曲の分布図（図5）を以下のように作成した。音波探査結果からの断層判定基準は，活断層研究会（1991），岡村（2000）を参考にした。また撓曲の位置判定については，基本的に地層の平坦部が傾斜し始める箇所を撓曲線の位置と設定した。複数の断面図上で見られる断層，撓曲や地質境界深度の分布から，地下構造を考慮して連続したものであると判断される断層や撓曲の位置を直線で連結させることによって，断層や撓曲の分布図を作成している。また，決定された断層や撓曲の両端については，断層の延長部に位置する地下構造断面に断層または撓曲が確認され

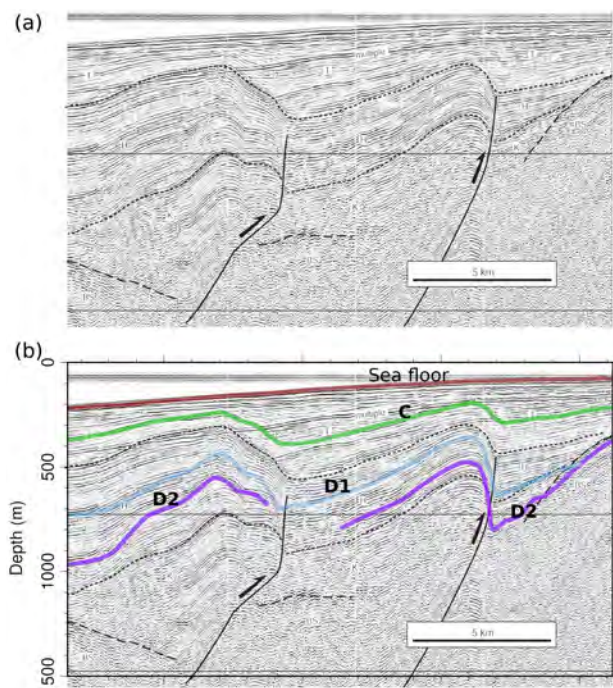


図4 (a) 音波探査断面 (岡村, 2007a の Fig. 15) の例. (b) 層序区分結果の例, 図の太線はそれぞれ本研究で決定した茶: 海底面, 緑: C 層上面, 青: D1 層上面, 紫: D2 層の上面を示す.

Fig.4 (a) Example of the acoustic survey profile (Fig. 15 of Okamura, 2007a). (b) Example of the boundaries of the geological structure, the thick lines indicate the following location of upper boundary determined in this study, Brown: sea floor, Green: C layer, Blue: D1 layer, Purple: D2 layer.

なかった場合について, 断層または撓曲が確認された地下構造断面の位置と, それらの延長方向に位置する断層や撓曲が確認されなかった地下構造断面の位置との中間点まで断層や撓曲が延長しているものと仮定した。ある地下構造にみられる断層が他のどの地下構造断面にも連続していないと判断される場合には, 単独断層として図5では短い断層線として示している。

Ⅲ. データ処理

1) 断面データの数値化

本研究にて3次元地下構造モデルを作成する際に, 既述の音波探査による地下構造断面図の他に, 海底の水深データとして海底地形デジタルデータM7000シリーズ若狭湾 (日本水路協会, 2012), 陸域の地質分布として20万分の1日本シームレス地質図 (産

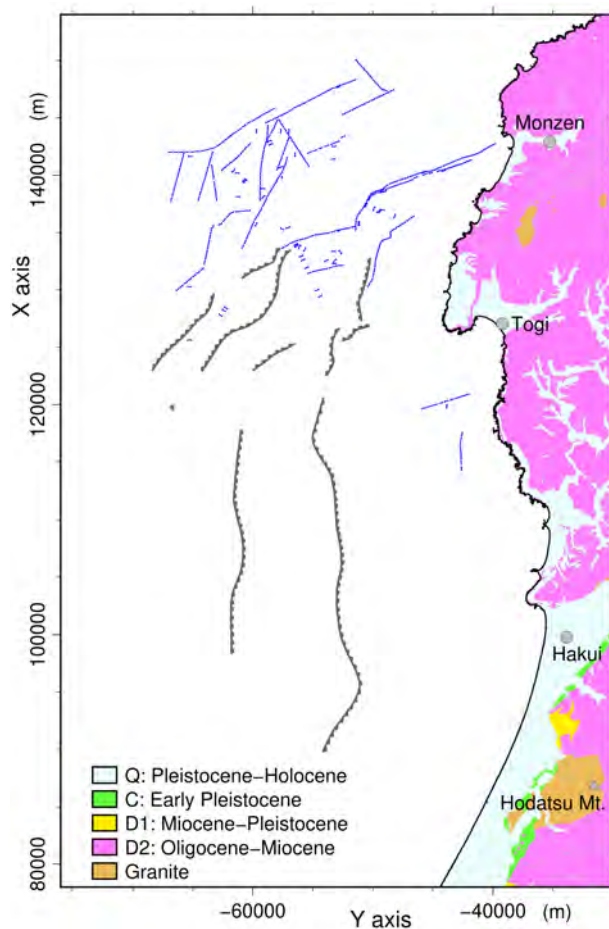


図5 能登半島西方海域における音波探査情報から推定した断層および撓曲分布および陸域の地質分布図. 青線は断層, 灰色線は撓曲と傾斜方向 (円弧) を示す. 地質分布図は産業技術総合研究所地質調査総合センター (編), (2015) を改変して作成した.

Fig.5 Distribution of faults and flexures estimated from the acoustic surveys in the sea area to the west of the Noto Peninsula and geological map on land area. Blue and gray lines indicate faults and flexures and dip direction (arc symbol), respectively. The geological map was created by modifying AIST (2015).

