

經濟論叢

第119卷 第1・2号

ヴァルガ論争における国家と独占……………池上 惇	1
デュボン火薬会社における重層的 管理会計の体系化(2)……………高寺 貞男	21
アメリカ経営学の問題点……………森 俊治	39
第一次大戦後不況下における鉱山公害問題……………吉田 文和	59
日本における鋼材カルテルの成立……………長島 修	85
資本主義的土地所有の確立過程……………梅垣 邦胤	108

昭和52年 1・2 月

京 都 大 学 經 濟 學 會

日本における鋼材カルテルの成立

— 鉄鋼カルテル形成史序説(3)—

長 島 修

I はじめに

カルテルを流通機構の独占的再編成という視角から分析するのであるが、鋼材市場をめぐる輸入鋼材と国産鋼材との競争、国内における官・民の競争という2つの競争関係の絡み合いの相違により、カルテルの性格が異ってくるので、2つのグループに分けた上で、それぞれの典型を分析することにする。

①丸鋼・厚板・形鋼などは自給率は高く昭和初年にはほぼ外国鋼材と対等あるいはそれ以上に競争が可能であった。従って、輸入鋼材をほぼ駆逐し、国内企業間(官・民)の競争の統制が主要なものとなり、昭和恐慌期には過剰生産に直面して生産は急減し、製鉄所＝国家資本は民間経営保護のために譲歩しなければならなかった。そういう面が強くなるカルテルであった。

②薄板・線材・(鋼管・ブリキ板)などは、自給率は低く、輸入品によって市場が占拠され、輸入鋼材との競争＝対抗が主要な側面となっているのである。従って、カルテルの成立する昭和恐慌期において、生産量は低下せず急増(維持)し、その原動力になっているのが民間企業(線材＝神戸製鋼所、薄板＝川崎造船所)である。こうして、自給率を高めており、カルテルは、輸入駆逐という面が強くなるのである。

①の典型として棒鋼、特に丸鋼、②の典型として線材をとりあげ具体的に分析することにする。

II 棒鋼カルテル

棒鋼カルテルは、官民の生産分野を協定した条鋼分野協定会（大正15年）、関東三社（釜石・日本鋼管・富士製鋼）による丸鋼の生産販売協定である関東鋼材販売組合（昭和2年）、民間六社による民間分野の丸鋼の生産協定である鋼材連合会（昭和4年）の3つが成立した。

棒鋼は、大正10（1921）年以降生産量が輸入量を凌駕し、昭和6（1931）年に自給を達成しているが、大正末年にはすでに自給率80%になっており、輸入鋼材との対抗ばかりでなく、同時に国内諸企業間の統制も課題となる段階にまで達していた。大戦後の慢性的不況下でも需要は伸びており、神戸製鋼所、富士製鋼が新規参入し、日本鋼管、釜石鉱山なども条鋼関係の設備拡張を行った。製鉄所＝国家資本も第3期拡張工事を延長し、大震災後の建築需要に対応するための設備拡張も行っている。棒鋼分野では、大戦中の設備拡張が造船業の需要に応える大形鋼を中心としたため、造船業の沈滞した大戦後には著しい過剰能力＝設備をかかえることになった。しかし、中形鋼、小形鋼の所では逆に能力は不足している。そして、全体を合計すると棒鋼の分野では過剰能力ということになるのである。つまり、需要と能力の間に不均衡があった。大形鋼は殆どが製鉄所の設備であり、民間は、中・小形鋼の分野へと進出しているのである。棒鋼の中で最も生産量の多い丸鋼についてみると、需要は中・小形鋼が圧倒的で、大形鋼は極めて小さい。そして、中・小形鋼では輸入をほぼ駆逐しているのに対し、大形鋼では輸入が逆に多くなっている。小形鋼では民間の生産量が多く、製鉄所がそれに次いで、輸入は合計のわずか14%である（第3表）。中形鋼では製鉄所が多く、次いで民間となっている。つまり、小形鋼では輸入は若干残しているものの、官民の対立が主要となりつつある。これに対し、大形鋼では、製鉄所と輸入鋼材の競争が主要であり、民間の生産量はわずかである。以上のように、丸鋼の分野でみても、そこには不均衡があり、それにとまなう複雑な競争関係がはらまれている。重要なのは、需要の最も多い小形鋼の

第1表 棒 鋼 各 社 生 産 高

(トン, %)

企 業 名	大正8年	10 年	12 年	14 年	昭和2年	4 年	6 年	8 年
製 鉄 所	67,727	76,680	104,312	139,315	165,512	201,090	92,215	146,594
△ 日 本 鋼 管	10,969	15,453	29,195	64,482	75,384	89,464	64,623	103,766
△ 釜 石 鉱 山	8,455	—	23,142	30,700	49,991	71,073	49,337	87,040
△ 富 士 製 鋼	—	—	—	8,525	24,652	37,992	30,994	54,061
○ 東 京 鋼 材	4,841	3,829	10,240	8,843	13,411	16,676	6,669	15,829
○ 大 阪 製 鉄	7,952	10,145	15,304	26,283	38,632	51,128	38,068	57,933
住 友 伸 銅 鋼 管	4,168	7,313	6,442	—	10,708	14,877	—	—
○ 神 戸 製 鋼 所	(2) (2,164)	—	—	29,193	47,625	72,952	38,980	43,423
○ 浅 野 小 倉	2,031	2,368	7,174	21,242	33,803	57,372	48,296	54,213
東 海 興 業	—	1,433	2,487	721	320	—	—	—
日 本 製 鋼 所	1,507	2	—	897	244	—	—	9,917
全 国 生 産 量	118,607	125,969	209,139	344,632	460,837	683,841	467,333	773,829
上 記 各 社 シ ョ ア	—	93.1	94.8	95.9	99.2	89.6	79.0	74.0
製 鉄 所 シ ョ ア	54.6	60.9	49.9	40.5	35.3	29.4	19.7	18.9
輸 入 量(2)	191,537	153,331	199,652	138,410	206,290	190,845	38,342	80,530
自 給 率(2)	54	65	66	82	81	88	104	102

