

# 京阪神地域における大衆 食堂経営主の生活史と同 郷ネットワーク

—「力餅食堂」を事例に—

奥 井 亜紗子\*

---

従来、戦後農村から都市に流入した移動者は、企業に雇用されて新中間層化し、地域社会から切り離されていく存在として一般的にイメージされてきた。実際には、都市移動者のうち一定数は自営業層に流入し、戦後の都市地域社会を構成する重要な担い手となっていったのであるが、こうした都市自営業層のもつ農村的出自についてはこれまで殆ど着目されてこなかった。

本稿は、京阪神地域において130年の歴史を持つ大衆食堂（力餅食堂）を事例に取り上げ、戦後高度成長期における都市自営業流入者の生活史を同郷ネットワークの視点から明らかにすることを目的とする。力餅食堂は、明治22（1889）年に池口力蔵翁が豊岡市で開業した饅頭店をルーツに、大正年間に甘味に麺類・井ものを加えた大衆食堂へと展開し、以後「のれん分け」によって京阪神一円で店舗数を拡大してきた大衆食堂である。力餅食堂の経営主のほとんどは創業者と同郷の但馬出身者によって占められており、同郷ネットワークにもとづく連鎖移動によって転出し、住込み店員として一定の修業期間を経て独立開業していった。本稿では、力餅経営主を対象に進めている調査結果をもとに、特に初代経営主の都市移動から独立開業までの生活史に焦点を当てる。

キーワード：農村—都市移動、同郷ネットワーク、都市自営業、のれん分け、生活史

---

---

\* 京都女子大学

## 1. 農村―都市移動と都市自営業層をめぐる 先行研究

1-1. 都市自営業流入者へのまなざしの不在  
従来、自営業層は産業化とともに消滅するものにとらえられてきた。OECD（経済協力開発機構）の統計によると、日本の就業者における自営業の割合は、高度成長スタート時点の昭和30（1955）年には他の先進国に比較して際立って高く56.5%と過半数を占めていたが、高度成長期を通じて減少し、平成27（2015）年には11.1%となっている（OECD Data）。こうした自営業者数の急減は、自営業の一大職種を占めた農林漁業従事者の激減の反映であるが、その一方で、戦後高度成長期を通じて非農林漁業の自営業及び家族従業者の絶対数は増加基調にあり、都市自営業は一定して就業人口のおよそ15%前後を維持してきた（鎌田，1973：16）。

都市自営業は長らく、近代的労働市場に参入しえなかった残余階級として扱われてきた（隅谷，1964ほか）。都市自営業をめぐる議論は、自営業から企業家として成功する事例に言及するものが若干みられるにせよ、概して「自己搾取的な経営と賃労働兼業」によって成り立つ経済的不安定性（鎌田，1973：40）、あるいは職住不分離など家的要素の残存と社会保障の不備（庄谷他，1970）、といった側面が否定的な意味合いでクローズアップされてきたといってよい。

2000年以降は、これまでとは異なり自営業の持つ多様な側面に着目し積極的意味付けをする研究が出現している。伊賀（2002）は従

来「家制度の残滓」ととらえられてきたサラリーマン家族とは異なる自営業家族の在り方を「自営業独自の家族戦略」と位置付けている。野澤（2014）は学歴主義が貫通する大会社の世界の対極に自営業の世界を位置づけ、組織に従属する雇用者とは異なる自営業が衰退することは、彼らが築き上げてきた勤労倫理（＝通俗道徳）が衰退することであるとして、それが日本社会にもたらす政治的・経済的・社会的意義の大きさを指摘している（野澤，2014：213）。鄭（2002）は、日本における自営業の歴史的展開を「階層的独自性」という視点で分析し、自営業を「産業化の変化に柔軟に対応することで存立・成長する存在」であるとして積極的に位置づける。自営業層は地域社会のにない手であり、日本の経済活動を支えてきた重要な存在なのである。

ただし、これらの諸議論において、都市自営業層の農村的出自に目配りするものは殆ど見られない。自営業層は土着の旧中間層であり、被雇用者との比較のうえで「長年地域に住み続けてきた地付層」（鄭，2002：4）であることが前提とされている<sup>1)</sup>。しかし、近代以降、都市とはあくまでも「出郷者によって構成される場所」（山口，2008：3）だったのであり、特に戦後高度成長期における大都市圏の急激な膨張をみると、自営業層もまたその多くは地方農村部からの移動者であった。

農村から都市への移動は、就学のために移動し都市新中間層に流入する立身出世型移動と、就業のために移動する労働力型移動の2

つに分けられる（奥井，2011）。先行研究において、前者は戦後の新しい価値観を表出する新中間層ホワイトカラー・サラリーマンとして捉えられ、特に家族論を中心に、彼らが営む性別役割分業に彩られた近代家族的ライフスタイルや個人主義志向、地域社会からの孤立といった側面に焦点を当てられてきた（増田，1960ほか）。一方、後者の移動については、戦前から農業経済学領域において論じられ、戦後は農村人口論や労働力論などが取り上げてきたが、ここでの労働力型移動者も概して企業に雇用されるブルーカラー労働者として捉えられており、企業雇用外の実在については戦前のそれが「都市雑業層」と位置づけられるに留まり、積極的な議論の対象とはされてこなかった（大河内，1970、隅谷，1960など）。ここには、農村一都市移動者とはすなわち企業雇用者であるという前提がみられるが、その背景には、戦後高度成長期の日本社会を規定する存在として、政府と企業社会を過度に強調するこれまでの研究視角の偏りが存在したといえる（大門，2010、野澤，2014）。

しかし一方で、加瀬は、地方出身者が都市部出身者と比較して相対的に不利であり、個人商店等の零細企業に就職せざるを得ない状況が昭和30年代を通じて存在していたことを指摘している。当時の中卒者に人気の製造業は都市労働者子弟に占められており、地方農家子弟は都市出身者が敬遠する小売店や軽工業、雑業的工業分野に入っていくざるを得なかった。しかし、こうした分野では雇用者と

して世帯を形成して安定的な生活を送る条件は乏しく、特に住込み店員については低賃金、長時間労働で前近代的な労働条件に甘んじざるを得なかったため、地方出身者の多くは自営業主として独立する志向性が強かったという（加瀬，1997：84、エコノミスト編集部編，1984：162-164）。

## 1-2. 同郷団体研究

高度成長期の都市社会では、地方出身の若年労働者達が新たな人間関係を求めて様々な交流の場＝サークル活動が開花した。東京の「住込み店員と女中の会」と称された「若い根っこの会」はその代表的なものである。加瀬は、こうした連帯の背景に、地方出身の若年労働者達が、「見知らぬ土地で、予備知識なしに心細い生活を始めなければならず、また上京後数年で郷里の親との文通も少なくなるなかで、彼らが「都会における孤独に直面する過程」があったことを指摘している（加瀬，1997：198）。労働力型農村一都市移動者の置かれた当時の状況には、一方の極にこうした若者同士の積極的な連帯と新たな仲間づくりの明るい局面が、そしてもう一方の極には都会での孤立、非行、そして犯罪といった局面が存在した（見田，1979ほか）。

