

オランダ領東インドにおける日本人小売商と世界恐慌

—— スマランの加藤長次郎を事例として ——

泉 川 普*

はじめに

本稿は、オランダ領東インド（以下、蘭印）における日本人小売商の取引関係と1929年の世界恐慌による不況対策の事例として、ジャワ島スマランの加藤長次郎商店（以下、加藤商店）の1930年代における取引関係を検討する。

従来のインドネシア史研究では、この時期の日本人小売業者はトコ・ジュパン²⁾と呼ばれ、自らの商圈を拡大することに「成功」とされている。その理由として、安価な商品の販売、明確な価格設定、そして多種多様な商品を揃えることで、恐慌のために生活費を切り詰める必要があった現地住民の需要を満たすことができたことがあげられる。それに加えて、日本人商店による顧客への対応が丁寧、店舗が清潔、さらに整然とした陳列等の商店運営方法が顧客を獲得する一因となったとされる [Claver 2014: 355]。

この商業面での拡張は、1920年代以降における各種商業インフラの整備を背景としていた。例えば、在留日本人たちは日本人会や様々な同業者組合を蘭印各地で設立し、それらを通じて組織化を進めると同時に、各地の領事館との関係を通じて日本本国との連携を強めた。また、現地側の動向に加え、南洋協会等の半官半民団体や台湾銀行などの政府系金融機関は、在留日本人への融資や南洋商業実習生制度を通じて、日本人商店の新規開設を促進した [橋谷 1995；河西 2012]。さらに、領事館から日本側の業者に現地の各種商業情報が提供されるようになったことも、日本側の業者とジャワ側の業者との連携を強めたとされる [中村 1996]。つまり、1920年代に形成された日本人同士の連帯が後の1930年代における日本人小売商の進出を促すことにつながったとされる。

このように従来の研究は、在留日本人の商業活動の「成功」に関する様々な要因を指摘して

* いずみかわ ひろし 愛知県立大学多文化共生研究所 客員研究員

いるが、日本人の一体性が前提とされてきた。しかし、ジャワへの進出時期によって、日本人の間でも自己認識の相違があったことは、後藤 [1986] によって既に指摘されている。それによると、1930 年代に新規に到来した日本人は本国とのつながりを強調し、「日本臣民」として行動する一方、それ以前に進出した日本人は、オランダ植民地支配を前提とし「ヨーロッパ人」を頂点とする植民地社会に定住する「落地生根」の性格を有していたことから、必ずしも日本本国との協調関係に依存して活動したわけではなかった³⁾。後者に属する日本人の多くは 1910 年代にジャワへ進出し、行商等で資金蓄積を行った後に店舗商として独立・開業を成し遂げた。さらにその中から先述の南洋協会による商業実習生を受け入れて、実習生の指導を行うとともに、領事館や各種団体に対する現地情報の提供者としての役割を果たした。

このような日本人商店は、設立時期によって取扱商品や顧客層にも違いがあった。一般的に、蘭印内の日本人商店は、1930 年代には一般的に安価な大衆向け商品を販売する小売業者と位置付けられてきたが、30 年代以前に開店した商店はそれとは異なっていた。この相違は、同時代の在留日本人による認識から知ることができる。例えば、1939 年に東京で開催された南洋経済懇談会⁴⁾において、スラバヤの日本人同業者組合である実業協和会の会長であった池本幸平は、日本人小売業の展開を「明治末期に於ける行商」「大正年間の美術高級品時代」「昭和の大衆向実用品時代」の 3 段階に分類した〔南洋経済懇談会 1939: 97〕。池本自身もスラバヤで小売業を営んでいたことから、この分類は同時代の在留日本人の共通認識に近いと考えられる。

以上から、1930 年代以前の日本人商店は、必ずしも安価な大衆向け商品の小売業者というわけではなかったことが窺われる。また、1930 年代における日本人商店の展開を考える上で、まず「美術高級品時代」について検討し、その後の変遷、特に彼らの世界恐慌への対応を検討する必要がある。

そこで本章では、先行研究において未だ詳細な検討がなされていない 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、スマランの加藤商店に焦点をあてる。同店は、先述の「大正年間の美術高級品時代」に開店し、美術工芸品を販売していた。そこで本稿は、第 1 章で、スマランを中心に在留日本人の商業活動および日本製品の輸入を概観し、第 2 章では加藤商店における美術工芸品の仕入を検討する。そして第 3 章では、同商店が不況を克服するために、1930 年代以降に開始した大衆向け日用品販売に着目し、日系のみならず、その他の業者とも取引関係を構築したことを検討する。これらの検討から、取引の多様性が加藤商店の不況克服にどのように寄与したのかを考察し、これまでの研究とは異なる在蘭印日本人商店のタイプの提示を試みたい。

第1章 スマランの日本人商店

1. スマラン市概観

スマラン市は、東のスラバヤ、西のバタヴィアに次ぐジャワ三大都市のひとつである。経済面では、ジャワ北海岸の諸地域および内陸部の王侯領（ジョクジャカルタ、ソロ）から、砂糖やタバコなどの換金産品等が鉄道等で運ばれ、スマラン港から海外および蘭印群島の他の島々へと輸・移出されていた。特にこの港からの砂糖輸出は、ジャワ北海岸の農村経済に重要な意味を持った。このように周辺地域と域外をつなぐ流通上の拠点であったことから、ヨーロッパ系商社および華人系商社の本社や支店がこの地に設立された。さらに中部ジャワ州の行政中心地でもあったため、オランダ人をはじめとするヨーロッパ人が多く居住していた（表1）。すなわち、スマラン市は、中部ジャワの政治・経済の中核といえる。

また、スマランは華人の町としても知られている。特に、プチナン（Pecinan）と呼ばれる華人街では、大覺寺を中心にクレンテン（Klenteng）と呼ばれる寺廟が建ち並んでおり、現在でも華人社会の文化面での中心である。また、バタヴィアやスラバヤと比較して、スマランは大規模な華人財閥が拠点を置いた地でもあった。例えば、アヘン請負業から砂糖取引、さらに船舶業などの多岐にわたるビジネスを展開し、東南アジア最大の華人財閥となった黄仲函（Oei Tjion Ham）財閥や、同じく砂糖や茶の取引を行うとともに、フリッガ（Frigga）製糖工場を経営した郭河東（Kwik Hoo Tong）公司などが挙げられる。これらの財閥は、大覺寺をはじめとする華人寺廟への寄進を通じて、スマランの華人社会の発展に貢献していた。