日本における鋼材カランダルの成立

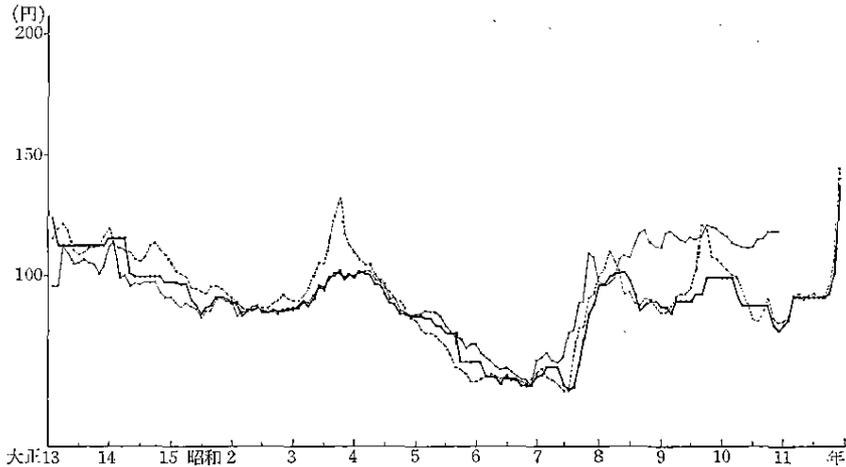
(87) 87

(1) 上記会社は条鋼分野協定会加盟会社、○鋼材連合会加盟会社、△関東鋼材販売組合加盟会社 (2) 棒鋼と形鋼の合計 (3) 『製鉄業参考資料』より作成。

要には国内生産者間（特に国家資本と民間資本）の利害の調節＝国内（生産者）間の競争の統制を、副次的に輸入鋼材との対抗＝競争の統制という2つの競争関係の統制を目的とせざるをえなかった。しかし、既に明らかなように、輸入統制という点で丸鋼などでは自給がほぼ成立しつつあり、輸入統制に名をかりた貿易商社の利益の保護という面が強かったのではないだろうか。

丸鋼の価格変遷を検討しながら、2つの競争関係の絡み合いを考察してみよう。

第1図 丸鋼価格変遷



(1) 一製鉄所払下値段、昭和6年3月以降は関東鋼材販売組合へ委託しているので同組合の払下値段、齋持通夫『日本鉄鋼業の発展』(p506)『製鉄業参考資料』

(2) 一河岸渡値段、齋持前掲書、『鋼材年報』6, 7, 13号。

(3) …市中価格『製鉄業参考資料』

1. 大正13～15年4月

払下価格・市中価格>輸入価格

2. 大正15年5月～昭和4年11月頃

市中価格>輸入価格≥払下価格

3. 昭和4年12月～昭和7年前半

輸入価格>払下価格>市中価格

4. 昭和7年後半～

輸入価格>市中価格 \geq 払下価格

丸鋼の価格変遷を以上のように4つに時期区分することができる。(昭和6年3月までは払下価格とは製鉄所のもの、それ以降は関東鋼材販売組合のもの)

1. 大正末年には、自給率は上昇しているものの輸入鋼材によって価格の動向が左右されており、製鉄所は価格決定のもう一つの重要な要素をなすが、払下価格は一般に高位であると言わねばならない。これは、民間生産者を保護するための措置であるが、このことは逆に輸入を促進することにもつながったのであった。輸入商・問屋などは、輸入鋼材の価格と国内価格を比べて輸入が有利になると、投機的輸入をさかんに行うから、輸入価格が国内市場の決定的要素をなし、無統制のまま推移したのであった。

2. 価格は厳密に輸入鋼材の価格に追随するようになっている(外注追随)。ダンピング的な安価な輸入鋼材を駆逐することは、国内価格の安定化・自給率の上昇のためには、必要不可欠の課題となってきたから、問屋・貿易商社などの要求と国策的要求ともからんだ外注追随主義と輸入商を製鉄所指定商として組みこむことが、当然の施策として登場したのである。外注追随は、価格面からの輸入鋼材の対抗と財閥系商社の指定商としての地位を保証することを意味し、指定商制度は輸入商=財閥系商社に特典を与えながら製鉄所の販売流通機構の中へ編成するということを意味した。丸鋼では、すでに自給率は80%を突破(昭和2年)しているから、国内競争の統制という課題を担って、大正15年条鋼分野協定会(生産分野の統制)、昭和2年関東鋼材販売組合等のカルテルが成立した。2種類の競争の統制、特に国内生産者間の統制が日本の国内市場における統制にとって不可欠なものになったのである。

3. 昭和恐慌期で需要の停滞、生産能力の過剰、過剰生産等で各社とも滞貨をかかえこみ、カルテルもここにおいて、生産協定・共同販売によってその機能を発揮すべき時期であるが、市中価格の下落の方が払下価格(販売価格)の下

第2表 棒鋼需給統計表

(単位千トン)

	能力	需要	過剩	不足	出所
大形鋼	510	332	178	—	大正11年 今泉嘉一郎(1)
中形鋼	282	263	19	—	
小形鋼	290	255	35	—	
合計	1,082	850	232	—	
大形鋼	440	320	120	—	大正14年 査製鉄会鋼管申請
中形鋼	207	200	7	—	
小形鋼	255	280	—	25	
合計	902	800	102	—	
大形鋼	505	420	85	—	昭和2年 野田鶴雄(2)
中形鋼	219	250	—	31	
小形鋼	429	430	—	1	
合計	1,153	1,100	53	—	
大形鋼	624	482	145	—	昭和4年 製鉄所(3)
中形鋼	402	279	123	—	
小形鋼	636	654	—	18	
合計	1,662	1,316	346	—	

(1) 「帝国の経済と鉄の関係」『鉄屑集』下巻

(2) 「本邦鉄鋼需給現況及将来」『現代産業叢書第5巻工業編下』

(3) 「最近十年間に於ける我國の鉄鋼業」『日本経済の最近十年』

第3表 丸鋼生産・輸入寸法別統計表

(昭和2年)(単位トン)

寸法別	生産内訳	製鉄所	民間	輸入(A)	合計(B)	A/B
小形鋼		83,188	221,831	48,843	353,862	13.8
中形鋼		15,429	8,706	3,899	27,974	13.7
大形鋼		3,658	172	4,548	8,378	54.3
其他		—	6,977	—	6,977	0
合計		102,275	237,686	57,230	397,181	14.4