しかし、彼らを支えたのは、こうした郷里との断絶を誘因とした「新たな連帯」だけではなかった。「生き馬の目を抜く」都市における労働力型農村一都市移動者の生存戦略として、同郷ネットワークによる自営業層への流入に着目してきたのが一連の同郷団体研究

である。同郷団体は、結集する出身地のレベル、転出先地域の範囲など規模や結集目的、規模などが多様であるが、鰯坂は、市町村やそれより狭域の出身者が同郷であることを契機として結成した同郷団体を「同郷会」と称して県人会と区別し、①集住・異業種就業、②集住・同一業種就業、③分散居住・同一業種就業、④分散居住・異業種就業、の4パターンに分類している（鰯坂，2009：66）。ここで自営業と関連するのは、同一業種就業の②と③である。鰯坂は中国やフランスと比較すると日本の同郷団体には同一業種のものあまり多くないとしているが（同上：68）、それでも石川県能登半島出身者の大阪都市圏での公衆浴場業（大阪加賀浴友会）を代表的な事例として、（宮崎，1998、鰯坂，2009ほか）、富山県利賀村出身者の京都西陣地域における擦糸業従事者（松本，1985）、香川県小豆島出身者による大阪における牛乳販売業（岡崎，1990）など複数の事例が報告されている。こうした同郷団体は、就業機会において都市出身者と比較して不利な立場におかれた地方出身の労働力型移動者が、都市自営業者として「食い扶持」を得ていくための重要な相互扶助組織であり、また都市での生活に適應するうえでの精神的な支えでもあった。

本稿では、近代以降但馬出身者が京阪神都市部を中心にのれん分けで店舗展開をしてきた大衆食堂である力餅食堂を、上述した同一業種就業型同郷団体の一事例として取り上げ、都市自営業層流入者が同郷ネットワークのなかで都市に定着していったプロセスを、主に

都市移動と力餅入職から独立開業までの生活史に焦点を当てて描き出すこととする。

## 2. 力餅食堂と調査の概要

### 2-1. 力餅食堂について

はじめに、力餅食堂の歴史を力餅連合会発行の『一〇〇年のあゆみ』をもとにみてみよう（写真1）。力餅食堂（以降「力餅」と表記）は、兵庫県但馬地方の農家の長男池口力造翁が明治22（1889）年豊岡市豊田町に饅頭店を開店したことをはじまりとする。饅頭店は不振で数年後閉店するが、その後明治28（1895）年京都寺町六角に「勝利饅頭」店を開店し、幾多の苦労を重ねながらも明治36（1903）年に「京都名物力餅」が日露戦争の時運にのって成功を収め、京都名物の一つとなった。大正末期に甘味中心からめん類、丼物を加えた一般的な大衆食堂への展開を果たし、京阪神

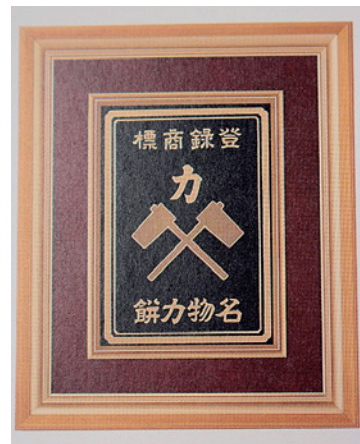


写真1 「名物力餅」商標

出典：力餅連合会（1989）『一〇〇年のあゆみ』p. 29より転載。

注：昭和初期に創業者の弟池口喜一郎氏が中心となり作成した商標デザイン。

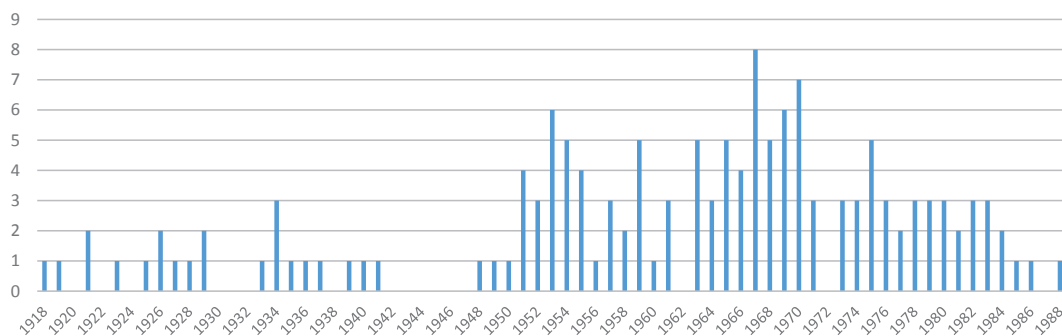


図1 年別出店数 (店)

出典：力餅連合会（1989）『一〇〇年のあゆみ』 pp. 18-28をもとに筆者作成。

注：記念誌編集時点に営業中の店舗のみがカウントされている。

地域一帯でのれん分けによる多店舗化を進めていく。のれん分けで開業した者の大多数は創業者と同郷の但馬出身者であり、縁故の「つて」をたどって力餅に住込み従業員として働き、親方のもとで一定の修業を経て独立開業していった<sup>2)</sup>。

戦前の力餅は昭和16（1941）年には京都36店舗、大阪35店舗、神戸5店舗、広島2店舗、全78店舗と隆盛を極めた。戦時中は統制経済下の材料難と疎開によって閉店が相次ぎ、終戦時は京都20店舗、大阪3店舗にまで減少するが、戦後高度成長期にかけては大阪の戦後復興に伴って順調に店舗数を増やし（図1）、創業100年にあたる昭和63（1988）年にはピークの全180店舗を記録した。各店舗とも完全独立運営でメニューや値段も統一されていないが、『100年のあゆみ』巻末には初代創業者からのれん分けの本末が「力餅系図」として納められており（写真2）、この系譜関係の相互認知が力餅の大きな特徴の一つとなっている。

しかし、平成12（2000）年以降は外食産業の多様化と後継者不足により店舗数が急速に減少する傾向にあり、「会員名簿（平成27年3月現在）」によると、平成27（2015）年現在の会員は82人となっている（京都18、大阪52、神戸12）。経営主の年齢層は65歳から74歳までが50.1%を占めており、75歳以上もおよそ2割と全体的に経営主が高齢化していることが分かる（図2）<sup>3)</sup>。

力餅連合会は、京都、大阪、神戸と地域別に発足された各力餅組合を前身として、昭和

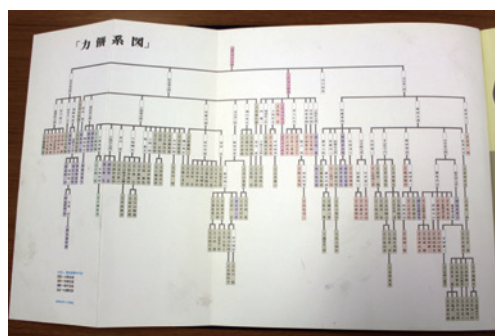


写真2 力餅系図

出典：力餅連合会（1989）『一〇〇年のあゆみ』巻末資料を筆者撮影。

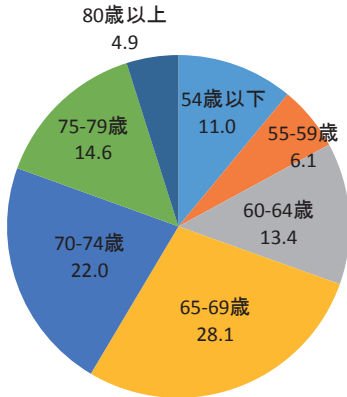


図2 経営主年齢層 (%)