2. 日本人商店の分布

表2は、1939年末時点でのスマラン市内に拠点を置く日系商社および日本人商店の業種とその住所を記載したものである。それを元に商社および商店の所在地を地図上にプロットすると、輸出入業者や銀行等の比較的大規模な業者は、中央駅の北側に位置するA地区に集中している（地図1）。この地区には、オランダ貿易会社やジャワ銀行などのオランダ系をはじめと

表1 スマラン市内の人口推移（1931～33年）

	1931年	1932年	1933年	スマラン県全体 (1930年)
ヨーロッパ人	12,914	13,546	11,888	16,117
現地人	163,790	170,095	162,492	548,828
華人	26,263	26,768	26,278	29,975
その他の外来東洋人	1,813	1,939	1,872	
総 計	204,780	212,348	202,530	594,920

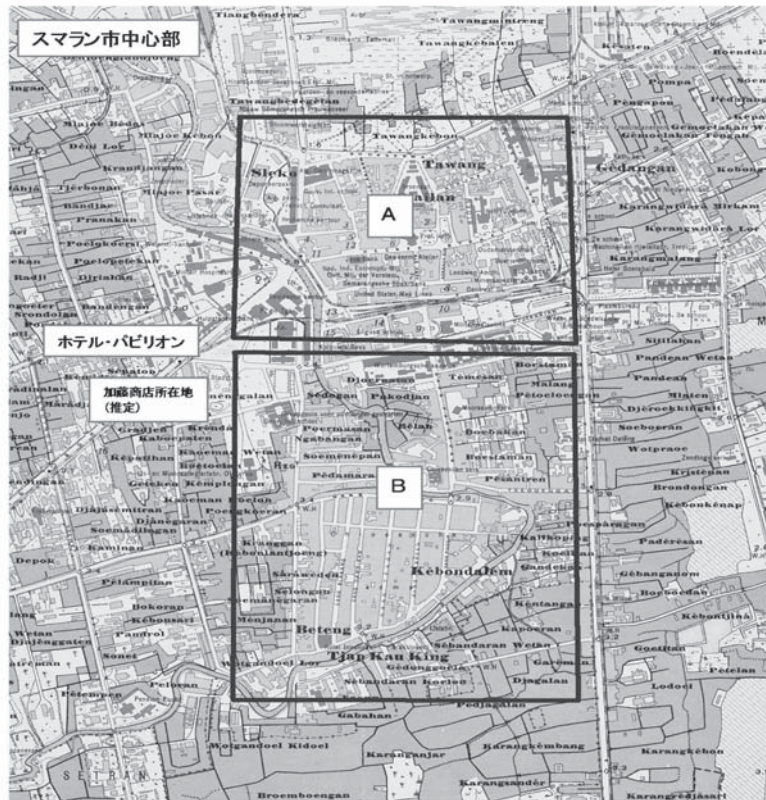
出典：Verslag NHM, Semarang 1931: 16; 1932: 18; 1933: 20より作成。県全体の
数値はMvO Semarang

表2 スマラン市内の日系商社・商店分布（1939年末）

業者名	業 務	住 所	地図1内の位置	備考
伊藤忠商事	綿製品輸入	Heeren Straat 25	A	
江商	綿糸付加工, 綿布人絹糸類輸入	Hoogendorp Straat 10		
大同貿易	貿易	Paradeplein 8		
野村貿易	パイロット万年筆総代理店, 雑貨輸入	Van den Berg		
横浜正金銀行	銀行業	Hoogendorp Straat 33		
台湾銀行	銀行業	Kerk Straat 18		
三井物産	輸出入, 代理店業	Kerk Straat 18		
東洋綿花	綿製品輸入	Kerk Straat 25		
SGK 商会	陶磁器, ガラス器, エナメル器, そのほか一般雑貨輸入	Komedie Straat 10		
北辰洋行	雑貨輸入。森永製菓, 仁丹, 渡邊薄荷錠特約	Komedie Straat 22		
丸福洋行	雑貨輸入	Marinestraat 4	B	台湾籍民
鈴木商店 (サエラー)	一般雑貨輸入小売	Marinestraat 8		
長町商店	雑貨輸入, 小売商	Spek Straat 9		
ナカ商店	自転車及び付属品輸入	Gang Pingil 13		
オーシャン商会	雑貨商	Gang Pingil 37		
アストラ商会	活版印刷, 電気器具, ラジオ, 文具, 雑貨	Gang Pingil 48		
江藤商店	雑貨, 食料品輸入卸小売	Gang Pingil 76		
錦記製茶 KK	包種茶輸入卸	Gang Tengah 49		
芳園洋行	ジャワ茶再製	Gang Tengah 82		
草鹿商店	雑貨輸入	Gang Tiga 27		
拱三洋行	雑貨卸	Gang Waroeng 56		
ニコラス商店	小物玩具商	Gang Waroeng 80		
オリエント洋行	小売雑貨商	Pekodjan		
大信洋行	雑貨輸入	Pekodjan 10		
巴貿易	一般雑貨輸入	Pekodjan 65		
東京洋行	大衆雑貨小売	Pekodjan 71		
高尾洋行	美術雑貨及一般雑貨	Pekodjan 72		
秋山商店	雑貨小売	Ambengan 28		
トコウトモ	雑貨小売	Ambengan 78		
浪速洋行	一般輸出入業	Blakangkebon 12		
加藤長次郎商会	美術雑貨及一般雑貨	Bodjong 34		
銀座洋行	雑貨小売	Bodjong 54		
スター商会	自動車タイヤ販売修繕	Doewet 15		
スポーティングハウス	運道具輸入	Doewet 3		
日本商会	農具, 機械類	Doewet 33		
N. E. B. 商会	ラジオ, 電気器具販売	Doewet 18		
亜細亜貿易	古鉄輸出	Kali Besar Oost		
日盛洋行	売薬類, 衛生材料	Karang Toeri 49		
川崎兄弟商会	ガラス瓶輸入, インク材料輸入, 売薬小売	Karanggan 44		
石川商店	雑貨小売	Karangsari 64		
横山商店	雑貨小売	Kranggan 6		
勝美公司	輸出入, タバコ紙製造, 茶製造卸売	Pandean 14		
潮谷洋行	雑貨輸入	Petoendoengan 80-82		
加藤合名会社	直輸出入, 綿布雑貨	Wotgandoel 31		
華南銀行	銀行業			
南洋倉庫	倉庫業			
又一商店	綿布雑貨輸入			