業技術総合研究所地質調査総合センター編, 2015) を合わせて使用した。このうち, 海底の水深データは最上位層の上面深度として使用した。また, 海岸線データおよび陸域の地質分布 (図5) は陸域における地層境界データとして使用した。

北陸電力株式会社によって作成された地下構造断面図に記載される各地層境界線を3次元データとしてそれぞれ利用できるようにするために, 以下に示す前処理を行った。

(1) 音波探査によって決定された地下構造断面図から, A層からD2層までの8層, またはQ, C,

D1, D2の4層に区分されている地層を区切る地層境界線を数値化したCADデータを作成した。この地下構造断面図上に線として描かれたそれぞれの地層境界線について、どの地層区分の上面境界線に相当するのかについては、それぞれ属性を付随させる作業を行った(図6a)。また、地下構造断面図に記載された水平位置との対応を示すマーカーをあわせて追加した。

- (2) 地下構造断面図では、深い部分や音波の反射データが見えない部分は空白として表現されている。しかし、これは地層境界が存在しないのか見えないのかの区別をする上で問題となる。そこで、本作業では地層境界面および音波反射面が記載されていない領域を区別するために、データの存在する仮想上の下限位置を断面データに付加した(図6b)。

上記の作業結果として地下構造断面図を示したCADデータを作成した。

この手順で作成したCADデータに記された地層境界深度データから、平面座標成分を付加した3次元データに変換した。この処理には、地下構造断面図に記載された既知の水平位置を示すマーカーと観測機器座標データを合わせて用いた。ここで、元データに水平座標として記録されている座標値は全て旧日本測地系が用いられているため、日本測地系2000の平面直角座標系(VII系, ユニバーサル横メルカトル図法にて原点は東経137度10分, 北緯36度)に変換した。

この手順としては、地下構造断面図上に記された観測機器の位置情報を、それぞれ観測機器座標データファイルに記載されている平面座標の標高0mに存在する点として扱い、その直下の地層境界位置についても同じ平面座標で標高が地層境界の深度に相当する3次元座標で表現した。各観測機器座標点の間は直線であると仮定し、その間の座標も直線上で補間した座標値を用いた。ここで、各観測機器間の距離は地層境界として記されている多線分データのノード数と比較して離れているため、データ作成作業では断面図の左端から水平距離50m間隔の仮想点を作成し、各地層境界位置情報も水平距離で50mおきに補間値を作成したものを出力結果とした。また、本研究ではすべての地下構造断面図において地層区分を統一するために、表1による地層区分に従って

Q, C, D1, D2の4層区分へと単純化を行った(図6c)。処理結果は各断面上の各地層上面境界が平面距離で50m間隔ごとに3次元座標値をもつ点情報として得られた。

2) 3次元地層境界面データの作成

3次元地層境界面データの作成は、測線上に並ぶ地層境界座標のデータから補間計算によって解析領域にて地層境界深度を格子状に分布させることにより行った。補間計算にはGMTソフトウェア(The Generic Mapping Tools, Wessel and Smith (1991))に含まれるツールであるsurfaceを用いた。このソフトウェアsurfaceはランダムに分布する(x, y, z)の3次元データから(x, y)の2次元格子上におけるz(x, y)について補間計算を行うツールである。張力ファクターとして0.5を用いた。

補間計算を行う際に、まず音波探査断面から得られる地層境界深度の値から各層の厚さを計算し、各断面上の座標における地層の厚さを平面格子状に補間計算した。その後、それぞれの厚さ分布を海の水深を含めた上位層から加算することによって、各地層境界の深度分布を計算した。

このGMTを用いた手法による空間補間では、滑らかな地形や地層境界の補間は一般的に上手く計算できる。しかし、元となる地層境界データは測線上にのみ50m間隔と多く位置しているものの、各測線間には全く存在しないため、特に能登半島西方海域に見られる断層構造のような鉛直方向に急変を伴う構造については、測定点の存在する断面から離れるにつれて局所的な地層境界の急変を再現できない。

この問題を解消するために、元となる各速度構造断面図に記載されている断層データの位置を調べ、記載されている断層が2つの速度構造断面図から同一の断層と判断できるものについては、これらの断層の間で連続的な地層境界急変データを追加する処理を行った。修正の手順は以下の通りである。

まず隣接する速度構造断面図において、連続すると考えられる断層構造を抽出した。連続性を判断する基準として、

- ・これまでに作成した3次元速度構造モデルの地層境界深度の形状が、断層構造に伴って地層境界深度が変化する形状と調和するもの。
- ・これまでに報告されている海底断層の位置およ

び走向と調和的なもの。

- ・地下構造断面図に記載されている断層の傾斜の向きが一致するもの。

を設定した。

2つの地下構造断面図において連続する断層構造と判断されたものについて、3次元速度構造モデルを作成するために行う補間計算で使用する補足情報を作成した。追加する補足情報の作成手順を以下に示す。

- ・オリジナルの地下構造断面図の境界深度を示す直線を、水平距離50m間隔の点で構成された3次元座標に変換する。
- ・これらの座標データから、断層構造に起因すると考えられる地層境界深度の急変部について、急変が開始する位置および終了する位置付近を示す点の座標を抽出する。
- ・隣接する地下構造断面上で共通の断層構造による地層境界深度急変部を抽出し、それぞれの急変開始点および急変終了点を結ぶ3次元線分を設定する。設定した線分上で水平距離50m間隔で3次元座標を持つ点を設定する。これらの点は地下構造断面図から決定される速度境界と同様に扱う。

3) 3次元速度構造モデルでのCross Over Error修正

交差する2つの地下構造断面について、地層境界深度が交差点で一致していない場合、補間によって得られる3次元速度構造モデルの地層境界面深度はいびつな形状となる。このような同一層境界深度のずれ（Cross Over Error, COE）は、元データとして使用した地下構造断面図においては、ブーマーまたはスパーカーによる音波探査結果と産業技術総合研究所によって実施されたエアガンによって得られた音波探査結果との間にみられる。

このような2つの交差する断面間にみられるCOEの修正方針は以下の通りである。

エアガンによる音波探査はブーマーやスパーカーと比較して深くまで判別が可能であるが解像度は落ちるという特性がある。それゆえ、エアガンによって得られた地下構造断面とそれ以外の手法によって得られた断面の結果に食い違いがある場合、エアガンによる結果が誤差を含んでいると判断し修正対象とした。

一般的な場合として、このような修正対象となる地下構造断面上の境界線について、修正の必要がない断面交差点 $P_0 (X_0, Z_0)$ における深度修正量を0とし（ここで X は水平軸、 Z は鉛直軸とする）、修正が必要となる断面交差点 $P_a (X_a, Z_a)$ における深度修正量を dZ_a とする場合、点 P_0 と P_a の間に位置する点 $P_n (X_n, Z_n)$ における深度修正量 dZ_n は P_0 からの距離に比例させた。計算式は $dZ_n = dZ_a \times (X_n - X_0) / (X_a - X_0)$ となる。

