

# 經濟論叢

第118卷 第5・6号

---

社会福祉法人会計の問題点……………	野村秀和	1
非鉄金属鉱業の資本蓄積と公害……………	吉田文和	25
第1次大戦後日本の鉄鋼流通機構……………	長島修	55
産業別組合と職場世話役運動……………	仁井栄良憲	79
三環節論の再検討……………	杉野幹夫	98
研究ノート		
A・ロンカリアのヴィトゲンシュタインとスラッファ の關係に関する所説についての一試論……………	菱山泉	115

經濟論叢 第117卷・第118卷 総目録

---

昭和51年11・12月

京 都 大 学 經 濟 学 會

# 第1次大戦後日本の鉄鋼流通機構

——鉄鋼カルテル形成史序説(2)——

長 島 修

## I はじめに

本稿は、昭和初年から恐慌期にかけて形成された鋼材カルテルの形成過程を流通機構の独占的再編成という視角から分析する連続論稿の第2の部分である。筆者が、カルテルを流通機構の再編成という視角からとりあげる根拠は、後進資本主義国の独占形成は生産の集積を基礎としつつも、その過程は競争を規定する諸条件(金融・流通・関税・奨励金等)を動員しており、カルテルの機能分析(価格支配の側面)に限定することができず、それ故、当該カルテルの場合当然流通機構に注目せねばならなくなるからである。

対象時期は第一次大戦後の市場激変期とし、大正末年の製鉄所＝国家資本の流通機構の成立期をもって本稿は終了するものとする。

## II 第1次大戦後の鋼材市場

### (1) 第1次大戦中の動向

日露戦後の慢性的不況下で国内の鉄鋼市場は沈滞していたが、第1次大戦の勃発は、一挙に好景気をもたらした<sup>1)</sup>。特に、大戦の中期以降は、それまで日

1) 明治期の国内流通機構は、問屋・仲買・小売によって市場における分業関係が成立しており、投機的要素の少ない静態的市場状態を保っていた。こうした状態は、日清戦争を契機にした輸入鋼材の増大により変化した。和鉄の流通機構が輸入鋼材が増大するにつれて、輸入鋼材の流通機構へと転化し、世界資本主義の網の目の中に組み込まれて行った結果、こうした変動に巻きこまれていった。「鉄商＝関スル件」「鉄商組合＝係ル調査」「鉄商ノ沿革」「大阪商業史資料」第33巻所収、『大阪商業史資料集成』第2輯、『明治大正大阪市史』第3巻、経済編、444ページ等を参照。

本へ鋼材を輸出していたドイツ・ベルギー・イギリスが戦争のため鉄鋼輸出を禁止し、大正6(1917)年8月には、アメリカも鉄鋼輸出禁止の措置をとったので、海外からの鉄鋼の供給はストップし、日本国内は所謂「鉄飢饉」に直面した。価格は急騰し、思惑的取引もさかんにになり、鉄商は膨大な利潤を取得した。特に価格の急激な変化は、問屋の間でも投機的取引を横行させ、流通機構は四分五裂の状態になった。

「各会社商店個々対立して市場を争ひ、混沌として統一なき状態にあり。即業務の性質並に範囲の上より云へば、問屋・仲買業者・小売業者ありと雖、銘々其性質・範囲の内に盤居せずして問屋も小売業者又は直接需要者と取引し、仲買業者も問屋の領域に進出して生産者と結び、小売業者も必しも一片の鉄板・一貫の針金の売買に甘んぜずして、少なからざる数量の取引を問屋、需要者間に行ふ等有利なる取引の争奪に汲々たる状なり。加ふるに機械・船舶の製作者等の直接生産者と大量取引行ふあり、純全たる鉄鋼業者たらざる大商社か大生産者の製品を殆ど一手に引受けて比較的高歩の口銭を以て斯業界に取次くあり、販売の経路誠に複雑にして自由競争により何人と雖時々商況に応じ其欲する供給者に走る事を得へし」<sup>2)</sup>

以上の調査報告から、大戦中は①問屋・仲買・小売といった鋼材の配給ルート・分業関係がなくなって、それぞれの領域へ互いに進出していること、②これまでより大量の取引を実需家が商業資本を介せず直接生産者で行っていること、③大商社＝財閥系商社の一手販売権を取得する動向が強まっていること、④以上のような状況から、価格の急騰する中で、流通機構は全体として「自由競争」的状态となっていること、を知ることができる。

大戦中、まだ鉄鋼の輸入が可能な時、流通機構の混乱と価格騰貴に拍車をかけたのが、輸入鉄鋼の思惑的取引の横行であった。輸入は、大量であり、問屋にとっても資本の回転期間が長期化するため、国内取引より多くの資本を必要とし、従ってまた金利負担も増加した。そこで、財閥系商社に比して、資本が

2) 「本邦製鉄事業振興策に関する調査」本邦製鉄事業振興策第5号『鉄と鋼』第2年第10号(大正5年10月)。

それほど大きくない問屋は、それを補うためにも仲間取引なども行うし、思惑売買も一般化し<sup>3)</sup>、またそうした投機が問屋＝商業資本の主要な利潤源泉となっていた。大戦前、大問屋・財閥系商社に支配されたかに見えた市場も<sup>4)</sup>、大戦中の異常な価格騰貴によって再び混乱し、それが大戦後、問屋の輸入鋼材の思惑的取引につながっていったのであった。

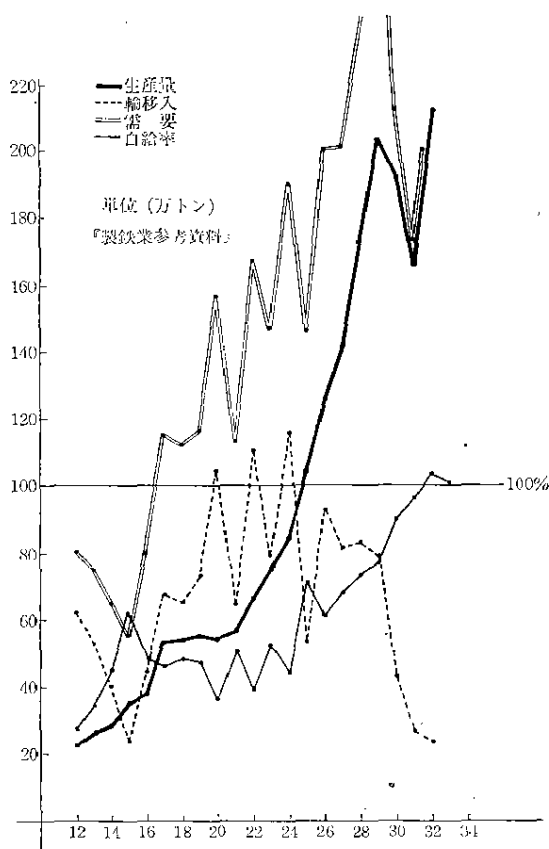
## (2) 第1次大戦後の動向

第1次大戦後の需要量、輸入量、自給率の関係を第1図により考察すると、昭和元(1926)年までは、需要量と輸入量が平行的に激しく変動している。輸入の増加が自給率を低下させ、逆に輸入の減少が自給率を上昇させ、国内生産量の上昇は、自給率の変動と殆ど無関係のような有様である。自給率が輸入の変化に規定されて激しく上下している。国内生産量の増大にもかかわらず、この段階ではまだ国内市場の動向は輸入鋼材によって支配されている。ところが、昭和元年を境にして、それ以降は国内生産量の急増、とりわけ民間企業の生産量増大を基礎にして、自給率が急速に上昇し、輸入量は相対的にも絶対的にも減少している。つまり、昭和元(1926)年以降、鋼材市場は、国内的要因によってコントロールされる条件を得ていることを示している。

それでは、大戦後から昭和元年にかけての需要量・輸入量・自給率の以上のような変動は何故生じたのだろうか。結論的に言うならば、欧米諸国の安価な鋼材輸出に対応して、国内の問屋による鋼材の思惑的輸入が活発に行われたた

