

博士論文要旨

植民地期インドネシアの商業ネットワーク

—1930年代ジャワにおける日本人商人の活動をめぐって—

広島大学大学院文学研究科博士課程後期比較日本文化学専攻

学籍番号：D050210

泉川 普

〔論文要旨〕

本論は、1930年代を対象に、ジャワ島に在住していた日本人商人の活動を検討し、彼らがジャワ内の商品流通にどのように参入したのか、そして華人をはじめとする他集団との間にどのような関係にあったのか、を検討した。従来の研究は、日本人商人の「一体性」のみ着目し、華人を含む他集団との関係を検討してこなかった。そこで、本論では、「ヒト」を繋ぐ媒介としての商品流通に着目するとともに、商人同士の関係性を①一体性を共有する特定集団内の関係＝まとまり、②他集団との関係＝つながりに分類し、どのような場合に「まとまり」が機能し、どのような場合に「つながり」が機能したのか、またそれぞれの関係性は如何に日本人の商業活動に影響を与えたのかを以下の事例研究から考察した。

第1章では、上記の課題を考えるための背景を整理するために、1930年代の日本製品の流通と担い手の関係を概観することで、どの程度日本製品が植民地社会に浸透していたのか、そしてどのような意味があったのか、ということを検討した。

日本と蘭印との貿易関係は、ヨーロッパが主戦場となった第一次世界大戦を契機に深まった。それに伴い、日本側から蘭印への渡航者が増え、日本側からの「ヒト」と「モノ」が蘭印に浸透してきたと言える。ただし、当初は日本製品の輸入および流通に際して、華人業者に依拠せざるを得なかった。この状況に変化をもたらしたのは、1928年の反日ボイコットそして世界恐慌であった。その結果、需要の高い日本製品の取引にインド系やオランダ系業者等が参入し、多様化が進んだ。

世界恐慌による経済的衝撃を緩和するために、オランダ植民地政庁もまた、日本製品の重要性を認識し始めた。しかし、オランダ系業者がその輸入に参入することは容易ではなかった。そのなかで、いち早く日本に拠点を置いたボルスメイは、その先駆者としての立場を利用して、需要の高い日本製品の輸入を通じて、オランダ系業者の間で優位に立とうとした。さらに、ボルスメイは、制限令政策の維持という植民地政庁の姿勢に対して、むしろ日本側業者に近い立場であるように思われる。すなわち、「オランダ系」であっても植民地政庁と輸入業者とは一枚岩ではなく、ボルスメイは「オランダ系」と「日系」という異なった存在をつなぐ媒介者としての役割を果たすことで利益を挙げていた。

すなわち、1930年代には日本製品という「モノ」の浸透が、関連業者を多様化させる媒介となったといえる。

第2章では、1910年代に開業し、1930年代にも営業を継続していた日本人雑貨小売商の事例として、スマランの加藤長次郎に焦点をあて、1930年代における日本人小売業者の商品販売とその多様化する取引関係を検討した。

同商店は、主にオランダ人などのヨーロッパ人に対して、美術工芸品の販売を行っていた。しかし、1932年に不況の影響を被ると、日本製日用品に取り扱いを広げ、また不況からの回復期には高品質商品の販売も手がけ、顧客層の拡大に成功した。加藤商店の「成功」を支えたのが、日系業者のみならず、欧系業者や華人系業者を含む多様な仕入先との取引関係であった。加藤は1930年代の時点で10年以上スマラン市に定住していたので、日本

人およびヨーロッパ人業者との間に個人的な関係を結ぶことができた。この個人的なつながりを基盤とした多様な仕入先は、加藤商店にとってあらゆる顧客のニーズへの対応を可能にしたのみならず、景気変動の影響を軽減することにもつながった。

以上を踏まえるならば、先行研究が日本人同士の「一体性」や現地社会での日本製品の需要の喚起が「成功」につながったとし、日本人商店の「成功」として、支店の拡大や新規開業者数の増加とそれに伴う日本人の商圏の拡大のみを指摘してきたことは、再考を要するといえる。本章で示したように、そのような傾向は一過性であり、日本人商店の「成功」には、世界恐慌という植民地社会全体に影響を及ぼした不況への対策が重要であった。その意味で、加藤商店の事例は、本章冒頭において述べた「落地生根」の考えに基づいて進出し、日本人のみならず、ヨーロッパ人等の他集団との「つながり」を強化し、現地での商業活動に必要な信用を獲得した日本人小売商の典型となりうる、と言っても過言ではなからう。