断面の両端付近の場合など修正が必要となる断面交差点 $P_a (X_a, Z_a)$ の隣に修正の必要がない断面交差点がない場合、深度修正量 dZ_a が断面端まで一定に連続するものとした。

上記の修正アルゴリズムによる修正で、より不自然になると判断される場合は、適時調整を行った。

これらの方法に従い、COEの修正を行った。なお、COE修正を行ってもなお不自然な地層境界形状の原因となる地層境界データについては、必要最小限と判断した範囲で目視による削除を行った。

IV. 能登半島西方海域の3次元地下構造モデル

これまでに示した手法を用いて、能登半島西方海域の3次元地下構造モデルを作成した。このモデルはC層、D1層、D2層上面の地層境界深度を格子間隔100 mのグリッドデータとして扱う。作成されたC層、D1層、D2層上面の地層境界深度分布図をそれぞれ図7から9に示す。

能登半島西方海域の断層および撓曲の分布については、本研究で用いた音波探査結果から決定される（図5）。

井上・岡村（2010）によれば、能登半島西方沖については、北側の門前沖では2007年に能登半島地震が発生した逆断層を含めて第四紀の北東 - 南西方向の走向を示す逆断層が多く分布する。一方、同南部では、宝達山から西への延長となる $X=80000 \sim 90000$ 付近の海域に東西に延びる隆起がみられ（岡村、2007a）、岡村（2007b）はこれを中新世背斜軸と記載している。また、これらの間の羽咋沖には、岡村（2007a）で示される南北に延びる背斜構造が2列存在しており、いずれも東翼が急傾斜、西翼が緩傾斜の背斜構造、東翼の基部に逆断層の伏在が推定されており、岡村（2007b）ではこれらの逆断層は

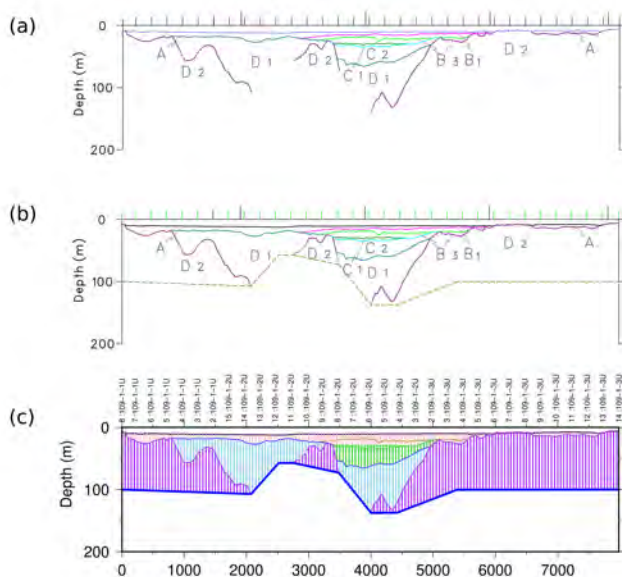


図6 地下構造断面データの処理例。(a)地質構造断面図に記載される地層境界線に層の属性を付加したCADデータ図。(b)地層境界線が記載されていない深部に仮の下限データ(暗黄色の破線)を付加したCADデータ図。(c)50mごとの水平距離で算出した地層境界線の補間値と水平座標を示すマーカー(上枠の上にあるマーカーネーム)を示した図。

Fig.6 An example of processing of cross-section data of subsurface structure. (a) CAD data diagram in which layer information is added to geological boundary lines. (b) CAD data diagram in which tentative lower limit boundary lines are added in the deeper parts with no boundary lines (dark yellow dashed lines). (c) Diagram with interpolated values of the stratum boundary lines calculated at horizontal distances of every 50 m and markers that indicate horizontal coordinates (name above the upper frame).

第四紀になって活動し始めたと推定している。本研究で決定した断層および褶曲の分布は岡村(2007a)および井上・岡村(2010)による分布と比較して、いくつかの小さな断層が新しく決定された。

作成された3次元地下構造モデルが示す地層境界分布図を見ると、第四紀逆断層については、音波探査測線で確認された各断面上の断層をそれぞれ連続させるようにモデル作成を行ったことにより、沿岸に比較的近い断層については各地層境界の境界深度が第四紀逆断層の位置で急変している。一方、沿岸から遠い西側の第四紀逆断層については、音波探査によって顕著な断層構造による地層境界深度の変化が表れていなかったこともあり、地層境界深度分布

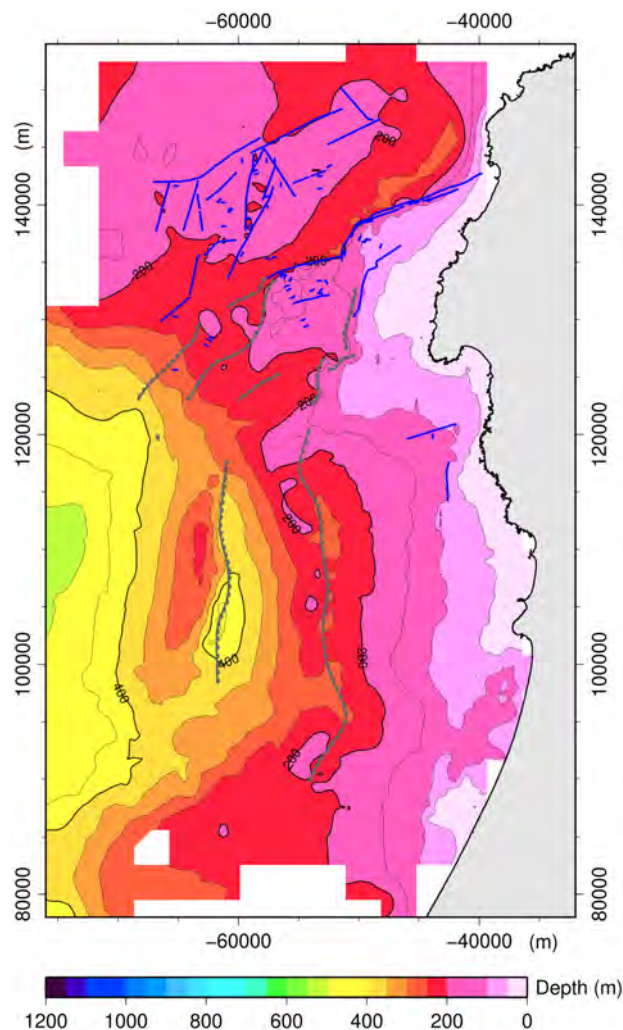


図7 C層上面深度分布図。等深線間隔は50m。青線は断層、灰色線は撓曲を示す。

Fig.7 Distribution map of the C layer top surface depth. Blue and gray lines indicate faults and flexures, respectively.