(1) 38m/m以下小形鋼, 48m/m~100m/m中形鋼, 130m/m以上大形鋼, (2) 『鋼材年報』

分野で、民間企業の圧倒的優位性、その確保のための製鉄所との調節が課題になってきていることである。従って、一般的にいうと、カルテルは、当初は主

落以上に激しく、投げ売りが一般化し、十分その統制力を発揮していない。しかし、もう一つ見逃せない現象は、輸入鋼材の最終的駆逐＝自給達成が、恐慌下で実現したということである。これは、メーカーがカルテルの統制をやぶって抜け売りを行ったため、市中価格が極端に低下し、一方輸入価格は相対的に高位となって、生じた皮肉な現象である。極端な価格下落の中で、民間メーカーの経営が成立しえたのは、製鉄所＝国家資本が民間に譲歩することによって民間の生産を保証したからである。丸・角・平鋼の官民生産分野を協定した条鋼分野協定は、昭和6（1931）年恐慌のまっただ中で改訂された。丸鋼についてみると、改訂前においては、12m/m以下は官民共通分野であったが、改訂により需要の20%、製鉄所生産量の3分の1に当たる12m/m、8m/m以下の分野を民間に譲り、そのため、製鉄所は丸鋼生産量を10万トンから6万7千トンに減少させた。これに対し、民間企業の生産量は、24万トンを全く変化させることがなかったし、むしろ、わずかであるが、恐慌下で生産を増加させることさえ可能であった。このように、条鋼分野協定の改訂に典型的にあらわれるように製鉄所＝国家資本の民間保護を通じて官民の結合＝統制が恐慌下で進展した。昭和恐慌下では、最高価格を輸入価格に置き、国内の市場動向によって建値も決定された。国内間の競争が主要なものとなり、輸入鋼材との競争は全く副次的なものとなっていたのである。

4 第4期は恐慌からの回復過程にあたるが、満洲事変後需要は伸びており、市中価格は販売価格より高くなっている。組合は統制的機能を果そうとするが、高位の価格水準を継続的に維持することができない。一つにはアウトサイダーとの競争もあるが、伸鉄業者などの小規模な単産業者が需要の増大によって進出してきたためである。組合加盟の製鋼企業と伸鉄業者とでは生産単位における格差は大きくても（生産力＝生産体系の相違）、安価に容易に生産可能な棒鋼（小形）分野では、これら小規模生産者による新規参入があとをたたず、売り崩しにあって、独占的価格水準を継続的に維持することができないのである。

III 関東鋼材販売組合

棒鋼の中で最も需要の多い丸鋼に関係するカルテルは、条鋼分野協定会、関東鋼材販売組合、鋼材連合会が、作られているが、流通機構との関連で述べるならば、関東鋼材販売組合が中心となるので、それについて検討する。

関東鋼材販売組合は、釜石鉱山、日本鋼管、富士製鋼の3企業によって、構成され、指定販売人は三井・三菱・岩井・富士鋼材であった。関西の大阪製鉄・神戸製鋼所とも協定が成立していた（鋼材連合会は、3社に関西の大阪製鉄・神戸製鋼所と浅野小倉を加えて、各社の生産割当率を決定している）。

④取引方法 カルテルが成立する以前の民間企業の販売方法について、具体的内容を知り得る資料を入手しえなかったが、日本鋼管の白石によれば、次のようであった。企業内の販売部又は指定販売人を経て大口需要家又は問屋より注文の申し込みを受け、値段、納期、受渡場所、代金支払方法その他の条件を付して見積書を提出して、兩者折合えば売約が成立するという製鉄所と言えば現物及び新作注文と同一形式をとっていたのである。ところが、カルテルの成立は民間企業にも製鉄所と同じく先物契約、指定商制度、外注追隨を広範に普及せしめたのである¹⁾。こうした独占的流通機構が民間企業の中で普及してきたことは、製鉄所の場合と同じく、財閥系商社と民間企業の結合を示唆している。この意味でも、製鉄所の独占的流通機構が、カルテルに先立って成立したことの意義は極めて大きなものである。組合では、さらに進んで、加盟会社の丸鋼を全部買取りカルテルの指定販売人を通じて販売した。

⑤価格決定、製鉄所丸鋼の組合への委託販売、先物価格決定の組合への委託。もし、9m/m丸鋼（条鋼分野協定によって官営独占分野）が製鉄所先物協議会で独占的に決定されるならば、隣接した民間分野の12m/m等に大きな影響を与えることになる（勿論、組合は先物協議会の発表値段に追隨していたが）。つまり、形式的には、製鉄所先物協議会と組合との国内売出価格は、二元的統制となって

1) 白石元治郎「鉄鋼取引」『市場経済講座』第2巻（昭和8年11月）12ページ。

いた。しかし製鉄所が組合に価格決定権を与えることによって、それまで製鉄所先物協議会が果していた機能が民間に委譲されることになった。これは丸鋼に限らず、民間企業と製鉄所＝国家資本の製品が競合する分野では、各品種毎にカルテルが作られて行くことによって、製鉄所先物協議会で民間企業の要求を反映させる必要がなくなってきたことを意味する。民間企業側の総意を先物協議会で代弁していた製鋼懇和会（大正11年創立）は、製鉄所の鋼材がほとんど全部民間も含む共販組合で販売されるようになったので、民間業者から要望する必要のないものとして、昭和6年4月以降先物協議会への価格要求を行わなくなったのである²⁾。

こうして、大正末に作られた製鉄所流通機構の頂点に位置していた製鉄所先物協議会はその機能をカルテルにゆだねるようになった。カルテルは、製鉄所の独占的流通機構を民間企業に委譲・分与して行くことによって、保護を与え、民間企業と製鉄所＝国家資本の結合を促進したのである。

◎指定商の役割　カルテルの成立によって、民間企業の中にも、製鉄所＝国家資本と同じく指定商一間屋の流通機構の二層化が形成されて来た。この項では、民間企業と指定商の関係を中心にして分析することにし、指定商と問屋の関係については次項で検討したい。カルテルの成立は、一般に流通過程から生産過程への関与や商業資本の独自の役割を低下させるものである。一般にまた、鉄鋼業においては、独占の成立によって、そうなるのである。事実日本においても第2次大戦後の指定問屋制の下では「紐付契約」の割合が高くなり、商業資本の独自の活動の余地は小さくなり、巨大一貫企業として成立した鉄鋼業では金融的に指定問屋に依存することはそれほど大きな意味をもっていない。ところが、昭和初期に成立したカルテルは、現代の指定問屋のあり方とは異っていた。民間企業の資本規模が小さかったこともあって、指定商の独自活動の余地が少なからずあったのである³⁾。

2) 小島昌太郎『我国主要産業に於けるカルテル的統制』（昭和7年3月）232ページ。

3) 民間企業とカルテル指定商との関係を具体的に示す資料を入手しえなかったが、この点につ

関東鋼材販売組合は、昭和初期のカルテルの中でも最も整備されており（例えば、鋼材は全部組合で買取る）、地方的なものとは言え、安定的であった。従って、指定商についても、全てのカルテルに一般化することができないことを注意しておく必要がある。