出典：東印度日報社『蘭領東印度関係商社名鑑』1940年より作成

オランダ領東インドにおける日本人小売商と世界恐慌（泉川）



するヨーロッパ系商社や銀行等の支店もまた立地しており、スマラン市もしくは中部ジャワの金融・ビジネスの中心であったといえる。そのため、東洋棉花や三井物産のような日本に本社を有する大規模な日系商社および台湾銀行の支店もこの地区に立地していた。加えて、比較的規模の大きな現地設立の日系業者もここに立地していた。例えば、ここに本拠を構える鈴木商店は、トコ・サエラーというチェーン店を各地に展開し、各地で主に日本製の日用品を販売していた [辻森 1931: 163-164]。

一方、先述の華人街にあたる B 地区にも日本人商店が存在していた。19 世紀末から 20 世紀初頭に進出した日本人商人は、ここを拠点として商業活動を開始したといわれている。例えば、在ジャワ日本人の商業活動において先駆的役割を果たした堤林數衛は、郭河東の甥で台湾籍民⁵⁾の郭春秋を通じて、スマランへ渡航後、華人街 (B 地区) に南洋商会を開いた⁶⁾。その後、南洋商会は日本人店員に菓等の行商をさせて商品販売を行うとともに、ジャワの各地に支店を開設し、販売網を拡大した。それと同時に、日本からの輸入貿易に従事するようになった。さらに、堤林は日本政府との政策的な連携を担うようになるなど、単なる企業家という位置づけを越えて日本の官・民そして華人をつなぐ媒介者であったといえる。また、大覺寺より北に延びるプコジャン通りには、大規模な輸入業者である大信洋行や巴貿易を除けば、小規模雑貨商が集中していた。

本稿の検討対象である加藤商店は、ビジネス街の A 地区でも華人街の B 地区でもないボジョン街 (現プムダ通り, Jl. Pemuda) の北側にあるホテル・パビリオンの向かいに立地していた。このボジョン街については、『蘭印百科』の中に以下の解説がある。

…(ボジョン街とは) 全長約 3 km のボジョン通りによって旧市街につながるスマラン市 (hoofdplaats) の郊外であり、ジャワの最も美しい別荘街のひとつである。しかし、その旧市街につながる地域は、徐々にホテル街や倉庫街に変わりつつある。

通りの端には、理事州庁舎 (1906 年以降、マグランにある将軍・師団長の旧邸宅) が立地する美しい木陰のあるボジョンパークがあり、その町の端には、蘭印蒸気軌道の本社、以前の旧理事州庁舎 (ジャワ北海岸総督旧住宅) の庭園に建てられた別荘地がある。その庭園には、近代的建築物のユリアナ病院があり、スマランジョアナ蒸気軌道の本社が建設される予定である [E. N. I. tweede druk, 1917: 319-320]。

このように、ボジョン通りは高級住宅やホテルなどが立ち並ぶ地区であり、スマランのヨーロッパ人社会の中心地であった [Steven 1986]。後述するように、加藤は行商人としての経験がなかったため、華人街ではない場所に出店し、ヨーロッパ人相手に商売することを選択した。

3. スマランにおける日本製品の輸入

1930 年代初頭にはその他の地域と同様、スマランでも日本製品が大量に輸入された。以下では、在スマランの日本製品輸入業者と取引相手である日本側の業者との間の送金に着目して、日系およびその他の業者が何をどの程度の規模で輸入していたのかを確認する。

① 輸入業者

スマランにおける日本製品の輸入は、日系業者のみならず、華人系やオランダ系など多様な業者によって行われていた。以下では、1931 年時点の業者と輸入品との関係を、(a) 日系、(b) 華人系、そして (c) 欧州系業者ごとに見ていきたい。

(a) 日系業者

大手商社の東洋棉花、江商等は主に綿製品を輸入していたが、雑貨等の輸入は潮谷洋行や北辰洋行、野村貿易といった現地設立の輸入業者が中心であった（表 3）。これらの雑貨輸入業者は加藤商店と取引があったが、その詳細は第 3 章にて論ずる。

(b) 華人系業者

華人業者では、日本製の自転車およびその部品の輸入を行う者が他のグループと比べて、顕

表 3 在スマラン日本製品輸入業者（日系）（1931 年）

Mitsui Bussan Kaisha, Ltd. (三井物産) Nanto Shoji Kaisha (南東商事) H. Arima & Co., Ltd. (有馬洋行)	一般輸入業者
Toyo Menka Kaisha, Ltd. (東洋棉花) Gosho Kabushiki Kaisha (江商) H. Arima & Co., Ltd. (有馬洋行)	綿・人絹製品
R. Eto & Co. (江藤商店) Nagamachi & Co. (長町商店)	食料品
Daishin & Co. (大信洋行) S. G. K. Shokai (SGK 商会) Choya & Co. (潮谷洋行)	ガラス・陶器・エナメル製品
Nissei Yohko (日盛洋行)	医療機器、化学薬品
Daishin & Co. (大信洋行) Choya & Co. (潮谷洋行) Hokushin Yoko (北辰洋行) Nomura Trading Co. (野村貿易) Tomoe Trading Co. (巴貿易) R. Eto & Co. (江藤商店) Nagamachi & Co. (長町商店)	小間物、雑貨

出典：バタヴィア総領事館報告「本邦製品輸入業者」『海外経済事情』第 5 年第 1 号（1939 年）

表4 スマラン日本製品輸入業者（華人系）（1931年1月5日付）

N. V. Kwik Hoo Tong Handel Mij. (郭河東) Liem Kiem Ling (林金寧) Liem Bwan Sing Sih Khay Hie (薛開禧)	綿・人絹製品
Ien Boe Kongsie N. V. Java	紙・文具品
Liem Kiok Liam	機械および機器、金属製品
Rijwiel-Handel Sin Tiong Hin Rijwiel-Handel Khoen Djoe Hin Rijwiel-Handl Lo Brother's & Co. Rijwiel-Handel Ban Sing & Co. Rijwiel-Handel Ban Hong & Co. Rijwiel-Handel Ban Boh Liong Rijwiel-Handel Ban Djioe Rijwiel-Handel Hap Sing Hin	自転車、部品および付属品
Po Hong & Co. Hwo Hong Thaij Siong Boo Hoo Nam Tjong Ho	小間物、雑貨