図から見て地層境界深度に大きな変化は表れていない。

解析範囲中央西側(Y=-65000~-60000)にみられるC層上面地層境界深度分布の南北方向に延びる大きな撓曲(図5)は、岡村(2007a)で示される羽咋沖で南北方向に延びる背斜構造に対応する。この地質構造は今回の解析範囲で最も大きなものであり、岡村(2007b)はこの領域で確認できる南北方向の西傾斜逆断層はかつての正断層が逆断層として再活動した可能性が高いことを示唆している。その過程で形成されたと考えられる撓曲軸に沿ってのA層からD1層の比較的厚い堆積層が地層境界深度分布にもみられる。

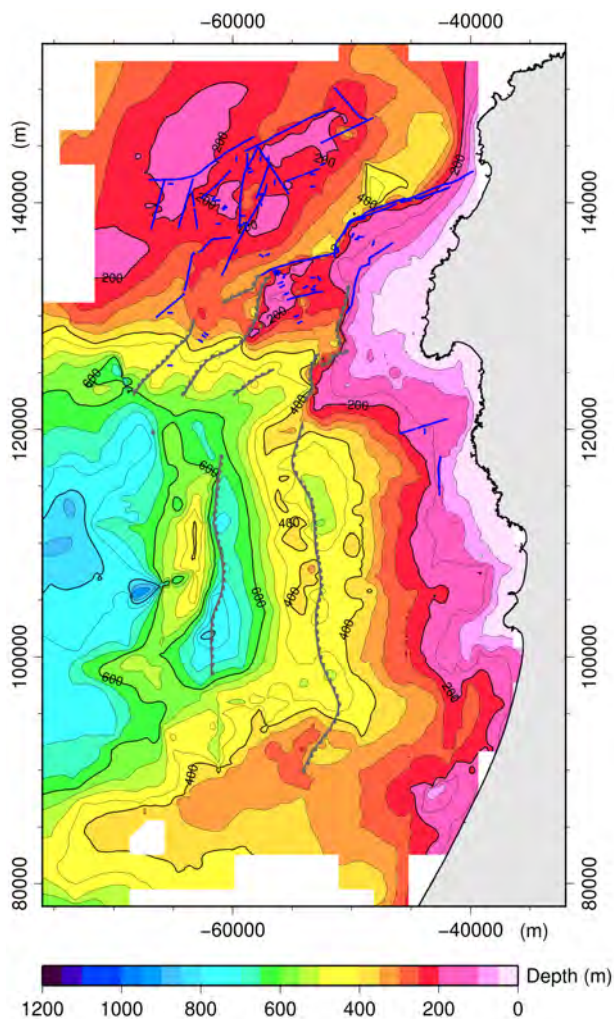


図8 D1層上面深度分布図。等深線間隔は50m。青線は断層、灰色線は撓曲を示す。

Fig.8 Distribution map of the D1 layer top surface depth. Blue and gray lines indicate faults and flexures, respectively.

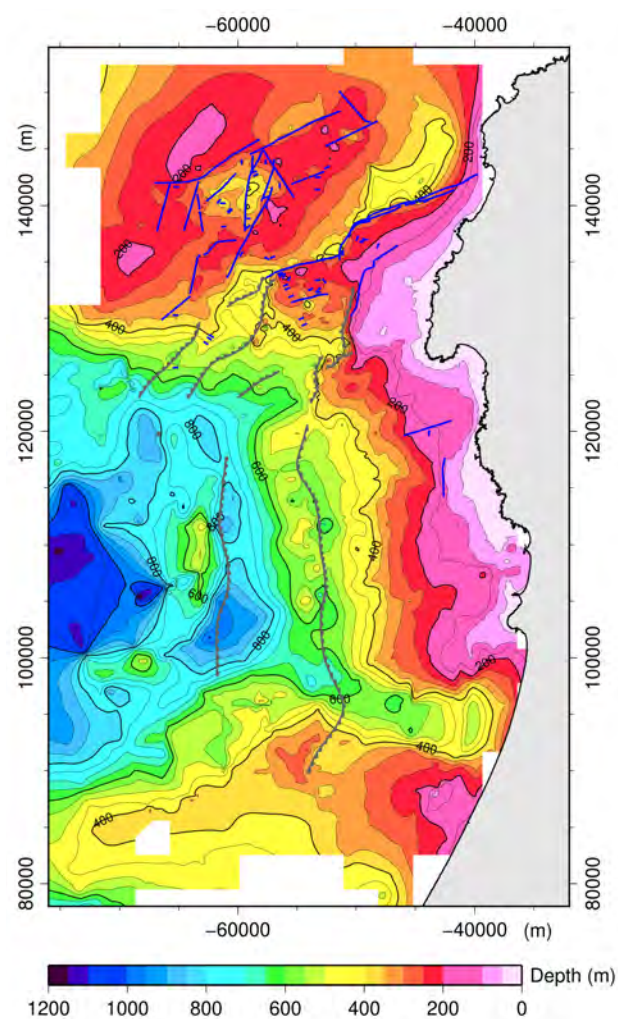


図9 D2層上面深度分布図。等深線間隔は50m。青線は断層、灰色線は撓曲を示す。

Fig.9 Distribution map of the D2 layer top surface depth. Blue and gray lines indicate faults and flexures, respectively.