関東鋼材販売組合の指定販売人は、日本鋼管—三菱商事、釜石鉱山—三井物産、富士製鋼—富士鋼材商会であり、各個別組合員と当該指定販売人は、ワンセットをつくって組合に参加していた。「組合員ハ指定販売人ヲ定メ本組合ハ該指定販売人ヲシテ販売ヲナサシメ直接販売ヲ行」うことができず（関東鋼材販売組合規約、昭和7年1月1日改正第11条）、指定販売人の組合に対する債務は「該指定販売人ノ所属スル組合員ニ於イテ其保証ノ」責任があり（第17条）、融資も所属組合員に対してのみ行われ（第15条）、組合員が脱退する場合「所属スル指定販売人ノ資格ハ同時ニ消滅」した（第30条）。以上のように、指定販売人は、カルテル＝組合の販売人である以前に組合員（＝民間企業＝生産者）の指定販売人であり、生産者と指定販売人の結びつきは強固であった。これが、しばしばカルテル全体の利害と各個別生産者—指定販売人の利害と対立することになり、統制を阻害する原因となった。

指定販売人がカルテルにおいて義務づけられた事項は次の3項目であった（第15条）。①「本組合ノ承諾ヲ得ズシテ本組合以外ノ同一製品ノ取扱又ハ其輸移入ヲ為ササルコト」②「自己ノ計算ニ於テ同一製品ノ売越又ハ買持ヲ為ササルコト」③「買取代金ヲ……自己ノ所属スル組合員ニ対シ立替支払ヲ為スコト」立替金は「当該組合員ノ在庫品（運搬又ハ引渡中ノモノヲ含ム）ヲ見合トシ其支払限度ハ当該組合員ノ生産割当高ニカ月分ニ相当スル金利ハ本組合ノ負担」であった。①は直輸入業者（＝財閥系商社）を、指定商として自己の流通機構の中にとりこんで輸入防遏をはかった製鉄所＝国家資本の場合と全く同じ方策をカルテルにおいて展開していることを示している。②についても同じく投

①については個別経営の内部にまで立ち入って分析する必要がある。本稿では、組合規約から間接的にそれを見るにすぎない。

機を禁止しているのである。①②については、カルテルが指定商を自己の流通機構に組みこむという側面である。しかし、輸入については、すでに丸鋼48m/m以下（関東鋼材販売組合の統制範囲）では自給が殆んど出来ており、①については実質の意味を恐慌下ではもっていなかったと思われる。重要な意味をもたらしてくるのは、③の生産者に対する金融的援助であった。この条項によって、実際にどれだけ融資が行われ、それが民間企業の経営にどれほどの意義をもたらしたのかは具体的に検討を要するが、不況下で金利負担が増し資金調達に苦しんでいた民間企業にとって、製品を一括して買取って資本の回転を早め、さらに金融的援助が得られる指定販売人は、重要な位置を占めたと思われる。金融的援助を与える事は義務事項になっているが、これによって指定商は生産者に対し、発言力を増加させる強力な手段を得たのである⁴⁾。

また、指定販売人は、カルテルに対して次のような要求をすることができた。①「指定販売人ハ組合員ノ生産高ニ対シ調節ノ必要アリト認メタルトキハ二名以上ノ合議ヲ以テ理事会ニ対シ総会ノ開催ヲ請求スルコト」ができ、「請求アリタルトキハ……総会ヲ為スコトヲ要」したのである（第18条）。②「販売価格ハ指定販売人ノ意見ヲ徴シ理事会ニ於テ理事会員ノ同意ヲ以テ之ヲ決スル」（組合同約細則第8条）となっていた。理事会に指定販売人は入っていなかったが、釜石鉱山—三井物産などのように同系列で一本化している場合は、釜石の発展と物産の発展が一体化しており、両者の利害の調節の上に立って要求がなされた（後述）。しかし、その他の場合（多くはこの場合）は、生産者は一応の独立も形式上保っていた。③最も重要なことは、「組合ハ……指定販売人ヲシテ販売ヲ為サシメ直接販売ヲ行ハサルモノトス」（第11条）という条項に見られる一手販売権をこれら指定販売人＝財閥系商社が得たことである。一部の商業資本は、生産者からの製品の取扱いを独占することによって、生産者と中小問屋の関係を切断し、生産者—指定販売人—中小問屋という流通機構の二層化を創出し、指定販売人としての基礎＝地位を得るのである。つまり、生産者に対す

4) 『日本鉄鋼史』（稿本）第3巻第9分冊、80ページ。『日本鉄鋼販売史』64ページ。

る金融的援助など義務事項の代償として、指定商は一手販売権を得、独占的商業資本としての地位を確保する基礎をつくりあげるのである。

指定販売人(=指定商)の側から見ると、カルテルはいかなる位置を占めたのだろうか。製鉄所は恐慌下で、官民の結合したカルテルを通じて、民間企業を保護するために生産分野の委譲、生産調整をおこなっていたので、生産・販売量が減少したが、民間企業は製鉄所の保護により生産・販売量を相対的に減少させずに済んでいた。従って、すでに製鉄所と結合していた製鉄所指定商(三井・三菱・岩井・安宅)は、民間企業との結合を深め取扱量を増加させることが必要となってきた。特に、製鉄所製品の4社取扱比率が均等になったことにより⁵⁾、この分野では取扱量を増加させるには民間企業との関係を深める必要があり、カルテルへの参加もそうした企業行動の一環であった。三井物産の場合を例にとると、大正末～昭和2年まで鉄鋼の売約高は、民間製品は15～20%、製鉄所製品は35～40%であったが、昭和4年以降50～60%が民間製品、30%が製鉄所製品となって、昭和恐慌下で民間製品の取扱高が製鉄所製品を凌駕したのである⁶⁾。そして、三井物産の場合、三井鉱山(釜山)など同系列会社の発展により、取扱量の減少をくいとめようとした⁷⁾。

このように、指定商は製鉄所=国家資本ばかりでなく民間企業への接近をはかったが、カルテルはその際戦略的拠点となった。三井物産安川常務取締役は、この点について次のように一般方針を述べている。

「従来当社ニ於テハ伝統的ニ問屋業則委託売買ニ対スル手数料取商売ヲ主トシ米リタルガ、近時製造家並需要者ハ問屋ヲ介セズ直接売買ノ衝ニ当ラントスルノ氣運漸ク

5) 「製鉄所ハ役所ニテ商売仕悪ク、夫レニ今日デハ従来ノ如ク三井ガ製鉄所製品ニ対シ優越ナル地位ヲ占ムル事ハ出来ズ、三井・三菱・岩井・安宅ニ均分商売ヲ為サシメル關係上、其方面ノ發展ハ六ヶ敷ク現状維持ニテ行ケバ上ト申ス外ナシ」三井物産金物部長意見『物産会社第10回(昭和6年)支店長会議事録』167-170ページ。