出典：表3と同じ

著であった（表4）。蘭印における日本製自転車および関連品の輸入は、第一次世界大戦以降、華人が中心となった [Post 1996]。それ以外に、華人業者の中には日本製綿製品を輸入する者もいた。このことについて、マレー語新聞は以下のように報じている。

スマラン港で活動する信頼できる筋から、我々は以下の情報を入手した。日本からの綿布輸入は継続しているが、最近になって、むしろ（その量は）より多くなっている。そしてその大半の送付先は、ガン・ワルン（Gang Waroeng）にある3つの華人企業となっている。綿製品の価格は現在、既に大きく下落した。多くの縞綿布（kain-kain loerik）もまた、輸入されている [Djawa Tengah 22 Maart 1932]。

このガン・ワルンとは地図1のBにある川沿いの通りで、現在でもなお、繊維製品を販売する商店が立ち並んでいる⁷⁾。また、この記事の1社にあたりと考えられるのが、表4の薛開禧公司（Sik Khay Hie & Co.）であった。同社はガン・ワルンに拠点を置き、日本製をはじめとする綿製品の輸入を行っていた⁸⁾。創始者は同社の商号にある福建省漳州出身の薛開禧（1851～1936）で、7歳の時に蘭印へ渡来したいわゆる福建系のトトック（totok, 新客）であった。渡航後の経歴は定かではないが、スマランでの開業後も故郷との関係を維持していたようで、例えば、同店を成功させた後、故郷に土地を購入し家建てている。しかし、帰国中の1883年にクラカタウ山大噴火の知らせを受け、スマランにいる家族の安否を危惧し、蘭印へ

戻った。その後は中国へ帰国することなくスマランで事業を続け、1936年4月26日、ウンガランにて没した⁹⁾。彼が日本製綿製品の輸入を開始した時期は分からないが、1930年代には既に、伊藤忠や東洋棉花等と取引を行っていた〔籠谷 2000〕。また、彼は大阪に出張所を設けて、綿製品を買い付けていた。さらに、東洋棉花上海支店との取引があり、いわゆる在華紡製の綿製品も輸入していたと考えられる〔DJB inv. 2971〕。そのため、同社の日本側業者との取引規模は、後述するようにかなり大きかった。

(c) 欧州系業者

日本製品の輸入に従事していた欧州系業者の数は、日系および華人系と比べて、相対的に多かった（表5）。これは、欧州系業者が1920年代末以降、日本製品の輸入に熱心になったことが起因しているといえる〔ポスト 1999〕。その中でも、日本からの直輸入の先駆的存在であったボルネオ・スマトラ貿易会社（通称、ボルスメイ¹⁰⁾）は、スマランにおいても綿製品をはじめとする多種多様な日本製品を輸入していた。また、後述するように、加藤商店が仕入れを行っていたオランダ系業者も、スマランで日本製品の輸入に従事していたことがわかる。

② スマラン・日本間取引額

これらの在スマラン輸入業者は、在日本業者（本店および支店を含む）とどの程度の取引規模を有していたのか。このことを知る手がかりとして、本章の対象よりも若干のちの時期になるが、1941年7月28日以降のスマランから日本への送金記録に着目したい（表6¹¹⁾）。

金融機関別の送金額では、最大の横浜正金銀行の985,218.9円に対して、台湾銀行は346,861.2円を占めた。これら二つの銀行は、東南アジアに進出した日系企業や商人にとって重要な金融機関であるとともに、華人の送金業務にも携わり、日本・蘭印間の貿易に重要な役割を果たした。特に、横浜正金銀行は東南アジア各地に支店を設け、日系企業のみならず、各地の華人やアジア系商人のアジア向け取引金融機関として機能していた〔葭原 1986〕。在日本業者への送金先では、大阪向（1,038,276円）が最も多かった。これは阪神地区が日本の対アジア貿易の中心地であり、かつ綿製品の主要な生産地域であったことと関連している。例えば、日本製綿製品の大手輸入業者のひとつであった江商スマラン支店から大阪の江商本店への送金額は、この時点ではスマラン・日本間送金で最も多く、次いで、第二位の伊藤忠による送金も主に大阪向であった。一方、第三位の三井物産の送金は、スマラン・東京間送金額のほぼ全て同社の本店・支店間で行われた。さらに、日本に本社を置く業者以外にも、大信洋行のようにジャワに本拠を構える業者の送金も確認できる。同社は、岡野繁蔵によって設立されたスラバヤに本拠を置く輸入商社であったが、1933年に千代田百貨店というデパートをバンドゥンおよびスラバヤに開いて小売業に参入し、蘭印における代表的な日系輸入・小売業