3) 「注文品が注文主の手許に到着までは普通7ヶ月を要します。それから需要者の手に渡って、金を受取る迄を2ヶ月としますと、9ヶ月目の終りでないと回収出来ないのです。此の長い期間に於ける価格の高低は全く何時と計られません。ですから止むを得ず思惑を行って其利益で遊戯するという有様です。」大阪津田商店支配人談「鉄取引談」『鉄と鋼』第2年第8号(大正5年8月)99ページ。

4) 日清戦争前後、輸入鋼材は外国商館→引取屋→問屋という経路で持ちこまれたが、商館による中間搾取、引取屋の投機取引により、問屋は利潤も削減されたから、大問屋は直輸入を志向(明治32年帝国貿易会社)した。しかし、明治末には、三井、大倉等の直輸入業者＝財閥系商社の力が強まり、一種のブローカーで資本の小さい引取屋は景気変動にたえられず没落し、輸入は大問屋・財閥系商社が支配的となった。森岡平右衛門『鉄鋼業の今昔』(昭和17年7月)『販売旬報』第181号(昭和6年12月1日)白石元治郎「鉄鋼取引」『市場経済講座』第2巻(昭和8年11月)等を参照。



第1図 鋼材需給の動向

例えば、大正9(1920)年3月の恐慌までの鋼材価格の異常な上昇と直前の輸入の増大した時には、「従来比較的堅実ト称セラレタル同地(大阪)問屋間ニモ思惑熱ノ旺盛ニ連レ仲間取引盛ニ行ハレンノミナラズ、素人筋ノ思惑売買」も流行した<sup>5)</sup>。この時の正確な統計はないが、日本鋼管の今泉嘉一郎によれば、条鋼と鋼板の輸入合計78万トン、内地需要量60万トン、内地生産能力50万トン

めである。大戦前、大正初期の鋼材の自給率は30%前後で、しかも国内生産量の80%を製鉄所が占めていたが、大戦中の鉄鋼業の勃興によって、大戦後は自給率50%、製鉄所のシェア50%となっていった。つまり、鉄問屋にとっては、国内市場の価格と海外市場の価格を比較しながら、売買することが可能となり、それを積極的に利用して投機を行ったのである。これが、第1図における需要量・輸入量の激変と自給率の統計上の高低の原因であった。

5) 「本邦財界動揺史」『日本金融史資料』明治大正編、第22巻、527ページ。

であり、差引68万トンの供給過剰になった、としている<sup>6)</sup>。恐慌前に鋼材価格の上昇を予想して、海外に発注していた問屋が、実際に現品を入手する時期には、「輸入条、板の平均単価＋輸入税＋陸揚費」は注文時のトン平均 205 円から市中価格平均は 145 円まで下っており、輸入業者、問屋の投機は多大の損失となった。輸入業者・問屋らは抱えこんだ滞貨を金融の逼迫から持ちこたえられず、投売りするので、鋼材価格を一層押し下げることになった。また、こうした価格の下落の中で、輸入業者・問屋へ金融をはかる銀行業者などの金融関係者も、担保として取得した鋼材を市場へ売りに出すので、低落を一層促進した<sup>7)</sup>。このように投機の主体をなした問屋は、自らの投機によって利潤も得るかわりに多大の損失もこうむった。

大正9年と同じような状況は、その後も繰り返された。大正9年の在庫は10年にまで持ちこされ、10年上半期は輸入もほとんど行われなくなったが、秋頃から建築需要の伸びと海外市況の強調により国内市況もよくなった。そこで、大陸物(ヨーロッパ)、米國物より14円前後国内相場が高いために実需を無視して問屋は再び海外発注を行った。しかし、それも需要が一段落した時点、つまり11年に入り発注していた輸入鋼材が続々と国内に入ってくると、再び投売りが行われ、国内市況は急落した。海外鉄鋼市況は11(1922)年には好転し、それに引きづられて国内価格も上昇へ向うはずであるにもかかわらず、国内市場は滞貨を沢山抱えているため、価格は一向に上昇せず、低迷を続けた。思惑をや

#### 6) 大正9年供給過剰の内訳

1. 税関倉庫、商人手持、其他滞貨30万トン。1. 官立製鉄所滞貨7万トン。1. 民間製鉄所滞貨1万トン。1. 各製鉄所製造減縮30万トン。合計68万トン。

今泉嘉一郎「鉄鋼材輸入調節法見聞」『鉄と鋼』第7年第6号(大正10年6月)76ページ。

- 7) 「其輸入業者は、どう云ふ方法に依って金融を計って行くかと云へば、無論銀行に依って金融を計って居るのである。其銀行業者と云ふものは、何等此鉄の将来に於ける需要供給の関係等を調査致しませぬで、単に輸入業者の信用位を的にして金融を計るのでございますからして、斯う云ふ結果になると矢張迷惑は当然金融業者にも関係して来る。茲に於てか此滞貨の大部分は金融業者の手に移る、而して其金融業者も持余した結果は終に又市場に投出すと云ふことになる。さう致しますと彼等は初め輸入業者の詰り盲目なる輸入業者と申して宜しい」第44帝國議會での今泉の質問『第44帝國議會衆議院予算委員会談録 予算委員会第5分科會議録第1回大正10年2月2日』4ページ。

った問屋は、再び莫大な損失をかかえることになったのである<sup>8)</sup>。このように、第 1 図に示された輸入量・需要量・自給率の激変は、海外発注を盲目的に行う問屋・輸入業者によって惹き起こされた。

### (3) 思惑取引の主体

当時の問屋の構成は次のようである。第 1 表は、『大阪商工名録』(大正10年)

第 1 表 大阪における問屋の輸出入取引の実態

	営業税	A	B	C	D	㊦輸出 入者	㊧国内取 引者	㊨全個数	㊩/㊨ (%)
仕 入 (輸 入)	2,000円以上	11(79)	3(21)	5(36)	1( 7)	14	3	(1) 18	16.7
	1,000~2,000	7(41)	4(24)	11(65)	3(18)	17	1	18	5.6
	500~1,000	12(38)	8(25)	17(53)	2( 6)	31	6	(2) 39	15.4
	500円未満	30(37)	18(22)	49(61)	17(21)	81	85	(5)171	49.7
	計					143	95	246	
販 売 (輸 出)	2,000円以上	2(14)	12(86)	1( 7)	3(21)	14	4	18	22.2
	1,000~2,000	1( 8)	9(69)	2(15)	6(46)	13	5	18	27.8
	500~1,000	3(13)	20(83)	2( 8)	5(21)	24	15	39	38.5
	500円未満	10(13)	32(68)	8(11)	27(35)	76	93	(2)171	54.4
	計					127	117	246	

1) 大阪商工会議所の調査した大阪市商工台帳より大阪市に於て営業税納税額75円以上の商工業者に対して、大正9年度現在を基礎として編纂した『大阪商工名録』(大正10年)の中より、卸売営業品目中「鋼、鋼鉄、鋼板、洋鉄、鉄鋼、鉄、鉄材」等の二次加工品を含まない鋼材を取扱っている卸売業者を全て抽出した。

2) A: ヨーロッパ諸国との直接輸出入 B: アジア諸国、植民地との間接輸出入

C: ヨーロッパ諸国との間接輸出入 D: アジア諸国、植民地との直接輸出入

㊦輸出入者とは、何らかの形で営業として輸出入注文を行っているもの。㊧敢密にいうと間接輸出入は国内取引だが、ここでは、純粋に国内の流通販売に従事するという意味で、取扱商品中に輸入鋼材を取扱っていることもありうる。[ ]不明、( )% A/E, B/E, C/E, D/E

に記載されている卸売業者の営業品目中一品でも鋼材が含まれているものを全て抽出し、仕入販売方法・取引地方別に営業税納入額に従って分類したものである。従って、鉄鋼を専門に取扱っている問屋に限らず、他の金属類・機械・金物商がたまたま鋼材を取扱った場合も含んでいるので、必ずしも鉄問屋の実体を正確に反映したものではないが、これにより大体の動向を把握することができ