6) 長島修「第1次大戦後の流通機構」第8表、『経済論叢』第119巻5・6号、74～75ページ。

7) (同系列会社の)「此僅ノ数量ノミニテハ三井物産会社ノ販売能力ニ釣合ハヌモノナリ……併シ(三井)釜山關係ノ仕事ヲ切離ス訳ニハ行カヌモノ故ニ三井釜山勢力ノ伸ビル様致ス事ガ金物部ノ執ルベキ方針ト考フ」同上、170ページ。

濃厚ナラントスル傾向アリ、去リトテ資金ヲ融通シ金融関係ヲ以テ之ヲ牽制スル事モ亦一ノ方法タルヲ失ハザルモ、限リアル資金ヲ以テ限りナキノ要望ヲ充タス事ハ到底不可能……何ヲカノ工夫ヲ凝ラサザル可カラズ……自国内ニ於テハ共同販売共同購買組合等ヲ組織シ、従来ノ如キ一騎打ノ競争ハ不可能ナリ、此間ニ処シ夙ニ統制若クハ組合組織ニ參画シ、其成立ヲ助成スルト同時ニ当社ノ経験、従事員及設備ノ完備、内外各地ニ於ケル店舗網、グードウィル並信用等ヲ利用シ、当社ニ信頼シテ売買ヲ委託セシムル様努力スル事ハ当社ノ勢力ヲ維持乃至扶植スル上ニ於テ喫緊要事ナリト信ズ⁸⁾

このように、カルテルへの参加は三井物産にとって取扱料を増加させ、製造家との排他的結合関係を維持させて行くために必要であった。丸鋼の場合は、釜石があるため、それとの協調発展という立場から、組合に参加しているという特殊性があるが、一般に上記のような考え方からカルテルに参加していったものと思われる。

以上のように、指定商と民間生産者は恐慌下のカルテルの成立の際にそれぞれの思惑から関係を強化して行ったが、経営上の破綻を来していた生産者側は、指定商の金融力・販売力に依存せざるを得ず、従属的な側面もあったようである。しかし、満洲事変後、経営内容も改善され、自己資本比率の上昇した民間製鋼企業は、戦時統制の強化して行く中で、商業資本を圧倒していった。

④指定商と問屋の対抗 以上のような指定商4社（特に財閥系商社）の抬頭＝流通機構の独占的再編成によって、指定商と問屋の対抗が激化した。三井物産の関東鋼材販売組合でのそれを例にとってみよう。

三井物産は自らの指定商としての地位を保つために、問屋を物産の下に統制・組織して、問屋は、指定商から製品を受け取るようにしておかねばならな

8) 同上、4ページ。

9) 「色々アル組合ニ当社ハ加入シ居ラズ、唯組合ノ指定販売員トシテ相談ニ与ルノミナリ、問屋即チ販売側ノ組合ト云フ事ニ付テハ種々手ヲ着ケ掛ケタルモ今日迄成功セズ、從テ問屋ハ自カラ系統的ニ製造家ニタツ付傾向アリ、当社ハ有力ナル問屋ヲ我々ノ傘下ニ集メ商買ヲ統ケ行クベキ方策ヲ講ジツツアリ」『三井物産会社第10回支店長会議議事録』（三井文庫所蔵）171ページ。

った⁹⁾。しかし、問屋側も物産など財閥系商社の指定商と対抗するために富士鋼材商会を組織した¹⁰⁾。指定商と問屋との間では、まず G-W 生産者との交換、つぎに W-G 実需家との交換において、競争が展開される。三井物産は、この点を次のように述べている。

「近米問屋ノ勢力益々加ハリ、以前物産其他ノ貿易商ガ主ニ外国ヨリ輸入セシ時分ハ、大量ノ輸入ヲシテ之ヲ問屋ガ取次ギ売捌キタルモノナルガ最近ハ内地製品ガ自給自足ニアル關係上、問屋ガ直接製造ノ処ヘ來テ商売ヲスル事實濃厚トナレリ、遂ニハ物産会社ハ不要ト成ルニ非ズヤトノ懸念モ起リ之ガ対策ニ對シ苦心研究中ナルガ、此問題に對シ当社ノ執ルベキ途ハ、三井鉱山ヲ中心トスル關係会社ト手ヲ握ル事ト、商内ハ三井物産ト云ハズ、三井鉱山ト云ハズ、傍系会社ト云ハズ皆ガ一体ト成リ問屋ヘノ売捌ヲ為スト同時ニ、実需家方面ヘ油断ナク直接売ル事ノ兩様ノ策ヲ旋ラス外ナシト考フ、特ニ建築材料ニ付此必要アリトノ見地ヨリ出來ル丈ケ問屋ト衝突セザル範圍内ニ於テ直接注文ヲ取りツツアル次第ナリ」¹¹⁾

まず物産は生産者との結びつきから問屋を排除し、生産者からの製品販売の窓口を独占しようとしている。また実需家との関連では、指定商・三井物産は、地方市場の末端にまで販売網を拡大し、従来の問屋の領域を侵蝕していった。

「近米輸入ガ非常ニ減リ内地ノ商売ガ大變殖エタルハ事實ナリ……商売モ時勢ニ順応シ變ヘテ行クベキモノト考フ、其方法ハ矢張當分ノ間ハ内地品ノ商売ヲ主トセザルベカラザルモ、内地商売ノ發展ニハ販売力必要ナリ、販売力トハ今日大市場ナル大阪、東京、名古屋、門司地方ハ相当商売出來ツツアレド未ダ遠隔ノ地ニハ十分手が伸ビテ居ラザル為メ之ニ販売網ヲ張ル事ナリ」¹²⁾

問屋は自己の危険負担で、実需家あるいは地方の問屋へ鋼材を販売していたから、実需家との結びつきも強く、国内の末端にまで続く流通機構を確保して

10) 富士鋼材商会は、関東鋼材販売組合の構成員である富士製鋼の指定商として、森岡、岡谷、岸本の有力な問屋の出資によって、問屋側が三井など四社会＝指定商に対抗するために組織した。全国鉄鋼問屋組合編『日本鉄鋼販売史』（昭和33年1月）70ページ。