能登半島西方沖南部では、図7から図9のX=80000～90000にあたる領域にて沿岸から西方へと各地層境界深度が浅い領域が延長しているのが確認できる。この結果は岡村（2007a）で示される中新世の褶曲に対応している。この領域を東の陸域へ延長すると、図5の地質分布図に示される花崗岩が地表に露出している宝達山付近まで連続しており、D2層以深の花崗岩からなる基盤が宝達山から連続して比較的浅く存在することが予想される。また、この北側のX=95000付近において、図8および図9に示されるD1層およびD2層上面深度が南北と比較して深くなる領域が陸域の羽咋付近の海岸近くから東西に延長する分布がみられる。

謝 辞：産業技術総合研究所、東京大学地震研究所測定 of 音波探査結果を使用した。北陸電力株式会社作成の地下構造断面図と音波探査結果を使用した。匿名査読者には様々な助言をいただいた。ここに記して感謝の意を表する。

文 献

北陸電力株式会社, 2021: 志賀原子力発電所2号炉 敷地周辺の地質・地質構造について データ集2 (音波探査記録). 原子力規制委員会ホームページ, https://www2.nsr.go.jp/disclosure/committee/yuushikisya/tekigousei/power_plants/200000372.html.

- 井上卓彦・村上文敏・岡村行信・池原 研, 2007: 2007年能登半島地震震源域の海底活断層. 地震研究所彙報, **82**, 301-312.
- 井上卓彦・岡村行信, 2010: 能登半島北部周辺20万分の1海域地質図説明書. 海陸シームレス地質情報集, 能登半島北部, 数値地質図S-1, 産業技術総合研究所.
- 片川秀基・浜田昌明・吉田 進・廉沢 宏・三橋 明・河野芳輝・衣笠善博, 2005: 能登半島西方海域の新第三紀～第四紀地質構造形成. 地学雑誌, **114**, 791-810.
- 活断層研究会編, 1991: [新編] 日本の活断層図-分布と資料. 東京大学出版会, 東京, 474p.
- 日本水路協会, 2012: 海底地形デジタルデータ M7012 Ver. 2.0若狭湾. 日本水路協会, 東京.
- 岡村行信, 2000: 音波探査プロフィールに基づいた海底活断層の認定 -fault related fold, growth strata及びgrowth triangleの適用-. 地質調査所月報, **51**, 59-77.
- 岡村行信, 2007a: 能登半島西方海底地質図. 海洋地質図, no.61 (CD), 産業技術総合研究所地質調査総合センター.
- 岡村行信, 2007b: 能登半島及びその周辺海域の地質構造発達史と活構造. 活断層・古地震研究報告, **7**, 197-207.
- 佐藤比呂志・岩崎貴哉・金沢敏彦・宮崎真一・加藤直子・酒井慎一・山田知朗・宮内崇裕・伊藤谷生・平田 直, 2007: 反射法地震探査・余震観測・地殻変動から見た2007年能登半島地震の特徴について. 地震研究所彙報, **82**, 369-379.
- 産業技術総合研究所地質調査総合センター (編), 2015: 20万分の1日本シームレス地質図 2015年5月29日版. 産業技術総合研究所地質調査総合センター.
- Wessel, P. and Smith, W. H. F., 1991: Free software helps map and display data. Eos, Transactions, American Geophysical Union, **72**, 441.

日本海域研究投稿規定（2009年7月16日施行）

（2013年4月9日改定）

総 則

1. 原稿内容

投稿原稿は一般公開刊行物に未公開のもので、その内容は日本海および日本海周辺地域（以下「日本海域」）の自然、人文、社会科学的研究に関するものとする。

2. 投稿資格

金沢大学教職員、環日本海域環境研究センター外来研究員、同連携研究員、同博士研究員を原則とする。複数の著者による投稿の場合には、著者のうち少なくとも一人がこれらのいずれかに該当すること。ただし、編集委員会がその内容を適当と認めた場合にはこれ以外の投稿も受け付ける。

3. 掲載の決定

編集委員会は、委員会が指名した査読者の査読結果にもとづいて投稿原稿の掲載の可否を決定する。

4. 著作権

掲載された論文などの著作権は金沢大学環日本海域環境研究センターが所有する。

2. 原稿の種類

投稿された原稿はすべて以下のいずれかに類別される。著者は投稿時、所定書式の「原稿送り状」に原稿の種類を明記する。編集委員会で内容を検討し種類を変更する場合もある。

(1) 論文：日本海域における独自の研究成果をまとめたもの。

(2) 総説：日本海域に関する研究成果を分析・検討し、研究史や研究の現状、将来の展望などについてまとめたもの。

(3) 短報（要約・抄訳を含む）

(A) 論文の内容となりうる情報を含む調査研究成果の速報。

(B) 総説の内容となりうる情報を含む研究動向・研究展望の紹介や報告。

(C) 新しい研究手法の提案など。

(4) 資料：日本海域に関係のある調査、記録、統計などにもとづいて、資料的に価値のある情報をまとめたもの。

(5) 報告：補助金による事業の結果と経過、イベントなどの報告。

(6) 翻訳：日本海域にかかる外国語論文、総説、短報などの日本語訳。

細 則

1. 著者が負担する費用

投稿は無料である。ただし、以下の場合には著者の負担とする。

(1) ページの超過：投稿要領で定めた原稿の上限ページを超えた場合。

(2) 特殊印刷料金：カラーページや折り込み図面など。

(3) 別途作業料金：図面の清書、電子ファイルの作成などを編集委員会に依頼した場合。

(4) 別刷り超過分の印刷料金：別刷りが1編につき25部を超えた場合。

3. 原稿の言語

投稿原稿は原則として日本語あるいは英語とする。ただし、編集委員会が認める場合にはこれ以外の言語も受け付ける。

4. 投稿

投稿の方法は、電子媒体による投稿のみとする。なお、1人あたりの投稿原稿数は、単著で1人2編、共著で1人3編（単著を含む）までとする。

5. 受付

投稿原稿には受付日が付される。ただし、原稿に不備があると判断された原稿などは著者に差し戻される。差

し戻された原稿の受付日は再投稿後となる。また、再投稿が原稿受付後切以後であった場合は次号送りとなる。

投 稿 要 領

6. 査読

論文、総説、短報、資料、翻訳は、編集委員会が定める査読者による査読結果にもとづいて掲載の可否が編集委員会により決定される。報告は掲載の可否が編集委員会により決定される。

7. 入稿用原稿

編集委員会によって掲載可とされた投稿原稿は、著者が入稿用原稿（電子ファイル）を作成し、必要に応じてレイアウト見本（PDFファイル）とともに編集委員会へ完成原稿として提出する。図表・写真などは高精度の電子ファイルを提出する。