8) 『ダイヤモンド』大正10年3月1日、11年9月1日、12月11日、12年3月21日等の鋼材市況記事を参照。

第2表 大阪における主要20問屋 (単位円)

名 称	仕入	販売	営業 税額
株式会社岸本商店	○A B	○B	10,159
株式会社津田勝五郎商店	○A	○	6,851
岡谷合資大阪支店	○A	○B	5,522
株式会社川合喜太郎商店	○A	○B	4,832
株式会社鋼管商店	○	○B	3,527
株式会社市川商店	○	○	3,459
合資会社平和商会	○	○	3,086
株式会社山本藤助商店	○A	○B	3,048
株式会社田中丈商店	○C	○	2,987
株式会社中島保之助商店	○A	○B	2,381
株式会社梅本商店	○A	○D	2,355
松尾和助	○C	○B	2,231
湯浅商事株式会社		○B D	2,199
株式会社大阪鉄管商会	○C	○B	2,186
佐度島英祿	○A C D	○B D	2,178
中島円次	○A B	○A B	2,155
合資会社吉村玉吉商店	○A	○	2,154
合名会社芝本商店	○A B	○B	1,992
合名会社多田藤吉商店	○C D	○C D	1,816

1) 第1表に同じ

2) ○印は国内取引

第3表 大阪における直輸入業者 (単位円)

名 称	営業 税額	
三井物産大阪支店	264,392	○
内田商事株式会社	52,338	
株式会社岩井商店	52,055	○
久原商事大阪支店	43,237	
鈴木商店大阪支店	42,662	○
株式会社島 商会	36,649	
株式会社安宅商会	21,885	○
合資会社高田商会大阪支店	18,149	
三菱商事大阪支店	17,361	○
大倉商事	16,037	

1) 『大阪商工名録』(大正10年)直輸入業者の章のうち、1万円以上営業税を納め取扱品目中金物、鉄等の商品を含むもの。

2) ○は製鉄所指定商。

る。営業税1000円以上納める問屋の86%は鋼材輸入に何らかの形で従事しているのに対し、500円未満の問屋は、その50%しか輸入に従事していない。さらにその輸入の内容を検討してみると、営業税2000円以上を納める大問屋は、ヨーロッパ・アメリカ諸国から直接輸入しているものが80%を占めているのに対し、それ以下の中小問屋は主にヨーロッパ諸国からの間接輸入に依存している。また中小問屋は、大問屋に比較して、国内取引・間接輸入が多くなっているが、このことは、大問屋の下に立つ二次問屋・三次問屋であろうことを証明している。しかし、この時点で注意しなければならないのは、小規模なものも含めて特に大問屋の殆どが輸入を行っているということである。輸入全体の何%を問屋が占めているのかを具体的に示す統計はなかったが、これら問屋が大戦後の鉄鋼市況の不安定要因を創出したことは明かであろう。一方、岸本・津



田・山本などの大問屋は輸入をするかたわら、製鉄所製品の払下げにも、組合(大阪製鉄購買組合)などをつくって参加していたのである。これら問屋は内注・外注の二股をかけて両者の価格変動を利用して投機的利益を得ることができた。しかし、このような投機は失敗による損害も大きく、とりわけ大戦後の価格の低落傾向(激変をともなった)の中では損害も大きかった<sup>9)</sup>。そのことは、製鉄所の独占的流通機構の形成の直接的契機にもなった。

直輸入を行っているものは、以上のような大問屋のほかには財閥系を中心とする貿易商社がある。営業税納税額を比較してもわかるように、これら貿易商社は、資本規模の点、その取扱量の点でも、圧倒的に問屋より大きい。これら商社は鋼材を専門的に自己の危険負担で扱っているのではなく、コミッションマーチャントであるものが多い。例えば三井物産の場合、大戦後取扱量の変動は激しいが、問屋と同じくこの期には輸入と国内売買は、ほぼ同額である。しかし、全体的には、大正末年まで輸入が多くなっている。また国内売約高のうちでは、製鉄所＝国家資本の割合が高くなっていた(第8表)。輸入品は売買期間が長期化するために、常に投機の対象となりやすく、問屋からの代金の回収が難しくなる<sup>10)</sup>。物産にとっては、この点に注意を払っている。従って、物産は問屋の投機の窓口的位置をしめており、物産そのものが大規模な投機にのり出すということは少かったようである。ただし「金物商売へ、先ツ七・八割ハ

9) 「自由販売時分で鉄価の上下は単に外電許りに依らず、内地ストック品の変化により騰落する事が多くあります。比較的外国相場の良い時は止むを得ず外注致すことになり、又内地メーカーの一方が安い折は現物及び先物も契約すると云ふことで、内外の商品が一時需む場合に売行良好なれば差支ないが、一朝不測の際に相違する事が再々あるため、売価に影響する所は甚大なものがあります。右の内外市場の競争を停止せぬ限り、問屋業は実に薄水を踏む思ひを常に受ける事にて、その被害を蒙らぬには外注をなさず、内地製品一方に致すより途のない事を思慮した次第です。然るに外注をせぬ場合には、外国製品がダンピングをしてどしどし安値を報ずるといふ次第で、問屋業の危険は如何にすれば救はれるかと常に考慮を払っておりました。」森岡平右衛門前掲書、24-25ページ。

10) 「金物部商品ハ主トシテ欧米ヨリ輸入スルモノ多ク、約定荷物入着シ買入ノ手ニ引渡ヲ為ス迄ニハ早キモ四ヶ月普通六ヶ月ヲ要シ先物ノ如キハ一ケ年ヲ費ス普通トス、従テ此長期間ノ危険ヲ当社或ハ得意先ニ於テ負担セサルヘカラサルヲ以テ、引合ノ当初ヨリ此点ニ大ニ注意ヲ請ヒタク、又買入ハ重ニ個人商店ナルヲ以テ、信用程度其主人ノ人格等ニ注意ヲ願ヒタシ」『三井物産会社第8回(大正10年)支店長会議速記録』金物部報告、(三井文庫所蔵)100ページ。

右左商売二割ヲ見込商売ト見ルヘ」<sup>11)</sup> きてであるとしているので、物産取引全体の2割前後は投機的要素があったのであろう。しかし、基本的には手数料を取得するコミッションマーチャント、直輸入業者であったことは明かである。

以上のように、大戦中の投機で鋼材の流通機構は「自由競争」的状况になり、大戦後には安価な輸入鋼材の流入により、内注・外注は拮抗した。問屋はこうした状況を利用して投機に走り、貿易商社＝直輸入業者はコミッションマーチャントとしてその窓口となっていた。

### III 製鉄所流通機構の独占的再編成

#### (1) 第1次大戦中・戦後の製鉄所製品 払下げ

第1次大戦前の製鉄所の流通機構・販売方法を簡単に述べておこう。製鉄所は主に陸海軍・官庁向けに鉄鋼の生産をしていたが、明治36(1903)年に森岡・大倉・岸本・津田などの問屋に鋼材を払下げたのが、民間への払下げの嚆矢であった。日露戦後になると、東京の問屋仲間が三井を代表にして「三井組」を組織し、製鉄所製品の払下げを受けるための組合を結成し、また関西の問屋と森岡(東京)が加わって「大倉組」を組織した。かくして製鉄所製品のはほとんど全てが、「三井組」「大倉組」の手を経て流通した。

しかし、大戦の勃発による鉄鋼価格の異常な上昇・鉄飢饉の中で、一部の

第4表 製鉄所公入札主要落札者  
(千円)

落札者名	第1回	第2回
三井物産	1,422	248
三菱造船	953	
常盤商会	648	211
多田藤吉	400	122
進和商会	322	542
大阪鉄工所	240	
津田勝五郎	200	
大阪鉄管商会	200	
大阪製鎖所	101	75
岡崎鶴吉	101	
岩井商店	98	891
水橋義之助		1,004
湯浅竹之助		706
新田汽船株式会社		375
松尾孫八		252
山本藤助		246