表5 在スマラン日本製品輸入業者（欧系）（1931年1月5日付）

Behn Meyer & Co. Borneo Sumatra Handel Mij. (Borsumij) Handelsvereniging Oost-Indie Linde Teves en Stokvis Hagemeyer & Co's Handel Mij. The Borneo Co., Ltd. Jacobson v/d Berg & Co. Handelsvereniging "Java" Reiss & Co. The Renlock Trading Co. Internationale Crediet & Handelsvereniging "Rotterdam" L. E. Tels & Co. B. & F. Steinhardt Sociata Commissionaria Orientale Geo. Wehry & Co.	一般輸入業者
Burt Myrtle & Co. Borneo Sumatra Handel Mij. (Borsumij)	綿・人絹製品
Handelsvennootschap v/h W. Biedermann Burt Myrtle & Co. G. Hoppenstedt N. V. Handel Mij. Kukenheim & Co. N. V. Handel Mij. v/h H. Jenne & Co. Handel Mij. Roelofs Harmsen Verwey & Co.	食料品
E. Dunlop & Co. N. V. Kegnault's Verffabriek Schnitzler & Co. Linde Teves en Stokvis Burns Philip & Co.	塗料・洗剤
Borneo Sumatra Handel Mij. W. Biedermann & Co. Behn Meyer & Co.	ガラス・陶器・エナメル製品
N. V. Leeuwen Apotheek N. V. Rathkap & Co. G. Gorkom & Co. Chemicalienhandel W. F. Vodegel W. Biedermann & Co.	医療機器，化学薬品
T. van Drop & Co. E. Dunlop & Co. Stoomdrukkerij C. A. Misset Ruy's Handel Vereniging voor Indie N. V. Pharmaceutische Import Mij. Helmig & Co. N. V. Handel Mij. Kukenheim & Co. Burt Myrtle & Co.	紙・文具品
N. V. Handel Industrie Mij. "Mestfabriek Java" Rouwenhorst Mulder & Co. N. V. Technische Handel Mij. Corn Kooy N. V. Pharmaceutische Import Mij. Helmig & Co. N. V. Meubelindustrie Aardriesse De Vries Robbe & Co. N. V. Verenigde Machinefabrieken De Croo & Braues Linde Teves en Stokvis	機械および機器，金属製品
N. V. Algemeene Handel Mij. N. V. Handel Mij. "Tropical"	自転車，部品および付属品
Borneo Sumatra Handel Mij. (Borsumij) Behn Meyer & Co. Handelsvereniging Oost-Indie	小間物，雑貨

出典：表3と同じ

オランダ領東インドにおける日本人小売商と世界恐慌（泉川）

表6 スマラン・日本間送金取引一覧（1941年7月28日以降）

送金元（スマラン）	送金先（日本）	送金先所在地	金額（円）	取扱銀行	計
日系					
伊藤忠	伊藤忠	大阪	102,148.00	横浜正金	258,244.60
			156,096.60	台湾銀行	
潮谷洋行	Soga & Co.	大阪	30,486.09	台湾銀行	34,361.03
	Soga & Co.	東京	1,633.42	台湾銀行	
	Siga & Co.	大阪	337.32	台湾銀行	
	Iasaki Glass Mfg.	東京	1,904.20	台湾銀行	
大信洋行	大信洋行	神戸	16,205.63	台湾銀行	17,495.63
	Matsura & CO.	大阪	1,290.00	横浜正金	
北辰洋行	森永製菓	大阪	408.00	台湾銀行	3,138.11
	Kishida Trading Co.	神戸	2,149.90	台湾銀行	
	Tukusei Yoko	東京	580.21	台湾銀行	
江商	江商	大阪	524,651.20	横浜正金	524,651.20
長町商店	S. Kotera & Co.	大阪	5,030.47	台湾銀行	5,030.47
三井物産	三井物産	東京	82,725.84	横浜正金	117,628.85
		名古屋	9,326.86	横浜正金	
		大阪	22,191.73	横浜正金	
		大連	1,852.04	横浜正金	
	東洋棉花	大阪	1,532.38	横浜正金	
Nisshin & Co.	Consolidated Paper Products Works	大阪	4,449.88	横浜正金	4,449.88
江藤商店	野田醤油	神戸	561.60	横浜正金	561.60
長尾洋行	Nagao & Co.	大阪	840.23	横浜正金	840.23
Nakanishi	The Yamoto Gumi	大阪	1,312.00	台湾銀行	1,312.00
浪速洋行	Kowa Shoji	神戸	31,404.33	台湾銀行	37,031.19
	Kowa Shoji	横浜	5,626.86	台湾銀行	
野村貿易	Tokio Trading Co.	東京	1,295.23	台湾銀行	25,382.63
	宮本商店	大阪	6,322.40	台湾銀行	
	パイロットペン	東京	17,765.00	横浜正金	
R. Eto & Co.	Osaka Printing Ink Co.	大阪	1,764.30	横浜正金	4,355.53
	Takisada & Co.	名古屋	2,358.48	横浜正金	
	S. Takeuchi & Co.	東京	232.75	横浜正金	
Neriki & Co.	Senda & Co.	神戸	289.29	台湾銀行	289.29
日盛洋行	Fujimoto & Co.	東京	792.33	台湾銀行	792.33
Olino	Saiwai & Co.	東京	1,538.03	横浜正金	1,538.03
Sasaki & Co.	T Sasaki & Co.	神戸	2,991.95	横浜正金	2,991.95
鈴木商店	Sagawa & Co.	神戸	457.03	横浜正金	2,475.14
	Tukusei Yoko	東京	2,018.11	台湾銀行	
ナカ商店	Yamada Shokai	大阪	1,233.00	台湾銀行	4,930.00
	Toko Boyeki Kaisha	大阪	3,697.00	台湾銀行	
Toko Kertas	第三紙業	大阪	6,162.55	横浜正金	6,162.55
Tohyama & Co.	Kishihashi Shoten	神戸	7,894.47	台湾銀行	7,894.47
東洋棉花	東洋棉花	大阪	43,370.94	横浜正金	43,441.47
			70.53	台湾銀行	

表6 スマラン・日本間送金取引一覧(1941年7月28日以降) 続き

送金元 (スマラン)	送金先 (日本)	送金先所在地	金額 (円)	取扱銀行	計
巴貿易	Kohnan Shokai	神戸	13,264.40	台湾銀行	13,264.40
U. Kusaka	Kinkwa Meriyasu	大阪	2,456.40	横浜正金	4,736.40
	南里貿易	神戸	2,280.00	横浜正金	
坪野商店	坪野商店	大阪	14,751.87	台湾銀行	15,325.91
	S. Takeuchi & Co.	東京	574.04	横浜正金	
小計					1,138,324.89

欧系

Java Pacific Corp	Kaishi Mercastile	神戸	3,816	横浜正金	4,568.34
	Yasuda & Co.	大阪	752.34	横浜正金	
Brandon Mesritz	三菱商事	東京	640	横浜正金	640.00
Deli-Atjeh	三井物産	東京	3,222.24	横浜正金	3,222.24
Guntzel & Schuhmacher	三井物産	東京	8,461.96	横浜正金	8,461.96
小計					16,892.54