出典：力餅連合会『会員名簿 平成27年3月現在』  
をもとに筆者作成。年齢は平成29年1月  
1日現在。

注：実数 (N) = 82。

12 (1937) 年に立ち上げられた。戦後は昭和27 (1952) 年に再度発足し、昭和30 (1955) 年に初の総会を実施する。基本的な活動は現在に至るまで各組合を中心とした地域別で行われているが、京阪神各組合が2年に1度の持ち回りで連合会長を選出し、年に1回の総会と保険の一括取り扱いを共同で行っている。力餅組合及び連合会は、厳密に言えば、同郷団体的要素の極めて強い同業者集団であり、また会員相互が独立自営でありつつ「力餅」ののれん (=ブランド) を共有するという点において、他の同一業種同郷団体とは異なった規律と凝集性を有している。当組織の構成や活動内容の詳細については稿を改めることとして、本稿では、この力餅連合会の協力のもと進めている力餅経営主調査をもとに、戦後高度成長期に但馬地方から京阪神都市自営業層に流入した農村—都市移動者の生活史を概観することにしよう。

## 2-2. 調査の概要

兵庫県の日本海側に位置する但馬地方は、山陰道八ヶ国の一つであり、古代律令制下の「クニ」に起源をもつ (図3)。北但馬と南但馬に分かれ、北但馬は西部に美方郡、東部に豊岡市、城崎郡、出石郡、南但馬は養父郡と朝来郡に分かれる。豊岡市は北但馬の中心都市であり、平成17 (2005) 年に豊岡市、城崎町、竹野町、日高町、出石町、但東町が合併して県下最大面積の自治体となっている。山地が多く耕作地は狭小であり、日本海型気候で冬の降雪量が多いことから、北但馬西部を中心に、古くから但馬杜氏などの酒造出稼ぎをはじめ凍豆腐製造、女中奉公など様々な季節出

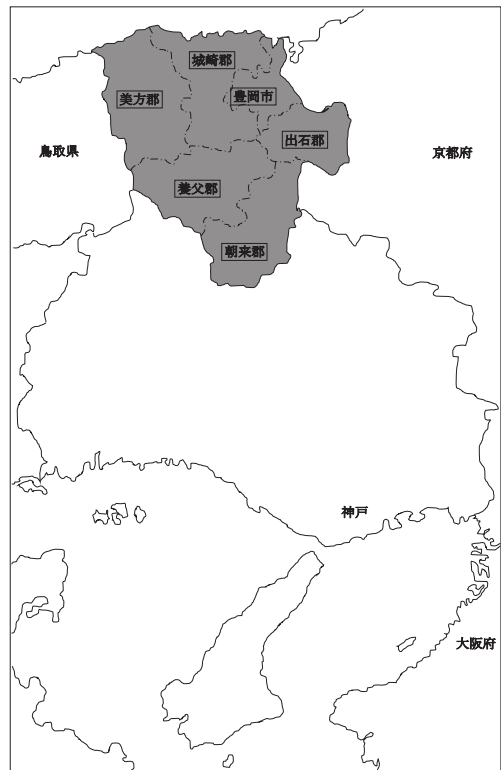


図3 但馬地方

稼ぎの労働力を輩出してきた（河野，1934）。

筆者は平成13（2001）年より北但馬各地にてフィールドワークを行い、京阪神都市移動者への追跡調査を実施してきた（奥井，2011ほか）。本稿で用いるデータは、主に平成27（2015）年より開始した力餅関係者に対するインタビュー調査、及び平成29（2017）年7月に行った力餅経営主へのアンケート調査に依拠している。「『力餅』経営主の生活史に関するアンケート調査」は、力餅連合会作成の「会員名簿（平成27年3月現在）」上の記載された82名から名簿作成以降に廃業した5名を除く77名を対象に郵送形式で実施した。調査票は初代経営主用と二代目以降の経営主用の2通を同封し、回答者にいずれかを選択してもらう方式を取った。返送数は全48通、うち初代29通、二代目以降19通（二代目14、三代目5）、回収率は62.3%である。インタビュー調査は、力餅組合幹部及び会員の経営主（近年廃業した元経営主含む）14人、その他但馬在住で近親者に力餅経営主を有する者、また力餅以外の「餅系食堂」<sup>4)</sup>経営主に対しても周辺的なインタビュー調査を実施しており、調査は現在も継続中である。

アンケートによると、初代経営主の出身地は但馬が85.4%（41）と大多数を占めている<sup>5)</sup>。内訳をみると、北但馬が中心であり、なかでも創業者出身地の豊岡市旧奈佐村に隣接する旧日高町60.5%（23）、旧竹野町15.8%（6）の出身者で合わせて約75%を占め（図4）、彼らの実家の86.4%（38）は農家であった。

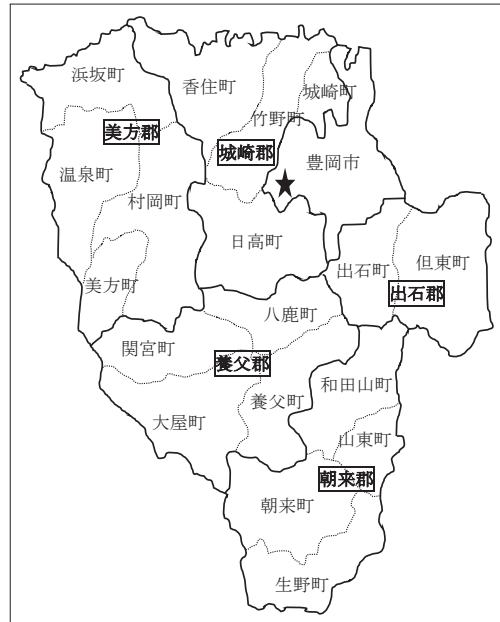


図4 但馬内旧町

注：★は創業者出身地の旧奈佐村。

### 3. 力餅経営主の生活史

#### 3-1. 離郷～力餅入職

旧奈佐村の農家の長男であった創業者の池口力蔵翁が「山間の小農の経営に甘んじていては将来に希望が持てないことを悟り、鋤鋤を捨てて」町場で商売を始めたように、山深く冬場の積雪量の多い北但馬という地理的条件は、労働力型移動者を輩出する根底的なプッシュ要因となった（力餅連合会，1989：11）。次の事例1からは、都市雑業層に流入した戦前の労働力型移動者が、転出先で同郷ネットワークを掴んで自営業層へと浮上していった様子がうかがえる。

事例1 O1氏 1906年旧豊岡市（奈佐村）生  
／1935年大阪市にて開業

○1は1906（明治39）年に創業者の出身地の隣の集落の農家の長男として生まれた。百姓をしていたが分家一代目で貧しく、大阪で何とか生きていこうと出奔し、土方など様々な仕事に従事した。炭焼き経験があり炭を扱う商売をしていた際に、配達でたまたま玉造の力餅に出入りするようになり、同じ但馬出身ということで親方から「うろうろしてへんと、ここで修業してみ」と引き抜かれて力餅に住込みに入る（二代目○2氏聞き取りより）。