1) 第1回大正7年5月15, 16日, 第2回大正7年6月13, 14, 15日。

2) 『鉄と鋼』第4年第5, 6号附表より作成。

11) 同上, 102ページ。

屋のみに鋼材を払下げるのは不公平であるという声が高まり、大正6(1917)年には三井組・大倉組は解散され、一般公入札が原則となった<sup>12)</sup>。公入札では、大戦中の造船ブームを反映して造船会社や東西の主要問屋が落札していた。しかし、公入札では製鉄所から誰でも払下げを受ける事ができるシステムになっていた。勿論、第2・3表と第4表を比較すると明らかのように大阪の大問屋、貿易商社＝直輸入業者が主要落札者となっており誰でもといっても、形式上の問題で一定の規模のもののみ払下げを受ける事が可能であったようである。また、輸入に従事する一方で、製鉄所払下げ(国内メーカーとの取引)に依存する、商社・問屋の実態がここでもまた浮び上っている点に注意しなければならない。総じて、この公入札では初めに落札したものは、大戦末の鉄鋼価格の暴騰している中で、龐大な戦時超過利潤をあげたと予想される。

大戦終了と同時に鉄鋼価格は急落し、中小問屋の中には手持在庫をかかえて破産する者も出た。また、問屋の中には、製鉄所製品を引受けておきながら、代金を支払わず、製品を引取ろうとしなかったものなどが続出した<sup>13)</sup>。そこで、製鉄所側としては、問屋の中でも資本、信用のある大問屋・大商社にのみ払下げを行おうとした。こうして、製鉄所の引受問屋は三井・三菱・岩井・鈴木・(安宅)・森岡・岸本などとなり、これらの問屋・商社を通じて實際上製鉄所製品の払下げは行われるようになった<sup>14)</sup>。これは、勿論明確な制度となった指定商制ではないが、実質的にはそれと変わらないようになっていった<sup>15)</sup>。

12) 『日本鉄鋼販売史』37ページ。

13) 「入札をやった当時は第1次欧州大戦の初めで入札の市況がどんどん上っていった。そのためはじめ入札して落札した連中は大いに儲けた。……しかし戦争の終結でガタンとひっくりかえってしまった。契約したものは、契約保証が一割だったので道義的には悪い話だけれども一割損をして」契約を履行しなかった。「そこで、製鉄所は非常にこまってしまった。一割の保証金を貰っても追っつかない。道義的には悪いことだけれども仕方ない。」『販売関係回顧座談会速記録』(『日鉄社史編集資料』第3部第7編, No. 4) 3-4ページ。岡谷の北川源次郎談。

14) 『日本製鉄株式会社史』756ページ。

15) 昭和2年(1927年)の金融恐慌により鈴木商店は破綻し、かわって安宅・岩井がシェアをのびし、森岡・岸本は問屋として直接払下げを受ける権利をもっていたが、指定商4社(三井・三菱・岩井・安宅)が製鉄所製品の払下げを一括して受取るようになると、崩落していった(特に定期契約の成立・外洋追従が契機)。

製鉄所の鋼材供給はストックの払下げと民間製造企業との間で主に行われる新作品の製造契約の2つの方法で行われるが、ストックの払下げは大戦中前述の公入札から大戦後、随意契約が一般的になった<sup>16)</sup>。新作製造契約の場合は、あらかじめ鋼材需要を調査し大体の見当をつけて生産設備を考慮して準備し、受けた注文は2、3ヶ月先に引渡すものとなっていた<sup>17)</sup>。ストックの販売は、一般的に随意契約によって行われたが、それは次のようであった。在庫品の「明細は、鋼質別・品種寸法長さ別にカード式に整理してあって買受希望者からの照会があると、そのカードを引当て別除して在庫調書なるものを交付する。これが一種のオプファーで一週間有効である。一週間以内に買受申しなければ一応失効ということになっている。それ故、品薄物や値上り品について在庫調書を握ることは、一種の利権のようなもので<sup>18)</sup>あった。こうして、問屋・大商社は、在庫調書を握ることで、製鉄所のストックの供給を受け、建値と輸入価格をくらべることができた。

しかし、公入札から随意契約への転換は、二つの制度を生み出し、大問屋・大商社の保護育成を促し、これが、実質的に製鉄所指定商への布石となって、製鉄所＝国家資本と鉄問屋の関係を大きく変化させることになったのである。

## (2) 割引制度・売払代金延納の特典

(a) 割引制度 割引制度とは製鉄所へ鋼材の払下げを希望する場合、ある一定数量以上まとめて申込むと、それに対していくらかの割引がなされる制度である。割引の歩合は、時によって異っていたようであるが、大正12(1923)年の第46帝国議会の白仁製鉄所長官の答弁によれば、1000トン以上を一時に引取

16) 大戦後の製鉄所の販売方法は必ずしも一定せず、変化していたようである。大正9(1920)年3月に随意契約から指名入札に4月には再び公入札になっている。『鉄と鋼』第6年第4号(大正9年4月号)77ページ。同、5号、69-70ページ。しかし、ストックの払下げについては、一般的には随意契約であったという。

17) 第1次大戦後の流通機構については、岩野晁次郎「我国鋼材市場と価格」『経済研究』第3巻第4号(大正15年10月)を参照。また、大正末期以降の販売方法は、現物及び新作注文、一般先物契約、定期先物契約、発生品先物契約等があるが、それについては田中貢『鉄鋼及機械工業』(昭和6年9月)80-81ページ参照。

18) 前掲『販売関係回願座談会速記録』4ページ、森田恵三郎談。

る場合は、トン当たり6円、500トン以上引受ける場合は、2円という歩合になっていたようである。この制度は、口銭を引出すために実需がなくても数量が1000トン以上になりさえすればよいということで、水増で申込みをやったり<sup>19)</sup>、積附地がばらばらでもとにかく1000トンを一組にまとめるために「団合」をして、大問屋の組合の加盟者や大口注文者の間で口銭を配分する<sup>20)</sup>など、不合理な面がかなりあった。言い換えれば、この制度は、大問屋・大商社の投機、国家財政への寄生のための一つの制度的保障であった。製鉄所販売額のうち割引したものの金額と数量は第5表のとおりである。大正10・11年度しか割引額を知りえなかった。この時点では、数量的にいまだ大口注文の比率が大きくなっていないが、需要が増大し、一口の注文が大口化すれば、この制度はますます大問屋・大商社に有利な武器となったと予想される。そして、まとまった数量を注文することができない中小問屋は、決定的に排除されて行かざるをえなくなったであろう。

第5表 製鉄所の割引販売高 (数量トン, 金額円)

年度	割引したもの		割引しないもの		合 計	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額
大正10年度	86,374	912,519	329,902	59,515,460	416,196	60,427,987
11	16,080	151,280	254,682	32,210,210	270,761	32,991,499

(1)

1) 大正12年1月まで、2) 大口注文は全部割引した。契約数量とその金額を示した。3) 第46帝國議會における永井柳太郎の「製鉄所の整理及び経営に関する質問主意書」に対する政府側答弁の表より、『第46帝國議會衆議院議事速記録』1041-1042ページ、690-693ページ。

製鉄所が割引制度を設けた理由について、白仁製鉄所長官は次のように答弁している。

19) 「各社は需要家から在庫調を出して、それにカードを引きあて、もし1000トンで割引を受けようと思いつながら、800トンしか注文がなかったとか、もしくは在庫がないというときには、各社は何でもあるものを、売れそうなものを、注文がなくても申込んだ」同上4-5ページ。

20) 「あらゆる種類の鋼材、あらゆる積附地の集合注文は手数を増すだけで省略することはない。内容をもっと穿てば、此六円の口銭は大口注文名義者と其組合の加盟者とが分配するのである」木兼要「八幡製鉄所の経営状態に就て」『工政』第59号(大正13年9月)68ページ。