華人

T. B. Tan	Saiwai & Co.	東京	1,132.08	横浜正金	1,132.08
T. W. Tan	Saiwai & Co.	東京	2,239.38	横浜正金	2,239.38
Khoen Djoe Hin	Matsura & CO.	大阪	2,530	横浜正金	2,530.00
Hing Hwat	東洋棉花	大阪	23,716.4	横浜正金	29,211.50
		名古屋	5,495.1	横浜正金	
Hong Pho & Co.	加藤物産会社	神戸	26,325	台湾銀行	26,325.00
Hwa Hong Tay	Wah Tung & Co.	神戸	9,550	横浜正金	9,550.00
Sik Khay Hie	東洋棉花	大阪	71,752.15	横浜正金	71,752.15
Swie Mo	Okamoto Dyestuff Co.	大阪	8,390	横浜正金	8,390.00
Tan King Hin	山田商会	大阪	532.5	台湾銀行	532.50
Tay Tjhwon	Tay Tek & Co.	神戸	15,200	台湾銀行	15,200.00
小計					166,862.61

出典：DJB inv. 2971 より作成

者となった。

次に取引額の規模について、上位10社の傾向を見ていきたい(表7)。注目すべきは、綿製品関係の輸入業者が上位5位までを占めたことである。先述の薛開禧を除くと、これらの5社全ては、綿製品関係の輸入を行う日系業者であった。6位以下では、Hing Hwat 以外は雑貨類を輸入する業者であった。これらの雑貨輸入業者は全て現地設立の業者であると同時に、加藤商店の仕入先でもあった。

以上から、1930年代初頭には日系企業のみならず、オランダ系や華人系、インド系などの業者によって、日本製品の輸入が行われていた。特に、綿製品輸入は、華人街に拠点をおく華人業者によってかなりの規模で行われていた。また、現地設立の日本人商店の中から輸入業に参入する者もあり、スマランでの雑貨輸入は、大信洋行や野村貿易などの現地設立の日系業者

表7 在スマラン対日送金額上位10社（1941年7月28日以降）単位：円

順位	業者名	住 所	総 額	取引相手
①	江商	Hoogendorp Straat 10	524,651.2	江商
②	伊藤忠	Heeren Straat 25	258,244.6	伊藤忠
③	三井物産	Kerk Straat 18	117,628.8	三井物産 東洋棉花
④	Sik Khay Hie（薛開禧）	Gang Waroeng 76	71,752.1	東洋棉花
⑤	東洋棉花	Kerk Straat 25	43,441.4	東洋棉花
6	浪速洋行	Blakangkebon 12	37,031.1	Kowa Shoji
7	潮谷洋行	Petoendoengan 80-82	34,361.0	Soga & Co., Siga & Co., Iasaki Glass Mfg.
⑧	Hing Hwat		29,211.5	東洋棉花
9	Hong Pho & Co.		26,325.0	加藤物産会社
10	野村貿易	Van den Berg	25,382.6	Tokio Trading Co., 宮本商店, パイロットペン

○は綿製品を輸入している業者。

出典：表6より作成

によって担われていた。

第2章 加藤商店の設立と美術工芸品販売

本章では、加藤商店の設立経緯を概観し、1930年代初頭まで同店の主力商品であったヨーロッパ人向け日本製美術工芸品の販売や仕入れについて検討する。

1. 加藤商店設立までの経緯

加藤自身が記した文章によると、彼がジャワへ渡航するきっかけとなったのは、東京市富士見町教会の植村正久牧師の紹介による小川利八郎との出会いであった¹²⁾ [加藤 1978: 45]。この小川は当初、画家を志していたが、転じて姉とともにスマランにおいて小川洋行を設立し、ジャワ各地に支店を開設するなど、販売網の拡大に成功した人物である。小川もまた、堤林数衛と並んで、現地日本人の成功者の代表的存在とされる人物であった [矢野 1975; 1978]。加藤は小川の勧めに応じて、必要な資金を前借し、スマランへ渡航した。当初はジャワの各地で行商する予定であったが、チフスに罹ったため、スマランで店内事務を担当することとなった。そこで6年間勤めたのち、ボジョン街にあるホテル・パビリオンの向かいに自らの店を開店した [加藤前掲]。前節で述べたように、ここはヨーロッパ人が多く生活する地区であったことから、加藤商店はオランダ人向けの美術雑貨を販売し始めた。

さらに、加藤は既に1930年代において日本内外で一定の評価を得ていたようである。例えば、先述の南洋協会は商業実習生の派遣先候補としてその名前を挙げ、実際に加藤は、1937年に5人の実習生を受け入れた¹³⁾ [「邦人青年小売商の南洋移住開業奨励に関する献議書」付表『帝國対外経済発展策関係雑件』(E. 1-1-0); 『加藤日記』1937]。

また、彼はキリスト教を篤く信仰しており、聖書の研究を熱心に行っていたことが知られていた [石居 1978: 26]。このような信仰を通じて、同じくキリスト教徒であった大友信太郎等との間に信頼関係を築いていった。

加藤商店の規模について、1934 年時点での資本金は 16,000 ギルダーであった。外務省通商局により発行された『海外日本実業者ノ調査』によると、パタヴィア領事館管区およびスラバヤ領事館管区において「小売」「商店」に分類された業者（兼業含む）は、1931 年時点で総数 256 軒、その資本金額の平均は 14,000 ギルダーであった。このことから、加藤商店の資本金はそれを若干上回るものの、少なくとも大規模ではない、中小規模の日本人商店といえる。

2. 蘭印における美術工芸品の販売

本稿冒頭でも述べたが、1910 年代の日本人商店にとって主力商品のひとつであった美術工芸品の取引は、19 世紀後半に始まった日本からの外国輸出の本格化の流れを汲む。当時、欧米各地で開催された博覧会への出品を通じて、いわゆる「ジャポネスク（日本趣味）」が高まり、日本の美術工芸品への関心が高まった [吉見 1992: 108-114]。これを受けて、明治政府は殖産興業化の一環として内務省の主導のもと、美術工芸品生産を組織化し、輸出を促進しようとした結果、製造業者から輸出業者までの流通網が整備された [佐藤 1995]。