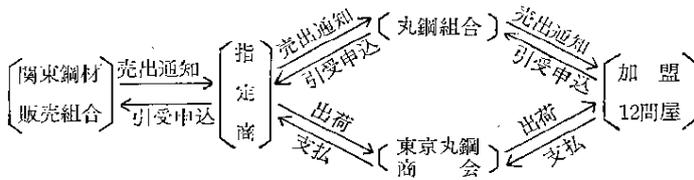
11) 『第10回支店長会議議事録』171ページ。

12) 同上、169ページ。

いた。これに対し、三井物産など指定商は、いわゆるコミッションマーチャントであり、一定の手数料を取得するために注文をとりまとめてメーカーから鋼材を一手に購入し(あるいは輸入窓口として)問屋へ売捌くにすぎなかったから、メーカーとの結びつきは強くても実需家との結びつきは問屋を介してであり、それほど強くなかった。ところが、恐慌下で自給率が100%に近づくと、国内市場をめぐって、双方の領域の侵蝕が始り、競争が激化した。生産者と指定商との結びつきには、問屋が介入し、問屋と実需家の結びつきに対しては、指定商が実需家に直接販売した。しかし、結果は次のようにならざるをえなかった。「実需家方面は問屋の独断上で問屋としての意義も此処に存して居たのである。然るに近来に至っては是等四社は其擁する資本と信用により逐次実需方面に手を伸ばし、大建築・大橋梁に三井・三菱等の手の掛らぬものは殆んど無いと云うてよい程となって来た。岩井・安宅も追々と此方面開拓すべく努力する傾向となって来たのである。……斯くして現在の問屋は一部の者が地方へ卸問屋として、又は小工業の需要家を相手にして居る者の外、段々狭められて行く仲間取引と建築等の下請に辛くも余端を保って居るのである。」¹³⁾つまり、財閥系商社は、需要規模の増大につれて、資金・信用の点で問屋を圧倒し、メーカーとの結びつきも強まり、実需家との直接的結合も強くなっていたため、問屋の領域は狭められ、指定商4社の地位が確立した。カルテルの成立により、流通機構は、指定商→問屋という2層に分化し、財閥系商社=指定商の地位を確定した。

◎流通機構　カルテルの流通機構は、製鉄所=国家資本の流通機構とほぼ同じ形態をとっていた。先物協議会にかわって、理事会があり、製鉄所指定商と同じくカルテルの指定販売人があった。関東鋼材販売組合では、指定商の下に引受問屋の森岡・入丸・岡谷・岸本・梅岡・加藤・湯浅・水橋・伊藤・大野等の諸問屋によって、丸鋼組合・東京丸鋼商會が作られた。丸鋼組合は、注文引受・申込みを行うが、取引上の連絡をはかり、販売分野・販売価格の協定を

13) 『販売旬報』188号。



『日本鉄鋼販売史』71ページ

結んだ。東京丸鋼商会は、組合と一身体であり、組合は業者の団体であり、その実行機関が商会であった。商会は指定商を通じて丸鋼を一手に買取り、各店の持っている比率によって配分し、販売価格を厳守した。問屋の間では、指定区域・自由区域と販売領域を区制して、販売の無政府的競争を排した。関東鋼材販売組合は、指定商から問屋の末端にいたるまで、統制力のある最も強固な鋼材カルテルであった¹⁴⁾。

IV 線材カルテル

日本線材共販組合は、昭和5（1930）年10月極軟鋼線材5.5m/mの生産数量、生産率、価格の決定、注文の収集割当などにより市場を統制することを目的として成立した。同組合は浅野小倉をアウトサイダーとして残したまま製鉄所と神戸製鋼所との間で設立された。流通機構という点から既に棒鋼の所で触れており、線材においても基本的にはそれほど大きな差はない。ここでは、主にカルテルが2つの競争関係とどのようにかかわっているか（カルテルの2類型）を棒鋼と比較しながら展開して、カルテルの相違を明らかにしたい。

1. ～昭和3年3月

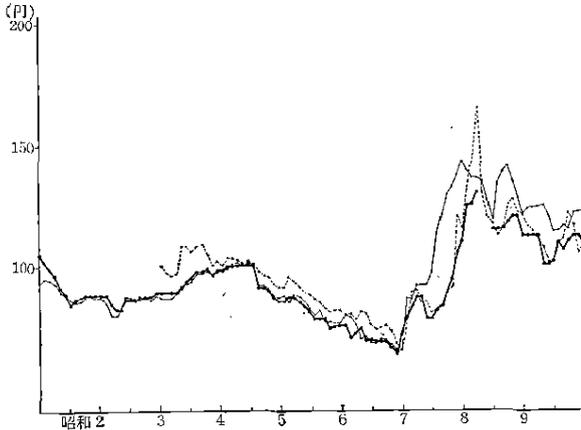
この期は、自給率30%と国内市場は輸入線材に蹂躪されて、国内産の線材は製鉄所がわずかに生産しているにすぎない。競争の主要局面は、輸入線材と国内産線材（=製鉄所）との競争になるが、国内生産能力は需要をカバーすることができず、従って、競争にもならない状態であった。

14) 『日本鉄鋼販売史』71-72ページ。

2. 昭和3年4月～6年 市中価格>輸入価格・販売価格

昭和3年4月から製鉄所線材払下値段は、輸入価格に追随し始めているが、

第2図 線材価格推移



- (1) 一八幡先物、共販組建値『鋼材年報』、『鉄鋼製品価格推移』Vol. 2, No. 2 昭和6年2月以降共販建値それまでは八幡先物払下価格。
 (2) 一輸入価格 = 河岸渡価格『鋼材年報』富永祐治『本邦鉄鋼業と関税』348～351ページ。
 (3) …市中価格『鉄鋼製品価格推移』Vol. 2, No. 2。

第4表 線材生産量輸入量統計表

(単位トン)

年 度	製 鉄 所	神戸製鋼	浅野小倉	国内生産量	輸 入 量	自給率	カルテル シ ョ ー ア
昭和元年	44,180	—	6,202	50,384	117,971	30%	—%
2	49,031	278	5,144	54,426	109,090	33	—
3	50,769	795	6,025	57,589	172,643	25	—
4	62,444	2,445	3,582	98,471	157,474	30	—
5	76,602	35,472	10,354	122,428	68,684	64	91.5
6	95,646	58,566	22,349	176,561	65,168	73	87.3
7	105,365	75,170	34,715	215,250	28,890	89	83.9
8	109,350	106,056	52,217	285,013	38,794	88	75.6
9	113,096	143,572	48,900	347,548	32,416	92	73.9