「製鉄所ノ方カラ申シマスト、商売人ニ売払ヒマスノト、直接需要家ニ売払ヒマスノト同ジ様ナ勘定ニナツテハ如何デアラウト思フノデアリマス……多クハ数量ヲ引取ル人ハ商売ニ限ル、商売人デアツテ見ルト手数料ヲ多少見テヤラナケレバナラス、又金ヲ動カスニ付テノ金ノ利子モ見テヤラナケレバナラス、斯ウ云フ事ガ割引ヲスル基礎ニナツテ居リマス、尚ホ商売人ト需要人トニ同一ノ価格ヲ以テ売ルト云フコトニナリマスレバ、商売人ガ売レガ遠クナルト云フコトハ今日ハ一寸申シ難イデスケレドモ、勘定上カラ云フトサウ云フ形ニナリマス、現ニ使用スル人ガ五円デ買フ商売人モ五円デ買フト云フコトニナリマスレバ、商売人ガ売ルトキニハ、ソレニ幾分掛ケナケレバ売レナイト云フコトニナル、斯ウ云フ勘定ニナリマスカラソレダ製鉄所ハ今マデ商売人ニ対シテハ、其手数料ヲ払フト云フ議論ノ基礎ノ下ニ割引法ヲ設ケ」<sup>21)</sup>た。

この制度では大口注文者のみ実需家であろうと商売人(問屋)であろうと手数料が与えられるのだから、商売人に手数料を与える立前から割引制度を設けたというのは理由にならない。また大口注文者＝大問屋・大商社のみ手数料・金利の面で保護を与え、小口の注文者には与えないのであるから、大商社・大問屋優遇である事は、弁解の余地がないであろう。こうした大口注文者には金利と手数料の面倒も見るという意味で割引することになっているのであるから、小口の間屋・注文者が不利な立場に立ち、事実上、製鉄所の払下げは、大口注文者に限定され、小口注文者は排除されて行く制度的保障になった。

(b) 売払代金延納の特典 製鉄所の製品の販売は「払下げ」であるから、原則としては前金をとって製品を引渡すのである。それ故、製鉄所に代金を支払い、手持の鋼材が売れて代金の回収ができるまでの期間の金利は、注文者が負担しなければならなくなる。従って、これに耐えることができる資金力のあるもののみが、製鉄所の注文者となりうるのである。ところが、農商務省令<sup>22)</sup>

21) 『第46帝國議會衆議院委員會議録，第2第5号決算委員第4分科會議録第2回』大正12年3月14日，7ページ。

22) 「製鉄所製品，売払代金ハ主生産物ニ在リテハ一口五百円以上，副生産物ニ在リテハ一口五百円以上ナル場合ニ限り國債ヲ担保トシテ提供センメ其担保提供額ヲ限度トシテ六箇月以内ノ延納ヲ許可スルコトヲ得但シ公共団体及び製鉄所長官ニ於テ信用確實ト認ムル者ニ対シテハ担保ノ提供ヲ免除スルコトヲ得」『大正14年以降数年ニ亘ル重要書類』所収，新日本製鉄株式会社八幡製鉄所所蔵。

(大正11年2月)によって、国債を担保として、製鉄所に差出し「担保提供額ヲ限度トシテ」6ヶ月の延納を許可し、さらに、信用確実なものに対しては、無担保で延納を認められることになった。

担保をとって延納を許す場合は「一、主生産物一口ノ売払価格五百円以上ノ場合、二、副産物一口ノ売払価格百円以上ノ場合」とし、延納期間は6ヶ月以内とした。

また無担保延納を許す場合は「一、官公署及公共団体ニ売払ヲナストキ 二、資本金三百万円以上ノ信用最モ確実ナル会社ニシテ其払込資本金額ノ五分ノ一以内ノ売払ヲナストキ 三、個人ニシテ信用最モ確実且資産ノ見込高壹百万円以上ノ者ニ対シ其資産額ノ三分ノ一以内ノ売払ヲナストキ」としたのである。これらの事からもわかるように、無担保で延納が許されるのは、一部大会社＝財閥系商社か、個人商店のうちでも極く限られたものであった。担保による延納の場合も、担保として国債を用意しておき、その上、一口の代金の金額によって制限された。つまり、担保として国債を用意できる商人や十分に資金力をもっているもののみが、製鉄所からの恩典に浴することができたが、その他の商人は、資金繰の点で圧倒的に格差が生じてくるから、実質的には製鉄所から直接払下げを受けることは不可能になったのである。しかし、担保の限度内で引渡しが行われていたかという点、必ずしもそうではない。鈴木商店が破産した時、160万円の荷渡しに対し、担保に入っていた国債は100万円であった。その上、国債は額面より時価が下っており、払下げ額の約半分しか保証金は積立てられていなかったという<sup>23)</sup>。この例が示すとおり、大商社に対しては、かなりルーズに運用されていたようである。

こうして、大口注文者＝大商社・大問屋は割引を受けると同時に売払代金延納の特典を得ることによって、金利と手数料を製鉄所＝国家資本によって、保証されるという「二重の便益」<sup>24)</sup>を得たのであった。中小問屋にとっては、注

23) 前掲『販売関係回額座談会速記録』8-9ページ。『日商40年の歩み』154-155ページ。

24) 末兼要、前掲論文、68ページ。

文者である大貿易商社・大問屋から鋼材を購入した方が、金利負担が少い上、信用を得ることもできたので、不況下では、すすんでこれらの系例下に入っていた。しかし、大口注文をするだけの業務能力・資金力・信用を有する三井・三菱をはじめとする大貿易商社・大問屋のみが、製鉄所＝国家資本からの優遇措置を得ることができて、それ以外のものは、これら制度から排除されていたが故に、中小問屋は下請的存在へ移行せざるをえなかったのであり、大資本(＝独占)擁護・育成政策の必然的帰結にほかならなかったと言ふべきである<sup>25)</sup>。

#### IV 指定商制の成立

##### (1) 関東大震災後の状況

大正12(1923)年9月の関東大震災による破壊の復興事業のため鉄鋼関税は大正12年9月から13年3月まで無税となったこと、為替相場は大正12年は政策的保護もあって48ドル前後であり鋼材も輸入しやすい相場であったこと、復興需要の増大が予則されたこと<sup>26)</sup>、などの事情により、問屋をはじめ輸入業者はかつてない規模で鋼材の輸入を展開した。大正13年の鋼材輸入量は115万トンと第2次大戦前で最高を示し、生産量84万トン、統計上の需要190万トンに達した。これは、12年の輸入量80万トン、生産量75万トン、需要146万トンに対し急激な増加であった。貿易商社を中心に問屋も再びこの機会に投機的輸入を展開した<sup>27)</sup>。この輸入は復興資材の実際の需要を上まわる規模であったから、た

25) 「此小サイ数量ヲ私下ゲル者ハ公定価格デアルガ、多量ヲ私下ゲル有力ナル商店若クハ大会社等ハ、他ノ者ニ較ベテ比較的有利ナ品物ヲ買受ケルコトガ出来ルト云フ結果ニナル又金払ノ点ニ於テモ、小売業者ハ前金前納デナケレバ私下ヲ受ケラレシガ、相当資力ガアリ、大キナ商店大キナ会社ト云フモノハ、後払デ其物品ヲ私下ゲルコトガ出来ル、即チ此製鉄所ノ私下ノ方法ハ、非常ニ業界ニ及ブ所大デアル」 「其結果ガ語り大商店、大会社ヲ保護スルヤウナ形ニナリ、小業者ニハ非常ニ不利ナ販売方法ニナツテ来ルノデアリマス」 『第46帝國議会決算委員第4分科会議録第2回、大正12年3月13日』5-6ページ、山邑委員の質問より。

26) 大正10～11年の棒型鋼の需要約50万トンに対し、復興需要は100万トンと予想された。日本鉄鋼協会『帝都復興用鋼材ニ関スル建議』(大正12年12月25日)。

27) 例えば、直輸入業者たる安宅商会の場合は、大正12年9月19日東京支店長から専務取締役宛に「金物に付ては先約の大部分は薄鋼板にて、是は取消より堅る買増を要する如き市況に付き…」