蘭印への美術工芸品輸入は、20 世紀初頭には横浜などの開港地に拠点を持つインド系商人により行われていた。彼らはいわゆる「ハネ物」や不良品を輸出し、蘭印では、廉価ではあるが品質の劣る商品を販売した [外務省通商局 1914: 437-438]。これに対して日本国内の業者は、良質な製品を輸出することで新たな顧客層を開拓することを試みた。その際、彼らが利用したのが、1914 年にスマランで開催された植民地博覧会であった。この博覧会は、在パタヴィア総領事であった浮田郷次および大阪博覧会協会が主導し、先述の南洋商会の堤林數衛と郭河東会社の郭春秋の協力により開催された。その主な目的は、日本国内の製造業者とジャワ内の日本人商人との連携を模索することであった [河西 2012: 第 1 章]。そこでは多くの日本製品が出品され、その中には、ヨーロッパ人向け商品として、九谷焼や薩摩焼、漆器類といった美術工芸品も含まれた [外務省通商局 1914: 438-442]。その結果、日本国内の業者はこの博覧会を通じて、在留日本人と関係を構築するとともに、より良質な美術工芸品を紹介することで、主に在蘭印のヨーロッパの間に新たな需要を喚起した。実際、蘭印では世界恐慌の影響が深刻であった 1930 年代でも、日本製美術工芸品の主な購入者はヨーロッパ人であった¹⁴⁾。

もっとも、博覧会の開催時期が加藤商店の開店時期とほぼ重なっているものの、これが同商店による美術工芸品販売の直接的契機になったかどうかは定かではない。しかし、博覧会を通

じて日本製美術工芸品の需要が喚起されたことは、同商店に対する顧客層の形成を準備するきっかけとなった可能性は指摘できよう。

3. 加藤商店による美術工芸品仕入

加藤商店による美術工芸品の仕入れ先は、大阪の日南商会、神戸の松屋商店に加え、東京の倉持商店、国際貿易、溝川商店そして山本商店であった。日南商会からは高岡漆器や鼈甲製品、玩具類を仕入れ、山本商店からの仕入商品は、「サツマ」すなわち薩摩焼や七宝が中心であった（表8、表9）。一方、溝川商店との取引では、文具品からガラス製品などの多種多様な商品を仕入れていた。また、仕入品一覧に、「見本的」と記された商品とあることから、まず見本を導入して販売品の種類を増やそうとしていたことが窺われる（表10）。さらに同一の品を複数仕入れていたことは、工芸品の多くがいわゆる規格品であったことを示している。

美術工芸品の仕入れは、加藤自身が直接帰国し、品質確認をすることで行われた。支払いに

表8 日南商会からの Invoice（神戸からスマランへ）1933年3月29日スマラン到着

貨物番号	数量	品 目	単 価	金 額
238	10 個	高岡八五丸鯛盆	0.56	5.60
	4 個	高岡尺0丸鯛盆	1.00	4.00
	10 個	高岡尺一丸鯛盆	1.00	12.00
	8 個	高岡尺一丸金魚盆	1.20	9.60
	4 個	高岡尺一丸大黒盆	1.20	4.80
	6 個	長盆尺三長鼈甲塗花鳥三種	0.58	3.48
	4 個	高岡菓子器六寸丸排形	2.40	9.60
	10 個	インクスタンド銀貝画付	1.00	10.00
	3 組	サラダセット高岡三種取合	3.50	10.50
	1 組	スモーキングセットテーブル朱亀		4.90
	1 組	スモーキングセットテーブル黒金魚		4.90
	1 組	スモーキングセットテーブル朱象		4.90
	1 組	スモーキングセットテーブル几々		4.90
	2 個	蓑箱小型盆付朱画付	1.15	2.30
	2 個	ランプ台六五菊牡丹	1.50	3.00
	20 箱	No.5 宮島鳥居ゴング豆	0.55	11.0
		外函代		3.20
246	42 打	王子一号敷島三寸皮スリッパ 5/9	1.90	79.80
	9 打	王子一号敷島三寸皮スリッパ 2/4	1.70	15.30
252	150 打	木製 YoYo 色付	0.40	60.50
253	2 打	八音シロホン	2.80	5.60
	1 打	十六音シロホン	5.70	5.70
	6 打	バット形連菱	0.67	4.02
合計金額（円）				279.6

出典：『加藤日記 貿易メモ』より作成

表9 山本源山商店商品明細表（1929年1月6日）

番号	数量	商品名	単価	金額
337	1	サツマ八寸井菊結		50
338	1	サツマ八寸井楼閣山水		50
339	1	サツマ八寸井花鳥		19
340	1	サツマ七寸井菊結		30
341	1	サツマ六寸井花鳥		12
342	1	サツマ五寸井花鳥		6
343	7	サツマ四寸井花鳥	2.8	19.6
344	1	サツマ三寸井山水		1.8
345	2	サツマ四寸花生、花鳥	3.5	7
346	1	サツマ二寸香合、楓		1
347	1	七宝赤スケ三寸花生		5
348	1	七宝赤スケ四寸箱		18
349	1	京七宝三寸小箱		14
350	1	象嵌角形煙草入		4
351	1	象嵌白粉入 大		2.6
352	1	象嵌白粉入 中		2.4
353	1	象嵌白粉入 小		2.3
354	4	象嵌メニースタンド 菱形	1	4
355	2	象嵌新形マッチ入	2	4
356	1	サツマ六人具		25
			合計金額（円）	277.70

出典：『加藤日記 貿易メモ』より作成

際しては、台湾銀行や横浜正金銀行を通じて、代金が電送されるケースもあった。そのため、銀行を介した手形による支払いが行われており、次節で検討する日用品の仕入とは異なっていた（表11～13）。

美術工芸品は、主に贈答用として販売されたため、商品回転率は低かった。加藤商店の場合も同様に、販売のピークは年に1、2回程度であったことから、限られた時期にのみ、仕入れが行われた。