(1) 『製鉄業参考資料』より作成。

第5表 線材生産能力・需要比較

(単位千トン)

年 度	能 力	需 要	過 不 足
(1) 大正14年	105	170	-65
(2) 昭和4年	150	239	-79
(3) 9年	380	380	0

(1) 『製鉄鋼調査会答申』

(2) 製鉄所「最近十年に於ける我国鉄鋼業」『最近日本経済の十年』(昭和6年) 313ページ。

(3) 『商工政策史』11巻311ページ。原資料は『日鉄社史編集資料』

自給率が上昇するのは、昭和5年からである。とりわけ神戸製鋼所の新規参入→生産増大と製鉄所の生産増大が、自給率上昇の原因である。昭和恐慌下の国内生産量の増大が輸入も減少させ、自給率が上昇したのである。ここでは、輸入線材と国内生産者との競争が主要局面となり、カルテル結成の主要課題となっている。国内市場の統制という事も、勿論カルテルである以上問題となるのだが、この点では必ずしも成功していない。つまり、約5万トンの年産能力(昭和4年)をもつ浅野小倉をアウトサイダーとして残しているのである。しかし、棒鋼などと違って、線材は製鉄所・神鋼も生産調整を一切行うことなく(=そういう意味ではカルテルは製鉄所=国家資本の譲歩という性格を持っていない)、とにかく恐慌下において生産量の増大を強力に推し進めている事実である(第4表)。そうした方針が、輸入鋼材の市場を次第に奪取している事実である。つまり、官民一体となって輸入線材に対抗しているということである。棒鋼カルテルの場合は、輸入鋼材との競争では一応国内企業の制覇が確立され、全体としては能力も過剰となっており、その上に立って、さらに国内市場の統制をしているのに対し、線材の場合は、需要に比して能力が不足し、生産増大によって輸入鋼材との競争に打ち勝つ事が事実上の課題であり、国内市場の統制はそのことに全く従属しているのである。従って、棒鋼の場合では、カルテルは需給調節機能を果すべく、製鉄所=国家資本の大幅な譲歩という形をとるのであ

るが、線材の場合は官民の生産増大による輸入駆逐という課題が主要なものとならざるをえないのである。

さて、それでは、線材の場合、何故恐慌下で急激な生産増大＝自給率上昇が可能となったのであろうか。第1に、昭和4年まで生産費の高い線材と安い丸鋼との相場の値開きが僅かな時は、線材圧延機で細い丸鋼を生産した方が有利であった¹⁵⁾。しかし、恐慌の深化する中で、丸鋼は国内企業間の競争の激化により価格低落が激しく、線材価格が相対的に高くなり本来の線材生産に向った¹⁶⁾。第2に、昭和6(1931)年の条鋼分野協定の改訂にともない9m/mを製鉄所に委譲する代償として線材用鋼片を安価に製鉄所から提供されることになった。ここにおいても、原料面からの特典を製鉄所から得ることにより、民間企業が存立している事実が示された(製鉄所と民間企業の結合)。第3に、丸鋼は3～5割の減産が協定されたので、その余力を相対的に高値で需要のある線材生産に振り向けた(神鋼の生産増大の原因)¹⁷⁾。

3. 昭和7年～ 輸入価格>市中価格>販売価格

輸入価格と市中価格との差も大きく、自給率も5.5m/mの線材についてはほぼ達成されて、国内市場の統制が本格的となってくる。国内市場におけるカルテルのシェアが低下しているのは、アウトサイダーの浅野小倉の生産増大、中山製鋼所、吾孺製鋼所の新規参入があったためであるが、カルテル加盟企業はそれでも依然として70%以上のシェアをもっている上、設備の点でも半連続式圧延機を導入して他の民間企業(ガレット式圧延機)の設備より優位に立っている

15) 線材は従価税、丸鋼は従量税であるから、価格上昇期では関税による保護は線材に有利丸鋼に不利になり、下落期には生産費の安い丸鋼に有利、線材に不利になる。従って一般に輸入価格に追随する限り、下落期には生産費の安い丸鋼が有利に展開する場合がある。丸鋼を線材圧延機で生産する場合とは、そういう場合である。恐慌下では、国内における競争の激化による丸鋼の下落率が極端であったため丸鋼の関税の有利さも問題とならなかった。富永祐治『本邦鉄鋼業と関税』(昭和7年10月)347-351ページ。

16) 線材については、昭和2(1927)年10月国際シンジケートが成立して「世界の消費国を完全に近い迄に征服して」いた。ダンピングによる値崩れを防ぐため売出価格を規制していたため、丸鋼など強力な国際カルテルがない分野より価格の落ちこみが相対的に小さかった。『販売旬報』93号(昭和4年6月1日)富永前掲書、353ページ。

17) 長島修「日本資本主義の独占形成過程における鉄鋼業」『日本史研究』146号、84ページ。

る¹⁸⁾。

さらに重要な点は、カルテルの機能上の大きな変化である。①組合では、毎月理事会を開いて申込数量をとりまとめ売出数量・価格を決定しているが、恐慌回復過程で申込数量より著しく売出数量を抑えて価格の釣り上げをやっている¹⁹⁾。②線・線索・釘等の二次加工品産業の輸出奨励によって線材市場を拡大し、景気変動の安全弁を作ろうとしている事である。ちなみに線・線索・釘の輸移出合計は昭和4年2万トンから9年10万トン強になっている。線材そのものの輸出奨励としては、線材の国内売出価格と輸出向価格に格差をつけている(昭和9年トン約11円の格差をつけて輸出向は安く売り出している)²⁰⁾。

以上のように、国内市場の統制は新規参入を阻止しえず、アウトサイダーを残しているが、カルテルの機能は独占的なものとなった。

線材カルテルについて流通機構との関連で簡単に述べておこう(基本的には丸鋼と大きな違いはないが)。

指定商は、三井・三菱・岩井・安宅・日商である。その下に問屋あるいは線材加工業者がある。生産者と指定商の関係では「組合ノ建値ハ指定販売人ヨリ意見、希望及其他ノ参考資料ヲ徴シ理事会ニ於テ決定スルモノトス」(日本線材

18) 半連続式圧延機は、同時に圧延しうる本数を増すために仕上ロールの段階で、レピーターと人力を交互に利用するガレット式と同じ形になる外は、粗ロール・中間ロールまで一直線にロールスタンドが並んだ全連続式ロールを使用したもので労働力がガレット式と比べて著しく少なくすみ圧延時間も短縮しうる。宮下俊二「線材と其製品」『神鋼』第3巻10号(昭和14年10月)、浅田長平「本邦線材製造の発達」『鉄と鋼』第2巻6号(昭和11年6月)。