第3章では、バタヴィア（現ジャカルタ）を対象に、1930年代における日本製綿製品の流通および華人が行った反日ボイコットと現地人商人による日本製綿製品の輸入への参入との関係について検討する。1930年代において、日系業者のみならず、オランダ系やインド系、華人系業者といった多様な担い手が日本製綿製品の輸入に従事していた。その中で、バタヴィアでは多くの未晒綿布が輸入されたが、これは1870年代から同地で展開したバティック（ジャワ更紗）製造のために用いられたことによる。この製造業者の多くは、華人の新規到来者であるトトックであった。彼らの多くは送金などを通じて故郷との関係を維持しており、反日ボイコットの担い手となることがあった。この反日ボイコットは、しばしば日本製綿製品流通の停滞を引き起こした。バタヴィアでは特に1937年に発生した反日ボイコットが深刻な影響を及ぼしたとされる。ただし、この背景には、37年末に発生した綿製品の過剰在庫が原因となっていたため、この運動は華人業者による在庫処理という、ある種のビジネス戦略としての性格があった。

この華人の反日ボイコットを受けて、スマトラ島出身のミナンカバウ系商人を中心とする現地人商人は、団結を深めるようになった。また、彼等自身が日本に直接出向き、日本製品の輸入を行うようになった。さらに彼らの中から、独立後にビジネスグループを形成する者が現れた。

第4章では、1930年代においてジャワ東端部の村落に進出し、農産物の買い付けを行っていた物産商と呼ばれる日本人商人の活動に着目する。1910年代頃から日本人物産商は東端部に進出し、この地域で栽培されるトウモロコシおよび稲の買い付けを行っていた。その中で、彼らが買い付けたトウモロコシのほぼ全てが、1920年代後半以降になると、養鶏用飼料の原料として日系輸出業者の手を介して日本へと輸出された。一方、稲の場合、その多くが華人精米業者へと売却された。さらに、日本人物産商の中には、華人精米業者からの資金供与によって買付を行う者もいた。その背景には1933年以降、外米輸入が制限され、蘭印各地でジャワ米の需要が高まったことから、従来から米の余剰地帯であった東端

部からの移出が促進されたことによる。すなわち、日本人物産商は、日系業者とともに華人精米業者という他集団との取引関係を組み合わせることで、不況期においても堅調な経営を行うことができた。

以上の事例を受けて、冒頭に提起した課題、すなわち、同集団内の「まとまり」が機能する場合、もしくは他集団との「つながり」が機能する場合について考察した。

まず、同じ集団内の「まとまり」は、新規進出に伴う精神的な不安を緩和し、相互扶助を促進するという役割があった。他方、世界恐慌のように全ての社会階層に大きな影響を与える事態が発生した場合、日本人や華人といった特定のエスニック集団内の「まとまり」のみでは対応できない、新たな展開が生み出された。

1929年の世界恐慌の発生による日本製品への需要の喚起は、利益を求める商人たちの活動を活発化させ、日本人小売商の新規開業の増加を引き起こした。そのことは同時に、既存業者との競争や新規参入者間の相互競争を発生させることにもつながった。その競争に生き残るには、他者と差別化し、自らが持つ比較優位を如何にして用いるかが必要となった。不況を克服した業者の共通点は、需要の高い「モノ」の流通にアクセスするために、「日本人」や「華人」「オランダ人」といった特定エスニック集団内における「まとまり」に加えて、他の集団との「つながり」を構築したことである。つまり、世界恐慌のような危機的状況は、同一集団内の「まとまり」よりも、むしろ多様なチャンネルとの「つながり」の重要性を浮き彫りにしたといえる。

1930年代から50年代のインドネシア「国民経済」の形成過程において、「日本人商人・日系企業・日本製品」は、地域経済のみならず植民地政策において、必要不可欠な要素となった。換言すれば、1930年代以降の「危機」の時代というインドネシア史のパラダイムシフトの中で、日本人という「媒介者」もまた、華人と同様に「必要不可欠な外部者」として、インドネシア史を考える上で非常に重要な存在であるといえよう。