8. 校正

原則として編集委員会が校正を行う。

9. 発行後の投稿原稿の処理

原稿が印刷・発行された後は、環日本海域環境研究センターの責任で外部へ流出することがないように投稿原稿は処分される。図表・写真などで著者で返却を希望するものがあれば、投稿時の「原稿送り状」にその旨を明記する。

10. 別刷

1編につき25部を環日本海域環境研究センターの費用で作成するがそれを超える場合は著者負担とする。

11. 著作権

図表などを他の文献から転載する場合は、著者の責任において、受理までに転載許可を得なければならない。また、その場合は必ず出典を明記する。翻訳についても著者の責任において、受理までに該当論文などの著作権所有者から許可を得ることとする。

12. 投稿要領

細則の具体的運用法、原稿の形式および作成時の注意事項は、投稿要領に記す。

1. 原稿送付先および投稿に関する相談窓口

住所：〒920-1192 石川県金沢市角間町
金沢大学理工系事務部総務課総務係
環日本海域環境研究センター
「日本海域研究」編集委員会
電話：076-234-6821, FAX：076-234-6844
Email：s-somu@adm.kanazawa-u.ac.jp

2. 刷り上がり時のページ数

各種原稿は以下に示すページ数を上限とし、ページ超過時の料金は著者の負担とする。

(1) 論文、総説、資料、翻訳：16ページ

(2) 短報：8ページ

(3) 報告：4ページ

※刷り上がり時の文字数は、日本語で約2100字/ページ、英語で約4500文字（スペースを含む）/ページ（あるいは約700単語/ページ）であるので、これをもとに換算する。

3. 各種原稿が含むべき項目

(1) 本文：投稿原稿は原則として日本語または英語とする（細則3）。

(2) 本文以外に必要な項目

(A) 表題：日本語と英語で併記する。英題は、単語の先頭は大文字とし、冠詞（ただし表題の先頭にくる場合を除く）と接続詞は小文字とする。

(B) 著者名：日本語と英語とをフルネームで併記する。英語では、姓はすべて大文字、名は最初のみが大文字で以下は小文字とし、姓名の順で記載する（例：YAMAGUCHI Masaaki）。また、連絡著者（Author for correspondence）を必ず指定する。

(C) 所属：日本語と英語で住所とともに併記する。所属がない場合には自宅住所とする。連絡著者については電子メールアドレスと電話番号を必ず記入する。

(D) キーワード（5個程度）：日本語と英語で併記する。キーワードとキーワードの間はカンマ「,」で分ける。

(E) 要旨：本文が日本語の場合には200～300語程度の英文要旨を付ける。英文要旨は「Abstract」であり「Summary」とはしない。英語原稿の場合には、英語要旨に加えて日本語（200～600字程度）の要旨を付ける。日本語の場合は「要旨」であり「梗概」や「摘

要」とはしない。

(F) 図表・写真：制限なし。

(G) キャプション：日本語原稿の場合は日本語および英語で併記する。英語原稿の場合は英語のみとする。

4. 原稿の提出について

(1) 提出時の基本確認事項

(A) 投稿者や1人あたりの投稿数は総則2ならびに細則4のとおりとする。

(B) 図表等を他の文献から転載する場合は細則11のとおりとする。

(C) 連名の場合、著者全員が原稿の投稿および内容を了解し、連名となった著者が投稿原稿への貢献と責任に関し必要十分な構成であることを確認する。

(2) 投稿方法

用紙に印刷された「原稿送り状(PDFファイルでも可)」と電子ファイル(原則としてPDFファイル)を編集委員会宛に送付する。電子ファイルの送付にあたっては、(2)添付ファイルとして編集委員会に電子メールで提出する、(2)CD-ROMなどの電子媒体にコピーして編集委員会宛に封書で送付する、あるいは(3)金沢大学総合メディア基盤センターの「ファイル送信サービス」などを利用する。本文、図表、写真などは、ひとつの電子ファイルにして提出する。ファイルサイズには制限を設けないが、標準的な処理能力のパーソナルコンピューターで支障なく閲覧できるサイズにしておく。これを超えるような大容量ファイルとなる場合には編集委員会に相談する(細則4)。

5. 原稿の書式

(1) 原稿のサイズとフォント

原稿はA4サイズ用の紙に1ページあたり35字/行×30行を目安とし、上下左右の余白(それぞれ30mm以上)と行間とを十分にとる。フォントは日本語ではMS明朝、欧文はTimes系あるいはCenturyを原則とし、読みやすいポイント数(おおよそ11ポイント以上)とする。

(2) 先頭ページ

投稿原稿の先頭ページには、日本語の表題、著者名、所属機関・部局名と住所をそれぞれ英文表記とともに以上の順番で記入する。連絡著者についてはこれに加えて電子メールアドレスと電話番号を記入する。改ページ後、英文要旨およびキーワードを記入する。キーワードはまず日本語で1行に収め、改行後に英語で1行に収める。

(3) ページ番号

本文にはページ番号を必ず記入する。先頭ページならびに続く英文要旨などのページにはページ番号をふらない。

(4) 文字方向

すべて横書きとする。

(5) 見出し

見出しとして、ローマ数字I, II, III, IVがついた章を最上位に置く。章の下には節が置かれ、右括弧の数字1), 2), 3), 4)を付す。さらに小節1-1), 1-2), 1-3), 1-4), 小小節1-1, 1), 1-1, 2), 1-1, 3), 1-1, 4)とする。それ以下の階層ではアルファベットの小文字を用いてもよい。英語原稿の場合にはこれらはすべて半角にする。

(6) 箇条書き

箇条書きには半角の番号を付す。たとえば, 1.2., (1)(2), など。

(7) 句読点

本文では句点は「。」、読点は「,」とする。「?」は必要に応じ句点として使用してもよい。キャプションでは句点を「.」とする。英語原稿の場合にはピリオド「.」とカンマ「,」を用いる。

(8) 日本語以外の言語および記号

日本語以外の文字の挿入は、原則としてギリシャ文字を含む西欧文字書体による表記法を用いる。ロシア語書体、中国語の簡字体やハングル語、アラビア語書体等の挿入は、技術的制約もあるため入稿までに編集委員会と協議する。