性 能	ガレット式	半連続式
圧 延 能 力	毎時 17 t	38 t
圧延工1人当り	〃 0.5 t	1 t
最終仕上速度	毎分 500 m	600 m
所 要 時 間	2 分 30 秒	1 分 30 秒
製 造 高	100	220
燃 料 費	100	70
電 力 消 費	100	70
工 賃	100	50

19) 富永前掲書、84-85ページ。

20) 浅田前掲論文、67ページ。

共販組合同規約施行細則第7条)となっており、理事会の価格決定への関与の仕方は、関東鋼材販売組合、製鉄所先物協議会と同じである。やや後になってではあるが、理事会は次のような形で行われた。指定商5社と線材加工業者の「東線会」の代表、神鋼と製鉄所によって「懇談会的な質疑応答があり、メーカー2社を残して他の者は別室に待機する。こうして、メーカーだけの協議が終ると再び5社と東線会が部屋に入り、売出数量、価格、そしてその他の条件などが発表される」²¹⁾この状況は、恐慌回復後のことと思われるが、メーカーの自主性がかなりある。なお売出について一言しておくならば、「1カ月注文申込総量カ7,200トンニ充タサル時ハ其ノ3,200トンヲ優先的ニ神戸製鋼所ニ割り当ツルモノトシ」(施行細則第4条)ており、民間保護的性格が「優先割当」という形で線材カルテルの場合にも貫徹している。また線材カルテルの場合は、関東鋼材販売組合と異り、注文の収集・割当を行うが、製品を全部買取するという形態をとらなかった。この形態が、この期のカルテルの一般的なものであったが²²⁾、加盟会社の抜け売りを容易にする根拠ともなり、多くの論者もこの点からカルテルの脆弱性を指摘した。しかし、それにもかかわらず、指定商は問屋との競争に勝ち、生産者と排他的に結合し流通機構の頂点に立つようになったという事態は進行したのである。

小 括

①日本の鋼材カルテルは、輸入鋼材との競争、国内生産者(官民)の競争を止揚するものとして成立したが、前者の競争を主とするカルテルと後者の競争を主とするものに分類された。②民間製鋼企業における、財閥金融資本の比重はむしろ小さく、流通機構において指定商の頂点に財閥系商社が立ち、問屋を圧倒していった。カルテルは、このような状況を統一するものであった。③カルテルは、一方では既に成立していた製鉄所＝国家資本の独占的流通機構を民間に分与・委託、指定商の金融的援助の代償としての一手販売権の付与、など

21) 『日商40年の歩み』246ページ。

22) 中形山形共販、小形山形共販、中板、厚板共販も注文の収集割当のみである。

によって、民間企業—製鉄所指定商(=財閥系商社)の結合を促進し、他方では、製鉄所=国家資本のカルテルを通じた保護・譲歩によって、製鉄所=国家資本—民間企業の結合を促進した。つまり、カルテルは、製鉄所=国家資本を中核にして、指定商=財閥系商社、民間企業の三者の結合を流通機構を媒介にして実現していったのである。

総 括

日本鉄鋼業の独占形成過程は、生産の集積の低位性を、流通過程の独占形成が補いつつ、輸入鋼材と対抗しながら進行していった。

第1段階 第1次大戦直後は、問屋・直輸入業者が、大戦中の延長として、さかんに投機的輸入を行い、市場は極めて不安定であった。これら流通担当者は、輸入価格と国内売出価格を引き比べて投機的取引を行った。しかし、国内最大の生産者である製鉄所=国家資本は、輸入に従事していた一部大問屋・財閥系商社に割引制度・売払代金延納等の特典を与え、金利・口銭において彼らは優位に立った。事実上製鉄所製品は、特典を受けることができる大問屋・財閥系商社に払下げられ、指定商制と実質的には変るところがなかった。

第2段階 製鉄所=国家資本は、外注追隨による先物価格を先物協議会を開いて決定した。財閥系商社は、製鉄所指定商として外注追隨の安価な鋼材の一手取扱いという特権、その代償としての輸入制限を受け入れ、製鉄所流通機構の中に組み込まれ、直輸入業者から国内製品取扱業者へとその性格を変えて行った。これによって、大正15年以降日本鉄鋼業は国内市場をコントロールする一つの条件を得たが、それは同時に指定商が製鉄所流通機構の頂点に立ち、問屋は指定商を通じてしか製品を取得できない流通機構の二層化をもたらした(4社の一手販売権の確立)。流通過程で、指定商4社は強大になり製鉄所=国家資本の独占的流通機構が確立した(製鉄所=国家資本と財閥系商社の結合)。

第3段階 カルテルは、国内生産者間の統制、輸入鋼材の統制という2つの課題を解決するものとして創出された。民間企業は恐慌下で価格下落、滞貨

の増大に悩まされ第2段階で形成された製鉄所＝国家資本の独占的流通機構を分与・委譲（先物協議会→カルテル理事会）され、様々な保護・育成（条鋼分野協定の改訂、線材用鋼片の払下げ、注文の優先割当など）を与えられ、破綻を防いでいた（国家資本と民間資本の結合）。また民間企業は、第2段階の製鉄所と同じく、指定商に対し輸入・投機を制限し、国内製品の販売を促進した。しかし、指定商は金融的援助の代りに一手販売権を得て、販売能力をフルに活用しようとした。民間企業では、財閥金融資本の支配は弱かったが、指定商＝財閥系商社はカルテルを契機にして民間製品の取扱を増大させた（民間企業と財閥系商社の結合）。こうして、カルテルは、国家資本－民間企業－財閥系商社の結合を成立させた。

民間製鋼企業の生産の集積・集中の進展で国内生産は急増し、大戦後、既に銑鋼一貫の生産体系が確立していた西欧諸国からの輸入鋼材の国内流入も激化して、国内市場が混乱している中で、大正末期財閥系商社の利益を守りながら製鉄所の独占的流通機構は成立し、それは輸入鋼材との対抗の一つの重要なファクターとなった。民間製鋼企業の生産の集積・集中が進行し、製鉄所＝国家資本の一元的統制が困難になっている状況で、昭和恐慌下の過剰生産に対応して、官民の結合したカルテルが成立し、製鉄所の流通機構は、民間製鋼企業にまで拡大した。つまりカルテルの成立は、独占形成の第一段階であり、その特徴は流通機構の独占的再編成であった。独占の本格的成立は、昭和9年の日鉄トラストの成立であると考えられる。

(1976年2月稿)