ちまち市場は供給過剰になり、それまでと同じパターンを繰り返すことになった。その上、13年に入ると為替相場は低落（4月38ドル）したので、輸入業者が発注してから製品の入荷した時には、高値のものを押しつけられることになり、為替リスクを問屋は負担しきれなくなっていた。しかし、今回の投機的輸入は、それまでの状況と少し異っていた。1つは、空前の投機とそれまでの負債が重って、輸入業者は苦しい所まで追いつめられていた。さらに重要なことは、大戦後の不況下でも鋼材の国内生産額が漸増しており、棒鋼・形鋼などは生産量が輸入量を凌駕（大正10年条及竿、14年板・レール）し、外注一本やりから内注も無視できない状況になってきていた、ということである。つまり、製鉄所＝国家資本と民間製鋼企業（平炉―圧延生産体系の企業の大量生産方針の確立）の生産が増大したため、これまで輸入に重点を置いていた問屋（財閥系）貿易商社の在り方に転換をせまるものとなった。

## (2) 製鉄所流通機構の再編にともなう取引方法の変化

(a) 先物契約 こうした状況の中で、当時の問屋・輸入商は製鉄所に対して外注から内注に転換し、製鉄所の在庫を減少させるために努力するから、輸入鋼材より下値の価格で払下げを要求した<sup>28)</sup>。それまで製鉄所＝国家資本は、輸入鋼材（＝河岸渡値段）に比して一般的に高い建値で払下げを行っていたから、在庫は20万トン以上に上っており、これをどうしても処分しなければならなくなっていた。それ故、製鉄所としても、問屋・輸入業者の要求どおり安値でも払下げに応ずる条件はあった。製鉄所は、さらにすすんで滞貨を減ら

「積出未案内品は大至急積出方御催促被下度候」と送っており、ロンドン店へも鋼材の大量買付を指示した電報を発し、18万ポンドにわたる鋼材を緊急買付しているのである。『安宅産業六十年史』134-137ページ。

28) 「岸本商店の広瀬愷一氏、山本商店の山本繁藏氏、三井物産の小林虎之助氏と或る所で会合致しまして、将来どういふ風にして行くのが問屋として安全の道であるか協議の結果、大阪・名古屋・東京の三市の問屋が一同となって、八幡製鉄所当局へ請願するといふことが、一番安全な方法ぢやないかといふことで早速三井・三菱が斡旋をされまして、日鉄（当時はまだ官営の八幡製鉄所――筆者注）へ出向いたのであります。その際は、中井長官、販売部長の山形總助氏に面会致しまして、将来は内地製品の一方仕入を為すことを確約し、常に外国より多少とも下値の御契約を願ひたいと懇願いたしました次第であります」森岡前掲書、25ページ。

す一方で、今後滞貨を出さないためにも、従来の随意契約から、あらかじめ販売量・価格が予測でき計画的に生産が可能である先物契約に変更して在庫のない販売方法を採用ようになった(大正14年)。先物契約について協議する先物協議会が成立し、従来輸入に従事し、また製鉄所の払下げにもかなり大きな比率を占めていた代表的輸入商たる三井・三菱・鈴木・岩井・安宅・(岸本・森岡)が指定商となり、これを契機に製鉄所の鋼材は、この5社を通じてのみ払下げられることになり、制度的にも中小問屋は、5社の引受問屋の地位に置かれることになった(ただし、輸入業者ではないが森岡と岸本という東西の大問屋は製鉄所から直接鋼材を払下げられた)。これは、鋼材輸入に従事する貿易商を製鉄所＝国家資本の指定商とすることによって、流通面から輸入を防止する施策であり、そして同時に、制度的に問屋は指定商によって製鉄所＝国家資本との直接的取引から排除される過程でもあった<sup>29)</sup>。

(b) 外注追隨 製鉄所の払下げ値段が、輸入鋼材の価格よりも高いと、製鉄所指定商は市場で払下げ価格より低い価格(＝輸入価格)で売らなければならなくなり、製鉄所は鋼材払下げに指定商を専念させる事は困難となる。国内取引に専念するためには、指定商は、製鉄所の先物価格を常に河岸渡値段より低く希望するのである。しかし輸入価格とともに、国内市場価格において決定的役割を果たしていた製鉄所が、外注値段に追隨して、価格を押し下げる事は、民間製鋼業者の経営を一層圧迫する事になる。それ故、民間製鋼業者は、不況下で常に高価格払下げを要求した<sup>30)</sup>。こうして、製鉄所の販売価格をめぐって、民間鋼材メーカーと指定商は対立した。しかし製鉄所は、歴大な滞貨の一掃と

29) 「八幡製鉄所のごときは大量の鋼材ストックが生じ、販売に苦しむという状況であった。この打開策として、鉄鋼の主要輸入業者を『指定商』として製鉄所の陣営にひきいれ、輸入鋼材の代りに八幡製品の販売に専念させる一方、愚惑輸入を断念させるという販売政策がとられたのである。」『日本製鉄株式会社史』(昭和34年4月)756ページ。

30) 日本鋼管ほか11社の『官立製鉄所の製品に対する請願』では「我國の市場に於ける鋼材の価格は主として輸入品の価格に依て支配」されているが、今回製鉄所が滞貨一掃のため輸入品価格以下への払下げを行った結果、「民間製鋼所は外国輸入品との競争の外に更に一層強烈なる脅威を官立製鉄所より加へられ」たとして、廉売の防止を要求した。『鉄と鋼』第11年第2号、大正14年2月、145ページ。

国内自給の国策の方針を堅持して、大正15(1926)年7・8月渡より「外注値段追随主義」といわれている、鋼材の外国相場よりも約1～2円安く先物価格の建値を(毎月協議して)決定する体制を確立した。それまでは、払下げ価格は一応輸入鋼材価格に追随する建前であったが、一度公定価格として決定されると、それが改定されるまで同じ価格であり、厳密に毎月輸入価格に追随するようにはなっていなかった<sup>31)</sup>。

先物価格・販売量を決定する製鉄所の先物協議会では、毎月一度指定商、製鋼懇和会(民間メーカー)・東西の間屋が参会し、買手側が外注値段と希望値段を提出し、製鉄所は指定商から外国のコードをもらって内外の需給状態・市中

第6表 先物協議会の価格決定  
(昭和4年)(円)

月 渡	河岸渡段 値	希望価格	決定価格
4月渡(1月)	100.25	100	100
5月渡(2)	101.80	100	102
6月渡(3)	102.35	102	102
7月渡(4)	102.05	101	101
8月渡(5)	98.23	96	97
9月渡(6)	98.78	95	97
10月渡(7)	96.20	93	94
11月渡(8)	90.38	89	89
12月渡(9)	91.02	89	89
1.2月渡(10)	85.26	85	85
2.3月渡(11)	85.40	85	85

価格を検討した上で、河岸渡値段にほぼ近い価格で、3ヶ月先の引渡値段を決定した<sup>32)</sup>。既に述べたように輸入商たる製鉄所指定商にとっては製鉄所払下げ価格が河岸渡値段よりも常に低くなければ輸入鋼材が国内市場へ入ってくることにより、製鉄所指定商としての地位が意味をもたなくなる。つまり、製鉄所製品を取扱う指定商にとどまっているかぎり、必ず指定商は輸入鋼材より低い払下げ価格(=外注追随)を要求する

- 1) 希望価格は、指定商提出、トン当り。
- 2) 棒鋼のトン当り価格。
- 3) 『販売旬報』各号より。

31) 「製鉄所は、其製品売出が著しく官僚的で従来算出不出合の故を以て市場の実勢を無視して高値発表をしてゐた。従つて、鉄材商は買付不能、勢ひ輸入品による外なかつた。為めに輸入量は激増して、本国安、為替高と共に内地市場を圧迫した。ここで東西鉄商代表しばしばそれに警告を与へ、売出値段は輸入原価を標準とせんことを進めた。……同所生産高はまるで捌けず、最近のストックは20万噸にも上り、内市場向のも8万噸と云はれてゐる。ここに於て製鉄所は荷捌きの必要を感じ、鉄商側の運動と相俟つて8月渡を一廻1割方の値下を行ひ、輸入原価と同額或は下廻らしむるに至つた! 『東洋経済新報』大正15年9月29日、1173ページ。同大正15年4月10日、809-810ページ。