(9) カラー文字、下線の使用

本文では黒以外の色文字は使用できない。下線は原則として使用しない。

(10) 数式

数式は原則として改行後上下に0.5行程度の行間をとって配置し、右端に括弧付きの数式番号を付す。引用は「式(1)」などとする。 σ , ϕ のように数式中の記号を本文中で引用する場合は、数式中のものと同じでなければならない。量を表す記号はイタリックとし、ベクトルはイタリックまたはローマンのボールドとする。下付・上付文字は原則として、変数に対応するものはイタリック、属性を示すものはローマンとする。関数記号はローマンとする。

(11) 脚注と文末注

本文、キャプションでの注はすべて末尾(文献リストの直前)とし、脚注は使用しない。注は番号を付けて列記し、本文中の番号と対照できるようにする。文末注に文献を記述してはならない。文献はすべて文献リストとしてまとめる。

(12) 文献の引用

本文中での文献の引用は以下のように記述する。

[単独著者] 日本語・英語ともに「姓(年号)」とする。
同姓別人で同年号の文献がある場合には、名も記入する。

鈴木(2005)によると・・・

Suzuki(2003)は・・・

鈴木一郎(2002)に対して鈴木二郎(2002)は・・・

[複数著者(2名)] 日本語の場合には「姓・姓(年号)」とする。英語の場合には「and」を用いる。同姓別人の場合は単独著者の例に準じる。

鈴木・中村(2002)は・・・

Suzuki and Nakamura(2002)では・・・

[複数著者(3名以上)] 日本語の場合は筆頭著者以外は「ほか」で表す。英語の場合は「et al.」を用いる。

山口ほか(1996)では・・・

Yamaguchi et al.(1998)によると・・・

[括弧付き引用] 単一の文献を括弧付きで引用する場合は以下のとおりとする。

・・・と報告されている(鈴木, 1992)。

・・・とすでに明らかにされている(鈴木・山口, 2001)。

・・・と結論づけられている(Suzuki and Yamaguchi, 2008)。

・・・である(Suzuki et al., 2009)。

[括弧付き複数引用] 複数の文献を括弧付きで引用する場合は以下のとおりとする。

・・・と結論づけられている(山口, 2000; 中村・鈴木, 2002)。※単著・複数著者にかかわらず年代順にする。

・・・と報告されている(Suzuki and Yamaguchi, 2002; 中村, 2002)。※同年代の文献のときは著者数にかかわらず筆頭著者の姓のアルファベット順にする。

・・・とすでに明らかにされている(山口, 1996, 1997)。※同著者の異なる年代の文献の引用は、年代のみをカンマで区切って並べる。

・・・との報告がある(中村, 2004a, b)。※同著者の同じ年代の文献の引用は、アルファベット小文字で区別し、文献リストの年代にも対応するアルファベットを記入する。

[未公表資料の引用] 卒業論文や修士論文のような未公表論文・資料の引用はできるだけ避ける。どうしても引用が必要な場合には著者姓のあとに「未公表」を付す。

・・・との報告がある(高橋, 1998, 未公表)。

これについて高橋(1998, 未公表)は・・・

(13) 文献リスト

文献リストは次の順に配列する。

和文欧文を問わず、筆頭著者の姓(Last Name)に対応した英語式アルファベット順とする。外国人の名前で姓名の区別が明確でないものや姓名の区別がないものについては慣用的に用いられている方法をとる。同一筆頭著者が複数のときは以下の順とする。

① 単著論文は年代順。

② 2名連名の場合は、第二著者の姓のアルファベット順とそれらの年代順。

③ 3名以上連名の場合は、年代順。

※URLによる引用は、それ以外に情報にアクセスする手段のないかぎり行わない。

(14) 文献の書き方

① 日本語論文

著者名(姓名, 複数著者の場合には「・」で分ける。著者が多数にわたる場合でも略さない), 発行年: 論文名, 掲載誌名(原則として略さない), 巻(号)数(ボールド), 最初と最後のページ。

望月勝海, 1930: 金沢付近の地史. 地質学雑誌, 37, 278-280.

清水 徹・西川政弘・塚脇真二, 1998: 石川県金沢市卯辰山〜上涌波地域の地質―とくに下部更新統大桑層の岩相層序について―. 金沢大学日本海域研究所報告, 29, 91-114.

② 日本語単行本

著者名(姓名, 複数著者の場合には「・」で分ける。著者が多数にわたる場合でも原則として略さない), 発行年: 単行本名, 出版社名, 発行地, 総ページ数。

藤山家徳・浜田隆士・山際延夫, 1982: 学生版日本古生物図鑑. 北隆館, 東京, 574p.

③ 欧文論文

著者名(苗字, イニシャル, 2名の場合は「and」で分ける。3名以上の場合は「,」で分けるが、最後の著者の直前のみは「and」で分ける。著者が多数にわたる場合でも原則として略さない。著者が複数でかつ同姓を含むときは名も書く), 発行年: 論文名, 掲載誌名(イタリック, 常識的な簡略化(たとえば“Journal”を“J.”など)は可), 巻(号)数(ボールド), 最初と最後のページ。

Hasegawa, S., 1979: Foraminifera of the Himi Group, Hokuriku Province, central Japan. *J. Geography*, **49**, 89-163.

Kaseno, Y. and Matsuura, N., 1965: Pliocene shells from the Omma Formation around Kanazawa City, Japan. *Sci. Rep., Kanazawa Univ.*, **10**, 27-62.

Yoshioka, T., Ly, V., Maeda, T. and Tomii, Y., 2000: Geology of Kakuma area, Kanazawa City, central Japan. *Geological Magazine*, **25**, 49-62.

④ 欧文単行本

著者名（欧文論文の場合に準じる）、発行年：単行本名（イタリック）。出版社名、発行地、総ページ数。

Ager, D. V., 1980: *The Geology of Europe*. McGraw-Hill Book Co., Maidenhead, 535p.

Closs, H., Roeder, D. and Schmidt, K., 1978: *Geologic History and Palaeogeography of Eastern Europe during Alpine Geosynclinal Evolution*. Editions Technip Co., Paris, 164p.

⑤ 未公表論文・資料（日本語・欧文とも）

著者名、年、未公表：論文・資料名。論文・資料の種類・区分等、総ページ数。

清水 智, 1983, 未公表：K-Ar年代測定結果からみた中部日本における鮮新—更新世の火山活動史。金沢大学理学部地学科修士論文, 64p.