初代向け調査票によると、実家が農家であるもののうち、但馬の伝統的副業である酒造出稼ぎをしていた家は7.7%（2）と少なく、農業と日雇いや不定期の賃労働、大工などが26.9%（7）を占めていた<sup>6)</sup>。また、75.0%（18）は非跡継ぎの次三男であり、きょうだい数の多い世代にしては末子が48.1%（13）と高い割合を占めていることが特徴である。通勤圏内での就業機会に乏しい但馬において、「下の人はもう、養子に行くか、京阪神に行くかっていう二つに一つ位の選択肢しかなかった」

というように、次三男にとって学卒後の都市移動は「既定路線」であった。

郷里転出時の年齢は15歳が44.4%（12）、16歳が11.1%（2）、17歳が7.4%（2）と18歳未満が6割強であり、義務教育卒業後すぐ、あるいは1、2年以内に都市部に転出している。力餅で働く前に別の仕事をしていたことがある者は40.7%（11）であり、前職の内容は製菓会社や板前の見習いなどの飲食関係を中心に、酒屋、自動車整備、クリーニング等幅広いが、いずれもおおよそ数年以内で辞めて力餅に入職している。

表1は修業した店の親方との関係を聞いたものである。これをみると、きょうだいやいとこなど、自分の直接の親戚が親方であった者は40.0%、親の知合いや同郷の人の紹介などが56.0%と、職業安定所を経由した例外的な1名を除いて全員が同郷ネットワークを利用して力餅の親方のもとにきたことが分かる。聞き取りでは、親方が中学校の担任教員のお

表1 親方との関係

		N	%		
同 郷	親 戚	兄・姉の夫	3	12.0	40.0
		いとこ	2	8.0	
		おじ・おば	2	8.0	
		その他	3	12.0	
	親の知合いだった	5	20.0		
	同郷の人の紹介	9	36.0		
その他	職業安定所の紹介	1	4.0		
合 計		25	100.0		

注：無回答（4）を除く。



じであり、高校受験に失敗して自棄になっていた時に紹介されたというような例もみられた。力餅への入職はこのように同郷ネットワークを通じた連鎖移動を基礎としたものであったが、力餅が戦前からのれん分けで次々と番頭を独立させ店舗拡大をしていたことは、入職にあたって少なからぬモチベーションとなったと考えられる。

京都力餅組合所蔵『昭和五十二年歴代記録』は、昭和36(1961)～39(1964)年に力餅京都組合の組合長を務めた中村裕英氏によってまとめられた京都の歴代力餅経営主についての記録である。ここでは、昭和15(1940)年に開業した経営主について「学校卒業後上京今出川鶴やに奉公致しましたが同じ奉公するならば早道の力餅にと鞍替え(略)」したと記されている<sup>7)</sup>。

都会の商売で「一旗揚げる」のは、次三男にとってそれなりに現実的な「立身出世」ルートであった。但馬出身者は力餅をはじめとして戦前から京阪神地域で飲食業を営む者が多く、成功した人が郷里の神社の建て替えに寄付をしたり、立派な墓を建てたりなど「故郷に錦を飾る」行為を重ねたことも、「都会の商売で出世する」イメージの浸透に一役買ったと考えられる<sup>8)</sup>。

事例2 K1氏 1939年旧竹野町生/1964年京都市伏見区にて開業

K1氏は1939(昭和14)年旧竹野町専業農家に6人兄弟の末子として生まれた。豊岡高校卒業後、大阪府堺市で同じ集落出身者が営む洋菓子屋に「柳行李一つ下げて」丁稚奉公に入ったが、

従業員が約30人と多く独立の道が閉ざされていることを知った。その頃ちょうど郷里の親から同村出身の伏見の力餅の店に空きが出たとの話を聞き、1958(昭和33)年に堺から伏見に移動し力餅に転職する。

事例2は当時の住込み店員としては珍しく但馬屈指の進学校を卒業したケースである。進学を「負けず嫌いだっただから」というK1氏は、卒業後同級生の多くが進学や大企業に就職するなか商売の道に進むことに迷いはなかったといい、その理由を以下のように語っている。

「(実家に一筆者注) 囲炉裏端ってあったんですよ。そこでね、…近所の人 came たりなんかした時に、(父親が)『この子はね、商売人にさす』っていうのを、言っていましたよ。もうそれ嫌っっちゃうほど聞いたわな。小さい時、5歳6歳、小学校時分にね。『これは、町で商売させます』って。」

K1氏の父親のなかでは、「たたき上げの商売人としての成功」は、息子を都会に出すその先に、具体的なイメージをもって思い描ける未来であった。またK1氏自身にとっても、学歴社会の文脈における「立身出世」とは異なった、オルタナティブな「立身出世」ルートとして商売の道があったといえる。そして、そうした但馬の労働力型農村→都市移動者にとって、力餅への入職はその有力なスタートラインだったのである。

### 3-2. 住込み修業時代

次に、アンケート調査から修業時代の生活

の一端を描き出してみよう。

初代経営主の修業時代は全員が住込みである。同時期に働いていた兄弟弟子の人数は1名から8名と幅広く、平均3.92人とおよそ4人が店舗の2階や別棟で同居しており、聞き取りでは「6畳1間に5人」というケースもあった。休日は月平均2.4回、給料の額は月平均15,456円である。図5は力餅入職時期と当時の月給の関係をみたものである。昭和35（1960）年代前半までは2,500円から1万円以下で推移していたが、後半以降は1～2万円台に上昇し金額にも幅が出ていることが分かる。原則として住居費、食費、生活上の雑費等は銭湯代から洗剤代まですべて親方持ちであり、住込み店員の当時の相場としては悪くなかったようであるが、勤め人の給料との差は大きいものであった。

自由回答欄から当時の様子を見てみよう。

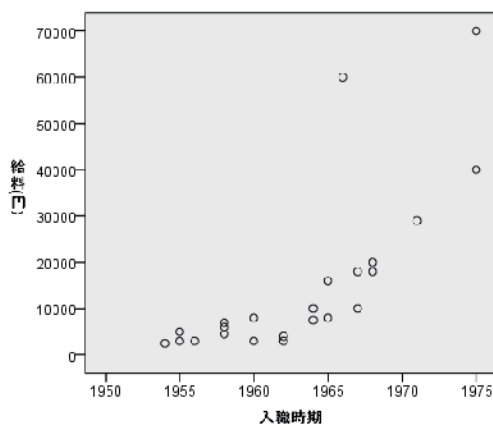


図5 入職時期と当初の月給

注：実数 N = 23。無回答（4）、及び12万円以上の外れ値（2）を除く。

#### 自由記述1 1960年入職

朝8時起床、店の掃除をする人、おはぎを作る人、だしを作る人、10時30分より朝食、11時開店～夜11時に閉店。閉店後の自分の服の洗濯、終わったら風呂。寝るのは2時～3時。勿論洗濯機はなく全て手でやっていました。

#### 自由記述2 1971年入職

当時入店来2年間は皿洗いの毎日、でも独立に向かって頑張りました!!