32) 田中寅、前掲書、80ページ。

のである(第6表)。従って、外注追随主義は、国策として鉄鋼自給政策の推進という面を持つ一方で、指定商=財閥系商社の利害が強くからんでいるのである。そして、民間製鋼業者はこのために、「合理化」を強制されることになったのである<sup>33)</sup>。

(c) 先物定期契約 さらに昭和2(1927)年5月には、先物定期契約が開始され、三井・三菱・岩井・安宅の4社と製鉄所との間で年額20万トンの契約が成立した。先物定期契約とは、あらかじめ一定期間について、製鉄所製品の一定量を、指定商が義務的に引受注文する取引方法である。製作月の2ヶ月前に注文明細書を提出し、明細書の寸法は指定寸法尺のものに限定し、一寸法20トン以上ということになっていた。この定期契約は、製鉄所にとっては、一定の生産・販売量を確保し、ロールの組換順番をあらかじめ整理して行うことができる点で、最も合理的な契約であった。しかも定期契約は一般先物契約よりも量的に

第7表 昭和4年4月積先物売行状況  
(単位トン)

品 種	取引種類	一般先物	定期先物	合 計
		条 鋼	1,410	5,344
	型 鋼	2,116	2,566	4,682
小 計		3,526	7,910	11,436
鋼 板		1,500	926	2,426
線 材		3,700	620	4,320
合 計		8,726	9,456	18,182

1) 『販売旬報』81号(昭和4年2月1日)。

多かったので、極めて有利であった。指定商にとっては、一定量の鋼材を買取ることが義務づけられて、一見不利なようであるが、この先物定期契約では一般向建値に対しトン当たり2円引であったため、売り捌くことができる限り、つまり、自らの販売能力の範囲内にあるかぎりでは、大変有利なものであった<sup>34)</sup>。

33) この価格引下げに対し民間製鋼企業の代表たる日本鋼管が「大量生産」「大量販売」(『事業報告書』大正14年下期)の方針をかけた「合理化」を強制されるのはこの期のことである。こうした企業行動の変化が、民間鋼材生産量増大の背景にあった。「当全半期中我市場へ常ニ低落ニ次ク低落ヲ以シ全ク輸入相場ノ蹂躪ニ委スルノ不得已ニ至レリ加之期末製鉄所へ終ニ其先物払下値段ニ於テ一氣ニ毎題七円ノ値下ヲ断行スルニ及ビテ我鉄鋼市場ハ全ク暗雲悲境ニ閉サルルニ至レリ此間ニ於テ我社ハ一意専心従来ノ方針ヲ死守シテ生産費ノ低減、生産高ノ増加並ニ販路ノ開拓ニ勇往邁進シ……」(『事業報告書』大正15年上半年)。

34) 白石元治郎「鉄鋼取引」『市場経済講座』第2巻(昭和8年11月)5-6ページ。田中貢、前掲書、80ページ。

事実、先物定期契約の成立を契機に指定商三井物産では、製鉄所製品の取扱い量が急増した(第8表)。

第8表 三井物産鉄及鋼売約高内訳

半 期	輸 出	輸 入	国 内		
			民 間	製 鉄 所	計
大正7年 下	4,443(22.8)	7,614(39.1)	5,627(28.9)		5,627(28.9)
8 上		1,211(44.7)	345(12.7)		345(12.7)
10 下		9,841(59.6)	141( 0.9)	5,420(32.9)	5,561(33.7)
11 下		4,028(39.8)	54( 0.5)	3,522(34.8)	3,576(35.3)
12 上		6,214(45.6)	627( 4.6)	5,226(38.4)	5,853(43.0)
下		17,017(81.4)	227( 1.1)	2,583(12.3)	2,810(13.4)
13 上	8	8,256(44.0)	210( 1.1)	8,411(44.9)	8,622(46.0)
下		8,493(56.9)	848( 5.7)	4,311(28.9)	5,159(34.6)
14 上	4	4,988(24.8)	4,740(23.6)	9,413(46.8)	14,153(70.4)
下		11,921(49.5)	2,648(11.0)	6,961(28.9)	9,606(39.9)
15 上		11,510(44.7)	5,218(20.3)	7,776(30.2)	12,994(50.4)
下		7,591(35.6)	3,836(18.0)	9,298(43.6)	13,134(61.6)
昭和2 上		13,178(52.4)	3,807(15.1)	7,448(29.6)	11,255(44.8)
下		10,743(34.6)	7,549(24.3)	12,067(38.8)	19,615(63.1)
3 上	3	15,464(40.0)	8,828(22.8)	13,774(35.6)	22,602(58.4)
下		8,747(22.6)	11,716(30.3)	14,740(38.1)	26,456(68.4)
4 上	5	2,441( 9.2)	13,406(50.8)	9,610(36.4)	23,017(87.2)
下	76( 0.3)	4,599(19.2)	10,573(44.1)	8,378(34.9)	18,951(79.0)
5 上	48( 0.0)	1,629( 9.3)	9,309(53.4)	5,696(32.1)	15,005(86.0)
下	201( 1.5)	404( 3.0)	8,869(65.9)	3,724(27.7)	12,593(93.6)
6 上	533( 4.5)	269( 2.3)	6,589(55.9)	4,337(36.8)	10,926(92.8)
下	137( 1.5)	272( 3.1)	5,454(61.5)	2,718(30.6)	8,172(92.1)
7 上	31( 0.3)	347( 3.2)	5,808(53.0)	4,323(39.4)	10,131(92.4)
下	481( 4.1)	111( 0.9)	6,803(58.1)	4,201(35.9)	11,044(94.0)
8 上	187( 0.9)	1,476( 6.9)	12,129(56.4)	6,795(31.6)	18,924(88.0)
下	1,081( 6.4)	445( 2.7)	10,816(64.5)	3,989(23.8)	14,805(88.3)

- 1) ブリキ、亜鉛引鉄板は除く、ただし、製鉄所製品中にはわずかだが、ブリキ亜鉛引鉄板が含まれ
- 2) 昭和6年から社外売買のみ。それ以前は社内売買・社外売買の合計。
- 3) 各期『事業報告書』より作成。

(3) 直輸入業者から製鉄所指定商へ

製鉄所先物契約の成立, 外注追随主義, 定期契約の成立等, 製鉄所=国家資本

本の流通販売政策は, それまでは専ら思惑的輸入に依存していた問屋・財閥系商社のあり方に転換をせまるものであった(勿論, こうした背景には, 日本鉄鋼業の生産力水準が上昇し, 外国からの鋼材輸入と対抗しようになったという物質的前提があったが)。製鉄所=国家資本は, 鉄鋼国策の一つとして鉄鋼白給をかかげていたが, そのためには, 輸入業者である問屋・財閥系商社を自己の流通機構の中に組み込んで行く必要があった。製鉄所=国家資本は, 財閥系商社=指定商へ一括払下げ, 外注追随, 定期契約による安値払下げ等の特典を与え, 自己の流通機構の中へ組み込んだが, その結果, それらの特典がえられない中小問屋は財閥系商社や大問屋の下に位置せざるをえないようになった。

財閥系商社の指定商として三井物産を例にとるならば, 第8表より明らかなごとく, 大正14(1925)年を契機に国内売約高が上昇し, 昭和2年下期以降完全に輸入を凌駕している。この原因となっているのは, 製鉄所製品の売約高の着実な上昇とともに, 民間の国内売約高が, 全体の5.7%から一挙に23.6%へと上昇していることである。これは, 大正13(1924)年田中長兵衛の所有する釜石鉱山・製鉄所を三井鉱山が取得して, 三井物産と三井鉱山との間で一手販売契約(製品見合限度300万円まで融資をする事を代償として)<sup>35)</sup>

がとりかわされたためである。しかし, 「昭和3(1928)年までは, 製鉄所製品の

(単位千円)