なお、巻号のある雑誌（たとえば“第6巻第2号”など）で巻ごとに通しページのある場合は号数を省略する。号数のみのものは巻数に準ずる。巻号のある雑誌で号ごとにのみ通しページのある場合は巻番号のあとに号番号を括弧付きで記述する。

地学雑誌, 第64巻第2号, 331-364（巻ごと通しページ）→地学雑誌, 64, 331-364

土木学会誌, 第25巻第4号, 21-25（号ごと通しページ）→土木学会誌, 25（4）, 21-24

(15) 付録

本文の流れをさまたげる可能性のあるもの、たとえば、用いたデータの詳細、分析法・解析手法の詳細、数式の導出、調査地点の説明、などは付録として本文のあと（文献リストの直後）に置くことができる。

(16) 図表・写真

電子ファイルとして作成し、図表中の文字、記号、模様などは印刷時のサイズで明瞭に読めるものとする。まぎらわしい色や形を避ける。とくに印刷時にグレースケールあるいは白黒印刷となるものは判別可能となるように配慮する。写真は図として扱うが、本文の最後（文献リストあるいは付録の直後）に図版としてまとめてよい。

(17) 図表挿入位置

本文の左右いずれかの余白あるいは本文中に図表の挿入位置と希望する縮小率を指定する。

(18) 図表・付録の引用

図は「図1」、「図2」のように順に番号を付す。順番は本文中に引用される順とする。写真も図として扱う

ため「写真1」などとはしない。表も順に番号を付し「表1」、「表2」のように記述する。図版写真の引用は図版番号に合わせ「図版1-写真1」、「図版1-写真2」と記述する。付録は「付録1」、「付録2」と記述する。英語論文の場合には、これらはそれぞれ「Figure 1」、「Table 1」、「Plate 1 - Photo 1」、「Appendix 1」となる。なお、「Figure」については文頭にこない場合に限って「Fig.」と略することができる。

(19) 図表のキャプション

番号順に別紙にまとめ、日本語・英語を併記する。ただし、英語原稿の場合は英語のみとする。

(20) 原稿の順番

① 表題、著者名、所属機関・部局

② 英文要旨、キーワード（英語原稿の場合はこれに加えて日本語要旨）

③ 本文（文末注、文献リスト、付録を含む）

④ 図表のキャプション

⑤ 表

⑥ 図および図版

5-2. 英語の原稿

英語の原稿の書き方は上にとくに断りがない場合は日本語原稿の規定に準ずる。英語として完成されたものであること。

6. 受付

投稿原稿には受付日が付される。ただし、原稿に不備があるもの、日本海域研究の発刊目的に整合しない内容の原稿、完成度が低く査読不可能と判断された原稿などは著者に差し戻される。差し戻された原稿の受付日は再投稿後となる。再投稿が原稿受付メ切り以後であった場合は次号送りとなる。（細則5）

7. 原稿の査読とその修正

論文、総説、短報、資料、翻訳は、編集委員会が定める査読者による査読結果にもとづき掲載の可否が編集委員会により決定される。報告は掲載の可否が編集委員会により決定される。投稿原稿は査読終了後修正を求められることがある。査読意見に対する反論がある場合は原稿とは別の用紙に記載し、編集委員会に修正原稿とともに送付する（印刷物あるいは電子的方法による）。修正にあたっては、修正原稿内あるいは別紙で修正箇所を明示する。

8. 受理と入稿

原稿受理後は著者側で速やかに入稿用原稿（電子ファイル）を準備する。原稿のテキスト部分とイメージ部分は以下のように作成する。

- (1) テキスト部分（表題、著者・所属、キーワード、要旨、本文、キャプション、文献、付録、など）

編集委員会が指定する書式に従って、Microsoft-Wordで入稿用ファイルを作成する。これら以外のソフトウェアを使用する場合あるいはテキストファイルで入稿する場合には編集委員会と協議する。表はMicrosoft-Excelで作成し、Microsoft Wordに貼り込まない。ファイルは電子メールあるいはCD-ROMなどにコピーして編集委員会に提出する。論文、総説、短報、資料では、これとともに著者が希望する刷り上がりレイアウトを印刷物あるいはPDFファイル形式で提出することが望ましい。

- (2) イメージ部分（図、写真、図版、複雑な表など）

イメージ部分は、ポストスクリプト形式（.eps, .ps）、アドビ・イラストレーター形式（.ai）、TIF形式（.tif, .tiff）、PDF形式（.pdf）、JPEG形式（.jpg, .jpeg）のファイル形式でテキスト部分とは別に提出する。イメージ部分はイメージごとに個々のファイルとすることが望ましい。Microsoft Powerpoint形式のファイルは認めない。図・写真をスキャナーで電子化する場合は600dpi以上の解像度とし、白黒の鮮明な線画はTIF形式ファイルが望ましい。写真は高解像度のオリジナルファイルを提出する。

「日本海域研究」第53号

編集委員会

(2021年4月1日～2022年3月31日)

委員長 長尾誠也 (環日本海域環境研究センター長)

編集主幹 塚脇真二 (環日本海域環境研究センター)

井上睦夫 (環日本海域環境研究センター)

小林信介 (人間社会研究域経済学経営学系)

古泉達矢 (人間社会研究域法学系)

松木 篤 (環日本海域環境研究センター)

西本陽一 (人間社会研究域人間科学系)

関口俊男 (環日本海域環境研究センター)

上田長生 (人間社会研究域歴史言語文化学系)

Japan Sea Research vol. 53

Editorial Board

(1 April 2021 to 31 March 2022)

Editor in Chief: Seiya NAGAO

Managing Editor: Shinji TSUKAWAKI

Editors: Mutsuo INOUE

Shinsuke KOBAYASHI

Tatsuya KOIZUMI

Atsushi MATSUKI

Yoichi NISHIMOTO

Toshio SEKIGUCHI

Hisao UEDA

発行所 金沢大学 環日本海域環境研究センター

〒920-1192 石川県金沢市角間町

TEL (076) 234-6821

FAX (076) 234-6844

印刷 令和4年3月15日

発行 令和4年3月22日

印刷所 前田印刷株式会社

TEL (076) 274-2225

FAX (076) 274-5223