#### 自由記述3 1958年入職

炊飯器のない時代、焦げ御飯ばかり食べていて大変辛かった。大福餅、おはぎのつまみ食い旨かった。仕事に対してはつらいとは思わなかった。体力があったからだと思う。

修業時代の大変さを象徴するエピソードとして類出するのが出前配達である（写真3）。上述した住込み店員の人数の多さは当時の出前注文の多さの証でもあるが、おかもちやバイクが普及する以前の、肩に重たい井をいくつも載せて自転車の片手運転で配達するスタ



写真3 自転車での出前配達の姿

守口の長田繁光氏。修業時代はラップがなく、陶器の井を並べた上に板で蓋をし、さらに井をいくつも重ねていた。当時はこの格好で京阪電車2駅程の距離を配達することもあったという。

イルは相応の訓練を必要とした。

#### 自由記述 4 1964年入職

仕事が終わってから出前の練習をした。鉢に水を入れてふたをしないで肩に担いで自転車で走る。

#### 自由記述 5 1958年入職

出前を持って行く時、自転車でひっくり返った。

#### 自由記述 6 1962年入職

出前が一番つらかった事。時間が長かった事。12月31日は年越しそばとおもちの配達で忙しかった事、気づけば元旦の朝になっていた事。

従来、但馬人は「但馬牛のように我慢強い」と言われており長時間労働にもよく耐えるという評判があった。実際、聞き取りでも、郷里の農業労働と比べると飲食店の労働は「たいしたことはなかった」という声は少なくない。機械化前夜の但馬における農作業、そして炭焼き等の山仕事の過酷さは、相対的に飲食商売を楽に感じさせたといえる。

それに加えて、人間関係が複層的に絡み合う同郷ネットワークで入職した農村—都市移動者にとっては、就業先での日々のふるまいもまた郷里のまなざしのもとにあった。それは「ええ加減な働きぶり」はできないという緊張感を引き出すと同時に、大いなる励みともなったのである。前述事例2のK1氏は以下のように語る。

(親方や兄弟弟子と—筆者注) 同じところから出てきますやんか。ええ加減な働きぶりやっ

たらすぐに分かりますやんか。毎年ね、盆には3日4日帰りますやんか。(略) 実家でね、(親方が)「あの子はこーだ、あの子はこーだ」って(笑)。それやから皆一生懸命にね、働いてね。(略) おかしなことしてたらね、帰られへんわ、こっちもね。「よう頑張ってるで」と。まそのうちに商売さすようになってきたら、親が聞いてね、楽しみにしてますやんか。「あ、うちの息子はもう2、3年たったら、あれ(独立)する」とかな?

ただし、正確な統計はなく、また店舗によっても差はあるものの、住込み修業に入った者のうち独立まで至るのは「およそ3割」、もしくは「3割以下」であったという。つまり、3人に2人は「けつをわる」、つまり途中で転職する、田舎に帰るなどして離職していったのである。

### 3-3. 独立開業への道

#### (1) 店探し、嫁探し、資金調達

長い修業時代を乗り越えて、親方からそろそろ独立をとということで許可が下りると、ようやく開業に向けて動き出すことになる。独立時の平均年齢は31.4歳である。聞き取りによれば、開業にあたっての課題は、「店探し、嫁探し、資金調達」であった。

まずは店をどこに構えるかである。親方の許可が出てからは、午前中の忙しい時間帯が過ぎると店を出て、方々を回って店舗を探す日々が始まる。適当な候補を見つけると、親方が系譜上近い他店の親方や組合役員らと連れ立って必ず視察に訪れ、「ここやったら、ま〜、食うていけるでっていう」程度の経営が成り立つ条件があるかどうか、他の力餅店

舗との距離が近すぎないかどうかを確認し、若く経験の浅い本人に代わって不動産屋との取引も行った。なかには、なかなか親方の許可が下りずに苦労したケースもある。

事例3 O3氏 1929年旧日高町生/1964年門真市にて開業

『「ここどうですやろ」って言ったら、そんならおじさん（親方一筆者注）らが見に来てくれるんです。親方が、1人2人連れてね。『ん〜ここは…ここはあかな』って言われたらそれでしまいですわ。それからまた探して…で結局、（店舗を決めて）出すときに、一間半で細長い店やし、『お前、これ一間半で間口狭いから、まあ苦労するで』って親方に言われたんですけどね。自分を出したい一心ですからね。『いやそれでもよろしいやん』って言ってね、でまあ許可もろて出したんです。』

店探しと並行して進めるのが「嫁探し」である。食堂は夫婦商売が基本であり、一緒に働く配偶者を得ることが開業にあたっての必須条件であった。図6は初代経営主が配偶者と知り合ったきっかけを聞いたものである。これをみると、48.3%と約半数が「郷里の親戚の紹介」であり、続く「力餅関係者の紹介」が31.0%と合わせて8割が同郷ネットワークの紹介であり、但馬出身の配偶者が77.8%（21）であった。子供の独立が決まると、郷里の親は「息子が商売をすることになったから」と周囲の伝手を頼って嫁の来手を探した。見合い話がうまくまると、オープンまでの一定期間は婚約者を親方に近い筋他の力餅に預けて見習いをさせるのが通例であった

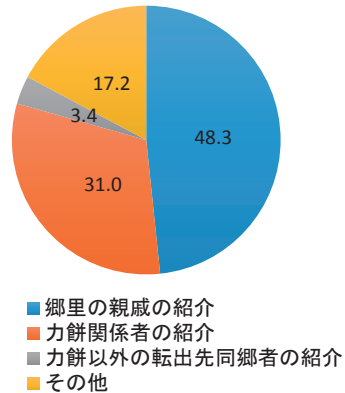


図6 配偶者と知り合ったきっかけ (%)

注：実数 N=29.

という。

そして何よりも、開業にあたっての一番の課題は資金調達であった。聞き取りによれば、開業資金の借金は数百万円から2,000~3,000万円程度と、貸店舗か買取りかなどの条件によって大きく差が開くが、上述したような「小遣い程度」の給料の中からのまとまった開業資金を貯めることは容易ではなく、また郷里の両親も子の独立資金を一括で出せるような余裕がある家は少なかった。表2は初代経営主の開業資金の調達方法を問うたものである。これをみると、親方に銀行の保証人になってもらった者が13名（44.8%）、親方から直接資金を貸し付けてもらった者7名（24.1%）、親方の取引企業からの融資の保証人になってもらった者が2名（6.9%）と7割超が親方の援助を受けて開業しており、郷里の親族から援助を受けた者の割合（48.3%）を大きく引き離していることが分かる。また大阪組合に関しては親方達から50万円ずつ資金を集めて「力餅ローン」を設立しており、

表2 開業資金の調達方法

サポート先と調達方法		N	%	
親方	銀行保証人になる	13	44.8	75.8
	資金の直接貸付	7	24.1	
	取引先企業融資の保証人になる	2	6.9	
親族	親兄弟の資金援助	12	41.4	48.3
	その他親戚の資金援助	2	6.9	
力餅ローン(大阪組合のみ)		4	13.8	
自己資金		5	17.2	
その他		1	3.4	
計		46	158.6	