外 国	合 計
1,791( 9.2)	19,474
999(36.8)	2,712
1,097( 6.6)	16,499
1,716(17.0)	10,114
1,048( 7.7)	13,615
1,096( 5.2)	21,013
1,867(10.0)	18,753
1,273( 8.5)	14,925
966( 4.8)	20,110
2,547(10.6)	24,074
1,254( 4.9)	25,758
612( 2.9)	21,336
713( 2.8)	25,145
704( 2.3)	31,063
622( 1.6)	38,692
521( 1.3)	30,395
941( 3.6)	26,406
365( 1.5)	23,991
764( 4.4)	17,445
253( 1.9)	13,451
52( 0.4)	11,780
288( 3.2)	8,869
454( 4.1)	10,963
107( 0.9)	11,703
921( 4.3)	21,508
434( 2.6)	16,765

ている。

35) 柴垣和夫『日本金融資本分析』243ページ, 原資料『三井本社史』中巻617-618ページ。

割合が、国内売約高の中でも大きくなっている。製鉄所製品の売約高の上昇は、三井物産が製鉄所＝国家資本から特典を与えられ、製鉄所から払下げを受ける窓口として、制度的に保障されたためである。昭和恐慌期前後では、製鉄所の比率は急速に低下し、民間製品の取扱量が増加するが、この点はカルテルの形成とかかわって重要な事実である。それについては後述する。いずれにしても、結論的に言うならば、三井物産の場合は、大正末年から昭和初年にかけて、鋼材の直輸入商としての性格よりも、国内メーカーの鋼材を売買する商業資本へと転換している。

財閥系商社が、こうして輸入商から国内販売に積極的に従事するようになると、問屋は次第に圧迫されはじめた。随意契約以前の公入札の時代にはいずれの間屋・実需筋も一応自由に製鉄所から払下げを受け、外注も行いえたのに対し、ここに至り制度的に問屋は指定商を通じてしか、払下げをうけることができなくなった。輸入商が、国内メーカーと結びつき、内注を主要なものとし始め、自給率も上昇すると、輸入(＝思惑的輸入)によって繁栄していた問屋は衰退し始めた<sup>36)</sup>。①輸入を主としている時は、注文から現物の取得の期間が長いので、その間にストックをもって仲間取引による投機が可能であったが、内注が主になるとそれができなくなる、②仕入方法の巧拙により仕入値段の差があり、しかも価格が公表されていないためこれによって問屋は利益を得ていた、しかし、内注に転じ、先物協議会で価格が公表され、そうした仕入の巧拙などの小手先の技術による投機的利益の取得が困難になってきた、③需要の規模が大きくなってきて問屋の資金力では注文を引受けることができなくなった、等の事情から(そして、それを促進した製鉄所流通販売政策の成立を契機に)問屋は輸

36) 最も象徴的なのは、『販売旬報』103号(昭和4年8月21日)に掲載された製鉄所販売課長鈴木武志の「減び行く問屋」という記事であった。これは、ヨーロッパの視察報告であるが、国内の間屋の間に一大センセーションをまきおこした(前掲『販売関係回願座談会速記録』11ページ)。その内容は、メーカーとの結びつきが弱い「独立問屋」と指定商のようなメーカーとのつながりの強い「隷属問屋」に問屋を分類し、ヨーロッパでは、前者は衰退の一途を辿っているが、後者は繁栄して行くということで、暗に日本の問屋のあり方を批判したものであった。

入商から転じた4社に圧倒されるようになった<sup>37)</sup>。第9表に見られるように大阪の間屋の主要なものも製鉄所や民間鋼材メーカーから鋼材を買付けるために組合をつくり、製鉄所指定商4社を通じて製品を取得しているのである。ここでは、間屋は、メーカーから直接に鋼材を仕入れるのではなく、指定商の手を経ている。指定商は、コミッションマーチャントとして間屋の申込をまとめて中継し、製鉄所から形式的には口銭を得られず、間屋から代金取立のさい口銭を加えて請求し、そのかわりに信用の供与等の便宜をはかった。そして、一般的に資金力の乏しい間屋は指定商から得られる信用に依存する傾向が強く、その面からも指定商への従属を深めていった<sup>38)</sup>。

第9表 大阪における間屋の組合組織

組合名	構成	目的	買付
大阪鋼材商會	山本藤助商店 岸本商店 津田勝商店 岡谷合資	丸鋼の共同購買・販売	丸鋼 { 三井から毎月 3,000 } (八幡製品) { 安宅から // 300 } (神戸製鋼所) // 1,000 } 主取扱品 (大阪製鉄) // 3,000 } 8,300トン (関東鋼材販売組合) // 1,000 } 小形 { 三井から // 600 } 板 { 安宅から // 1,000 } 安宅から // 500 中形 岩井から // 600 大形 三菱から // 1,000
昭和商會	山本藤助 岡谷合資	製鉄所二級品の購買・販売	岩井から // 5,000 安宅から // 12,000 (昭和2年下期)
五協組合	千葉・相野・北島・森下・芝本の各店	製鉄所二級品の購買	岩井から // 5,000 安宅から // 1,000
鋼和組合	大阪鋼材商會五協組合の会員	昭和3年度発生 の製鉄所二級品の購買	三井・三菱・岩井・安宅の4社から各500トンずつ 計2,000トンを毎月
かなえ會	吉村・市川・深浦	製鉄所二級品の購買・販売	安宅から中間尺及二級品

1) 『安宅産業六十年史』170-171ページ。

37) 『販売旬報』188号、昭和7年3月2日。



次に指定商と製鉄所の関係を考察してみよう。国内販売については、資本・信用の確実な4社（三井・三菱・岩井・安宅・（鈴木））に全責任をとらせ、販路の開拓と代金の回収を安全確実なものとする、4社が窓口になるから製鉄所としてはわずかな販売員で大量の販売が可能となる、価格決定の際には海外に支店情報網を持つ4社から資料の提出をあおぐ等で便利であるところから、製鉄所＝国家資本は財閥系商社を利用した。指定商4社の実績は、鈴木の不純により5社から4社へ移行した時、比率は三井33%、三菱27%、岩井21%、安宅19%となっていたが<sup>38)</sup>、「その月引受けた実績と前の月を平均して翌月の実績とするので、各社とも無理に引受け」<sup>40)</sup>て、そのシェアの維持・拡大をはかろうとした。それ故製鉄所は、この4社の競争を組織することによって、販売を促進することができた<sup>41)</sup>。また、先物定期契約においては、前述のごとく建値2円引の特典を与える一方で、輸入契約の買付先・積月・品種・寸法別数量・沖着値段等外注状況の報告を義務づけ、この義務を怠ったものに対しては先物契約の割当をしないということになったので、製鉄所＝国家資本による輸入統制機構（＝徹底した外注防遏の方針）の中に指定商は組みこまれていった。

このように大正末年～昭和初年にかけて、製鉄所＝国家資本——指定商＝財閥系商社——問屋——実需家という独占的流通機構が成立していった。大正末年からの自給率上昇の背後には外注防遏を国策の方針として掲げる製鉄所＝国家資本を中心とした独占的流通機構の形成があった点を見逃してはならないのである。しかし、国策の貫徹による「損害」の代償として指定商＝財閥系商社には十分の特典を与えており、その利益を何ら損なうことなく、遂行されたのであった。その過程では、国策の貫徹と財閥系商社の利害が密接に結びついていたのである。（未完）

(1976年2月稿)

38) 『日本鉄鋼史』第3巻第9分冊、78ページ、田中貢、前掲書、80-81ページ。

39) 『安宅産業六十年史』167ページ。40) 前掲『販売関係回顧座談会速記録』14ページ。

41) 昭和恐慌期にシェアの大きい財閥系の三井・三菱に対抗して、岩井・安宅が八幡の定期契約を全量引受けるという契約も秘密裡に結ぼうとしたが、三井・三菱の巻き返しに会い、結局軌条以外の製品は4社均分対等に引受けるという体制ができあがった。この事件は、製鉄所が4社の競争を利用して、販売拡大をはかろうとした典型的な例である。同上、18-20ページ、『安宅産業六十年史』174-175ページ。