注1：「その他」は配偶者の親族の援助。

注2：複数回答。初代経営主29名を100%とする。組み合わせは多様だが「親方銀行保証人+親兄弟の資金援助」が最も多い。

これを利用した者も4名(13.8%)みられた。

## (2) 開店当日のにぎわい

さて、上記3つの課題をクリアすればいよいよ開業である。力餅のオープン初日はチンドン屋を呼び、全品半額の大売り出しを大々的に行うのが恒例であった(写真4)。そのため、親方と兄弟弟子は当然のことながら、系譜関係の近い親方達、組合長以下役員達が50人近く駆け付け、朝から大量のおはぎを拵えたという<sup>9)</sup>。午後3時か4時頃には商品を売り切らして店を閉じ、その後は新店主持ちで宴会の席を設けて皆から激励を受けるのが慣例であった。平成10(1998)年7月20日付「料飲観光新聞」には、15年の修業を経て独立開業した力餅新店舗の紹介記事が掲載されているが、開店当日の宴会で力餅組会長の激

励に続いて、親方、新店主、そして但馬の郷里から駆け付けた新店主の父親の順でお礼の挨拶を述べる様子が記されている。



写真4 チンドン屋の呼び込み

出典：力餅連合会(1989)『一〇〇年のあゆみ』p.29より転載。

注：撮影日時は不明であるが、縦看板記載の文字より昭和36(1961)年開業の天六力餅の開店当日に撮られたものと思われる。



写真5 新装開店の様子

昭和60（1985）年相川力餅の新装開店日。おはぎの半額売り出しに並ぶ人々。近所の保育園児が保育士に連れられてチンドン屋を見に来ている。写真中央の男性は応援に駆け付けた茨木力餅の親方（小林正司氏撮影）。

開店当日には、力餅組合の小林元会長や各役員、森小路会（別名・若木会）の人々が祝いに駆けつけ、小売りのチンドン屋も出て、いつもながらのにぎやかな開店風景が繰り広げられた。夕刻からは近くの料理店「ともや」で祝宴が開かれ、約五十名が出席。小林会長が激励の言葉を送り、精一さん、一雄さん、父の眞作さんがお礼の言葉を述べた後、佐田副会長の音頭で乾杯。開店を祝い、一雄さんを励ましながら歓談した。（料飲観光新聞「〈力餅組合版〉堺・百舌鳥に新店舗 田野一雄氏が独立開業」1998年7月20日）

そうして初日が終わると、翌日からは夫婦で二人三脚の商売が本格的にスタートする。華々しいオープン初日の「あくる日からは、毎月の返済が待っている」のである。

### 3-4. のれん分けシステムを支えるもの

労働力型移動者にとって、都会で店を持ち「一国一城の主」となるのは大きな夢であったが、力餅初代店主の生活史をみると、彼らが自営業主として都会で独立するプロセスに

おいて、いかに同郷ネットワークのサポートが肝要であったかが分かる。特に親方や組合からの開業資金のサポートは、有力な経済的後盾を持たない地方出身の労働力型移動者にとって決定的な重要性を持った。中学卒業後小さな製菓会社での住込みを経て力餅に移ったという初代店主は、もし力餅に移っていなかったらどうなっていたか、という筆者の質問に対して、自身の店の天井を仰いで「もうこの世界、僕らにはないわ」と答えている。

ところで、のれん分け自体は江戸時代にさかのぼる伝統的な制度である。奉公人が10年程度独身で働いた後で主人の援助のもと店を持つことができるというものであり、その将来への期待が低賃金や住込みの過酷な長時間労働を耐える勤労意欲につながっていた。しかし、戦後になると、新規開店のための費用が高騰し、「手に付けた技術」だけで自立できる職種を別にすれば、ほとんどの職業において住込み店員の独立開業が事実上不可能となっていた（加瀬，1997：158）<sup>10)</sup>。なぜ力餅は、のれん分け制度が消滅するまさにその時期に、「関西地区で最大の規模と歴史を誇る『のれん会』」<sup>11)</sup>として存立しえたのだろうか。ここではその可能性として以下2点を挙げておこう。

第一に、戦前から戦後高度成長期を通じた力餅の圧倒的な繁栄がある。外食産業が現在ほど多様化していなかった当時、力餅は大衆の胃袋を満たす数少ない有力かつ魅力的な選択肢であった。商店街に店を構える力餅の主な客層は買い物客、近隣のファミリー層は

じめ工場労働者や工事現場等作業員と幅広いが、特に現業労働者には量の多いどんと丼物、そしておはぎといった腹持ちの良い炭水化物中心のメニューは受けが良かったという<sup>12)</sup>。とりわけ高度成長期の力餅は非常に景気が良く、「作っても作っても売れ」て目が回るような忙しさであった。以下は三代目経営主が自由回答欄に記した子供時代の父親の商売のエピソードである。

#### 自由記述7 1960年生（三代目）

「忙しい時にややこしい注文受けてられるか!!」…と客とけんかしながらやってました。それでもお客さんが来たはりました。

前述事例1のO1氏が出店した力餅は、かつて大阪でも指折りの隆盛を誇った千林商店街にあり、高度成長期の繁盛ぶりは組合のなかでも「伝説」として語られる程であるが、二代目のO2氏は当時の店の活況を以下のように回顧している。

「大変という…大変という表現しかないです。もう、朝ぱっと開けたらね、もうわ～って（客が一筆者注）入ってきたら、もうわ～っていっぱいになったら、そしたらね、食べてたらこの辺（客が食べている椅子のすぐ横）でお客さんが待ってはんねん。考えられへんでしょ？もうわ～と来て。そしたらそれがもうず～っと。…その頃遅うまで商売してましたから、晩9時10時頃までず～っとそんなん。もうすごい。もう…何べん御飯食べなかったか…。」

聞き取りの範囲ではあるが、初代経営主達

は調達した開業資金を「1,000万円を5年」あるいは「2年半で1,200万円返した」などかなり短期間で返済しており、それだけ商売が好調であった様子がうかがえる。そして、順調な返済がある程度期待できるからこそ、親方としても資金を貸付したり、保証人となったりすることが可能であったのであり、またそれができるだけ資金力を親方自身も持ちえたといえることができる。

第二に、こうした経済的な追い風に加えて、同郷ネットワークに裏打ちされた力餅の組合組織の存在が挙げられる。一般にのれん分けに際する親方の援助は明文化された規定があるわけではなく、その意味では、住込み従業員にとって独立の夢が叶うかどうかはいわば「親方の胸一つ」にかかっていた。それゆえ、使われるだけ使われた挙句独立させてもらえないということも当然であったのである。

力餅においても、独立資金の援助の有無やその内容は「親方対その本人との関係」によって異なり、「言うたら悪いけど、一切ルールなし」であったが、力餅の場合に異なったのは、組合の場における親方同士の横のつながりがもたらす第三者のまなざしの存在である<sup>13)</sup>。戦後の力餅は組合ごとに親睦旅行や従業員慰労表彰式などを活発に行っており、親方や従業員相互のコミュニケーションが盛んであった。また前述したようなオープン初日の手伝いをはじめ日常的に店舗同士のやり取りがあったため、「親方連中」はどの店にどのような番頭がいるのかを熟知しており、働きぶりはどうか、次に独立するのはどの店の

誰になるか、といった情報を常日頃の会話のなかで共有していた<sup>14)</sup>。こうした中で、きちんと番頭の独立の面倒を見てやることのできる力量のある親方は組合内でも一目置かれ、逆に、十分に成長し独立意志もある番頭をいつまでも使い続ける親方は、組合内での立場を失うことにもなった。ある経営主は、親方が援助の話振ってこないなか、見つけた店舗の買収を資金不足で決めかねていたところ、系譜上近い他店の親方達が自分の親方に「もう（資金を）出したりいや」「お前買えへのやったら俺が買うたるわ」と口添えしてくれた事によって、親方から500万円の資金を無利子で貸してもらうことができたという。

#### 4. まとめにかえて

最後に、近年の力餅について触れておこう。戦後高度成長期を通じて長らく隆盛を誇った

力餅であるが、平成2（1990）年前後を境に新規出店は減多にみられなくなり、前述のように近年は廃業店舗が相次いでいることから、組合も以前ほどの活発な活動は行われなくなってきている。客足の減少を感じた時期は経営主ごとに多少の違いはあるものの、平成7（1995）年の阪神・淡路大震災あたりから商売の風向きの変化を実感したという声が多い。その背景には、力餅が立地する商店街そのものがスーパーマーケットや郊外型大型店舗に押されて急速に衰退してきたこと、また他のファーストフード店の成長など外食産業の多様化等、様々な要因が挙げられるが、経営主の心象として最も影響が大きかったのはコンビニエンスストアの進出である。

セブンイレブンが東京で一号店をオープンしたのは昭和49（1974）年であるが、コンビニエンスストアはその後全国的に破竹の勢い

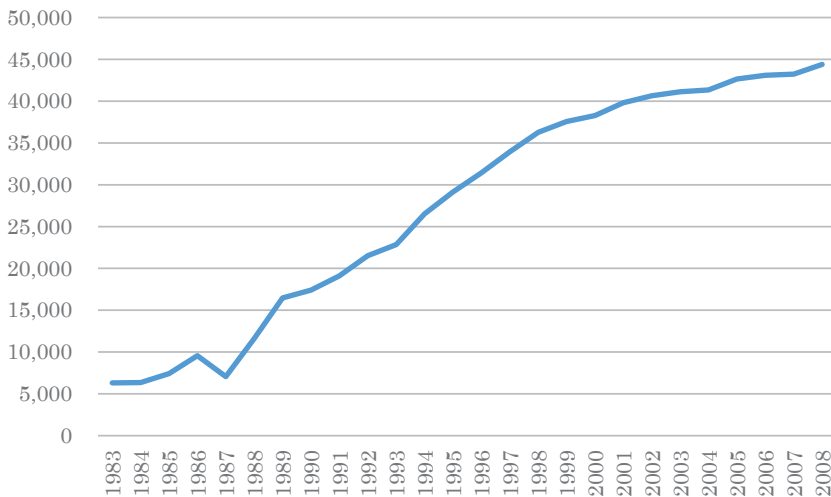


図7 コンビニエンスストア店舗数の変遷（店）

注：一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 HP 掲載統計データより筆者作成。



で増加し、平成20（2008）年には4万5,000店近くまで達している（図7）。力餅にとって上客であった工事現場作業員は、今やトラックの運転席や現場周辺でコンビニ弁当を食べるようになった。またかつてはファミリー主体であった客層は現在高齢単身者に大きくシフトしており、それに従ってメニューも力餅が長らく得意としてきたボリューム重視から多彩な食材を使った小ぶりのものが好まれるようになってきている。日々の料理が億劫となった一人暮らしの高齢者がほぼ毎日のように訪れるというような、濃い常連客に支えられる店舗も少なくない。力餅の客層の変化は、そのまま都市地域社会の変化を映し出す鏡でもある。

本稿では、労働力型移動者の都市自営業層への流入と定着プロセスについて、力餅食堂を事例に、初代経営主に焦点を絞って生活史の前半部分——但馬転出から力餅入職、独立開業まで——を概観した。彼らはその後京阪神各地の力餅経営主として商売を営みつつ子を育て、地域の役をこなし、都市社会の担い手として定着していくことになる。後半については稿をあらためて論じることとしたい。

## 謝 辞

調査票の作成に当たって度重なる相談に応じていただいた力餅連合会長の北垣和哉様、力餅の貴重な資料をご提供くださった大阪力餅組合記録係の小林正司様をはじめ、お忙しいなか本調査へのご協力を頂いた力餅組合員の皆様には、心より御礼を申し上げます。また、力餅調査の端緒を開いて下さった「花幸」代表取締役の今西幸治氏にも

併せて謝意を表します。

## 追 記

本稿は、科学研究費補助金（若手研究B）「戦後日本における労働力型都市移動と家族変動の実証的研究：親方子方研究に着目して」（代表者：奥井亜紗子）の助成による研究成果の一部である。

## 注

- 1) ただし、東京の自営業層に関しては、特定町内会の事例研究において、自営業層の来歴に着目するものがいくつか挙げられる。小浜は戦前の東京下谷区の町内社会の担い手層が旧来の地主や資産家ではなく、地方出身の来住者が自営業主として町内社会に定着して次第に担い手となっていった過程を明らかにしている（小浜，1995）。一方、戦後に関しては、東京墨田区A町内会の事例研究において、自営業層の地域移動歴に着目するものがあるが、ここでは彼らが父親の代に地方から流入した東京人2世であることが指摘されている（竹中・高橋，1998：44）。
- 2) 力餅連合の規定では8年間の修行期間を得て独立が認められることになっているというが、この規定がいつ頃定められたのかは不明である。
- 3) 最年少は47歳、最年長は91歳、平均年齢は67.4歳であった。
- 4) 京都には力餅のほかに、千成餅食堂、相生餅食堂、大力餅食堂、弁慶餅食堂など、複数の「餅系食堂」と称される麺類・丼ものと甘味を扱う大衆食堂が存在する。聞き取りによれば、いずれも但馬出身者によるものであり、力餅の成功にあやかって同郷者が似た名前で商売を始めた、力餅で修業したがのれんをもらえなかった者が違う名前で始めた、等のいくつかの説が存在している。店舗数は力餅が圧倒しているが、各「餅系食堂」間には親戚関係や姻戚関係が錯

- 綜しており、他の「餅系食堂」から力餅に移る、兄弟で異なる「餅系食堂」をしている、などの例も多数挙げられる。
- 5) 但馬以外では、創業者の孫弟子にあたる小林菊次郎氏の配偶者の出身地である滋賀県出身者が多くみられる。
  - 6) 内訳は初代経営主調査票の項目をもとにしている。
  - 7) 今出川には享和3（1803）年創業の和菓子屋「鶴屋吉信」があるが、この「鶴や」が「鶴屋吉信」を指すのかどうかは定かではない。
  - 8) 創業者の出身地である旧奈佐村目坂集落の白岩神社の鳥居には「施主 池口兄弟」と記されている。また飲食商売で成功した但馬出身者として有名などころでは、大阪心斎橋の「かに道楽」創業者の今津芳雄氏（1915年生）が挙げられる。
  - 9) このような大売り出しは新規開店初日だけでなく、新装開店の際にも行われており（写真5）、その都度、系譜関係にある親方や兄弟弟子、組合役員や近隣店舗の親方連中が50～60人応援に駆け付けた。そのため、組合の役をしている親方は自分の店をしょっちゅう留守にしていたという。
  - 10) こうした状況は中小企業や個人商店の深刻な求人難をもたらした。そのため、労働行政はのれん分けに代わる退職金制度の採用をはじめ、居住条件の改善や労働時間・休日規定の整備など労働条件の近代化を推奨したが、実際にはなかなか制度の普及が伴わなかったという（加瀬、1996：153-159）。
  - 11) 「大阪力餅組合 新会長に青山恵弘氏」（『料飲観光新聞』2001年4月20日）。
  - 12) 大正末期には玉2つと餅の入った「ビックリうどん」や、ボリュームたっぷりの「ビックリぜんざい」が大評判となったという（力餅連合会、1989：19）。
  - 13) なかでも同じ店から独立した親方同士は「同

じ釜の飯を食った」仲間として家族同様の濃い付き合いをしており、元の店の親方を中心とした「〇〇系統」「〇〇組」「〇〇会」という主に親方の店の所在地を名付けたグループを形成して、折々に集まったり家族ぐるみの旅行をしたりしているところも多かった。

- 14) ただし、これは逆に言えば、親方が番頭を独立させたくても、他の親方連中の評判が悪ければ独立させられない、ということにもなった。ある経営主は、「皆見てますもん。そら、近所の力餅連中はみな、行ったり来たりしてますから。『あいつまだ修業が足らんで。(略) おはぎ一つ作られへんの、のれんだけはやられへん』とか、そういう文句が出る」と言っている。ただし、評価は仕事の出来栄に限らない全人格的なものであり、従業員旅行などを通じて酒癖が悪いなどの評判が立つとそれものれん分け反対の根拠となることがあったという。

#### 参考文献

- 鯨坂学、2009、『都市移住者の社会学的研究—『都市同郷団体の研究』増補改題—』法律文化社
- 伊賀光屋、2002、「自営業・中小企業の家族戦略」石原邦雄編『家族と職業——競合と調整』ミネルヴァ書房
- 石川周作、1993、「京都市域におけるうどん屋台営業の地域的展開——「非常設店舗商業に関する序論的考察——」『人文地理』第45巻第2号、76-89.
- エコノミスト編集部編、1984、『証言・高度成長期の日本（下）』毎日新聞社
- 奥井亜紗子、2011、『農村——都市移動と家族変動の歴史社会学——近現代日本における「近代家族の大衆化」再考』晃洋書房
- 岡崎秀典、1987、「瀬戸内海島嶼部における人口流出と都市の同郷団体」『内海文化研究紀要』15、広島大学内海文化研究所
- 大門正克、2010、「高度成長の時代」大門正克・

- 大槻奈巳・岡田知弘・進藤兵・高岡裕之・柳澤遊変『シリーズ高度成長の時代1 復興と離陸』大月書店
- 大河内一男, 1950, 「賃労働における封建的なもの」『経済学論集』第19巻4号, 東京大学経済学会(再録: 1983, 中安定子編『昭和後期農業問題論集5 農村人口論・労働力論』農山漁村文化協会)
- 鎌田哲弘, 1973, 「都市自営業層の階級的な性格——社会学的分析の試み——」『静岡大学法経研究』静岡大学人文学部, 15-59.
- 河野正直, 1934, 「但馬に於ける出稼の地理的考察——主として百日稼に就いて——」『地学雑誌』46号, 27-41.
- 加瀬和俊, 1997, 『集団就職の時代 高度成長のいない手たち』青木書店
- 小浜ふみ子, 1995, 「下町地域における町内社会の担い手——戦前期の下谷区を事例として——」『社会学評論』46(2), 62-77.
- 庄谷怜子・末川千穂子・中村和子, 1970, 「都市自営業の『家』と生活保障: 西陣織業世帯の調査を中心として」『社会問題研究』86-118.
- 隅谷三喜男, 1964, 「農民層分解と労働市場」(再録: 1983, 中安定子編『昭和後期農業問題論集5 農村人口論・労働力論』農山漁村文化協会)
- 竹中英紀・高橋勇悦, 1988, 「大都市インナーエリアにおける社会移動と地域形成——東京・墨田区K地区調査(1987)より(東京インナーエリアの社会学的研究)〈特集〉」『総合都市研究』34. 東京都立大学都市研究センター. 35-50.
- 鄭賢淑, 2002, 『日本の自営業層 階層的独自性の形成と変容』東京大学出版会
- 野村正實, 2014, 『学歴主義と労働社会——高度成長と自営業の衰退がもたらしたもの——』ミネルヴァ書房
- 福田恵, 2013, 「日本社会における地方的世界

——山間部と旧町場からみた「但馬」——」藤井勝・高井康弘・小林和美編著『東アジア「地方的世界」の社会学』晃洋書房

- 見田宗助, 1979, 『現代社会の社会意識』弘文堂
- 山口覚, 2008, 『出郷者たちの都市空間——パーソナル・ネットワークと同郷者集団——』ミネルヴァ書房

#### 【力餅関連資料】

- 力餅連合会, 1988, 『一〇〇年のあゆみ』100周年記念事業委員会
- , 2015, 『会員名簿 平成27年3月現在』
- 中村裕英, 1977, 『昭和五十二年歴代記録』
- 料飲観光新聞社, 『料飲観光新聞』1998年7月20日/2001年4月20日

#### 【参考 URL】

- 一般社団法人日本フランチャイズ協会 <http://www.jfa-fc.or.jp/particle/320.html> (2017年11月26日最終閲覧)
- OECD Data <https://data.oecd.org/emp/self-employment-rate.htm> (2017年11月29日最終閲覧)

# Life Histories of the Bistro Entrepreneurs and their compatriot networks in Keihanshin Metropolitan

## — A case studies of ‘Chikaramochi Shokudou’ —

OKUI Asako

〈Abstract〉

People who migrated from rural area to urban area after the war were employed by companies. Consequently, they were being isolated from local communities. These migrants were generally seen as ‘new urban middle class’. However, in reality, certain amount of migrants entered urban self-employed class during their job hunting in urban area after their compulsory education. These migrants became the main residents in urban local communities after the war.

This article aims to clarify the life histories of urban self-employed entrepreneurs who migrated from rural area during the post war high economic growth period from the angle of compatriot network..

‘Chikaramochi Shokudou’ is a Bistro with 130 years history. The Bistro was a ‘Manjuu’(bun) shop started by Rikizou Ikeguchi in Toyooka city in Meiji22 (1889). In Taishou era, sweets, noodles, bowls of rice were added into the menu, and gradually ‘Chikaramochi Shokudo’ expanded its stores in Keihanshin Metropolitan, based on the ‘Norenwake’ system. ‘Norenwake’ system is a business system which allows trainees to set up their own business using the name ‘Chikaramochi Shokudou’. Most masters of the ‘Chikaramochi Shokudou’ were people from Tajima, the same hometown of Rikizou Ikeguchi. They made used their compatriot networks for their chain migration to urban area and set up their own ‘Chikaramochi Shokudou’ business after a specified period of live-in training under their master’s house.

This paper used both quality and quantity methods to analyze the life histories of ‘Chikaramochi Shokudou’ entrepreneurs, especially focusing the period between urban migration and starting new business of the first generation entrepreneurs.

Keywords : Urban Migration, compatriot networks, Urban self-employed, ‘Norenwake’, Lifehistories