オランダ領東インドにおける日本人小売商と世界恐慌（泉川）

表 10 溝川商店注文表（1933 年 8 月）

数 量	品 目
10	Gang 宮嶋鳥居形
1	ローソク立竈朱、黒絵付
10	灰皿総黒日向葵模様
10	灰皿黒内金給付
1	コクテルグラス
2	コクテルグラス用盆
10	Nut Set 総朱絵付
3	Berry Set 総朱日向葵模様
5	コップ皿二寸尺分袋形 黒内金無地
5	吸取器総朱絵付
5	吸取器総黒絵付
見本的	小型サラダボール盆なし 総金、総朱、総内金、黒内金
見本的	サラダボール大盆付 総朱及総黒日向葵模様
5	コースターセット 総朱絵付
10	名刺白
10	名刺コロタイプ印刷
10	レターペーパー桐箱入
50	レターペーパーコロタイプ金蒔絵等
見本的	手編器 二本連ぎ（130 目？）
見本的	軽便三脚椅子
見本的	毛布
見本的	ランプスタンド
適宜	親子ランプ
適宜	自動点滅器
適宜	ハーモニカ
適宜	反物
適宜	反物 彩モス
適宜	反物 本モス
見本的	婦人エナメル Band
見本的	服カケ（見本持参）
見本的	引手口金付 婦人タンス
見本的	引手口金付 払入
見本的	首飾り グラス製 その他
20	ダマレン煙草入 安物
20	ダマレン カフス釦
10	ダマレン カフス釦 四個組
30	ダマレン ブローチ 数種
見本的	アンチ製品
見本的	ライター付蓑 Set 蓑 Set 等

出典：『加藤日記 貿易メモ』より作成

表 11 加藤商店における現金仕入の推移（単位：ギルダー，太文字：支払手形）

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
倉持商店	11.5							11.5
日南商会						302.12		302.12
溝川商店	2.7							2.7
小 計	14.2					302.12		316.32

出典：『加藤日記 貿易メモ』より作成

表 12 加藤商店における信用仕入の推移（単位：ギルダー，太文字：支払手形）

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
倉持商店	75.83							75.83
日南商会				91.37	242.32		371.28	704.97
日南商会& 潮谷洋行						212.00		212.00
日南洋行		53.80						53.80
溝川商店	136.38	2.1		631.39	104.44		142.38	1,016.7
山本商店			2.81					2.81
小 計	212.21	55.96	2.81	722.76	346.76	212.00	513.66	2,066.16

出典：『加藤日記 貿易メモ』より作成

表 13 加藤商店における普通仕入の推移（単位：ギルダー，太文字：支払手形）

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
日東洋行		160.31					172.26	332.57
国際貿易					439.95	211.75		651.70
日南商会			756.36	644.58	783.76		855.56	3,040.26
松屋商店							371.93	371.93
溝川商店		1,467.38	238.26	455.78	796.52	1,033.59	1,165.82	5,157.35
山本商店						864.18		864.18
倉持商店	254.54				323.27	232.44		810.25
小 計	254.54	1,627.69	994.62	1,100.36	2,343.50	2,341.96	2,565.57	11,228.24

出典：『加藤日記 貿易メモ』より作成

第 3 章 加藤商店と不況の影響

1. 中部ジャワにおける不況の影響と日本製雑貨

1929 年に発生した世界恐慌は、加藤商店の経営にも大きな影響を与えた。同商店のケースを検討する前に、1930 年代初頭におけるスマラン市を含む中部ジャワ地域への不況の影響と同時期における日本製品の取引を概観したい。

世界恐慌による砂糖をはじめとする輸出品の価格下落は、その供給地であるスマランの周辺や後背地に甚大な影響を与えた。農企業は砂糖をはじめとする製品の生産を停止もしくは削減する必要に迫られた結果、人員整理が行われ、現地人のみならずヨーロッパ人の間にも多く

の失業者が出た。彼らに残された選択肢は、生活水準を下げるか、もしくは新たな雇用機会を求めて、スマラン市に移動することであった。その結果、前掲表 1 にあるように、1931 年から 32 年にかけて、市内人口が増加した [Verslag NHM Semarang, 1933]。

その一方で、不況はかねてから価格が下落していた日本製品への需要を喚起し、中部ジャワでもオランダ系業者を含む新たな業者が日本製品を輸入するようになった [Verslag NHM Semarang, 1932]。こうした日本製品に対する需要の高まりを受けて、1930 年代初頭には自国製品を販売する日本人商店の開店が相次いだ。

ただし、この日本人商店の増加は結果として、一過性のものに過ぎなかった。この事態について、1934 年のオランダ貿易会社 (Nederlansch Handels Maatschappij, NHM) のスマラン支店年報は、以下のように記している。

組織的な方法で行われた中部ジャワ全域にわたる日本人百貨店 (warenhuis) の設立のスピードが 1934 年には落ちてきたのみならず、日本人百貨店による取引規模はかなり減退した、という事実は非常に衝撃的であった。日本人商店の支払能力は (取引規模と) 同様に減退したため、日本人小売業による国内市場への浸透は、一時的に失敗したと見さなければならぬだろう。現在でも維持されている日本人商店は、1932 年から 34 年にかけての組織的な浸透よりも前に設立された商店のみである [Verslag NHM Semarang, 1934, 下線は引用者による]。

さらに、翌 35 年の年報には、以下のように記されている。

前年の報告書 (引用者註—上記引用) で触れた日本人小売業 (既存の華人商店と競争している百貨店や商店の開業) は、本年 (引用者註—1935 年) もまた、商店数をそれほど増加させなかった。何軒かの有名な百貨店は売り上げを伸ばす一方で、いくつかの小規模なビジネスは破産の結果、廃業しなければならなかった。リスク軽減の観点から、大規模な日系輸入業者たちはより一層、小売業者と消費者との間の繋がりを以前からの華人商人たちにゆだねる傾向にあるようだ [Verslag NHM Semarang, 1935, 下線は引用者による]。

このように、日本人商店の新規開設による小売分野への参入は、少なくとも中部ジャワでは、必ずしも成功したとはいえず、新規参入業者は早くも 30 年代半ばまでには撤退を余儀なくされたことがわかる。さらに、日系輸入業者が 30 年代以前から取引を行ってきた華人との関係に依拠するようになったことから、日本人による輸入から小売に至る日本製品の流通把握は、少なくとも中部ジャワ全体では一時的な現象であったといえる。

さらに、非常に興味深い点は、先述の1934年の報告書が加藤商店のような30年代初頭以前に設立された日本人商店のみが活動を維持できたと述べていることである。これと同様のケースは、蘭印全体でも見られた。例えば、1936年に関する『東インド報告』は、以下のように記している。

既に長年存在する日本人商店は同じ水準で商売を続けている。彼らは主に、休暇でヨーロッパへ帰国するオランダ人官吏や特別な機会のために珍しい物や奢侈品を購入する者を顧客としている。

雨後の筍のように増加した類の日本人商店は、人々が（中略）やがてはより良質なものを好み、そのためにより多くのお金をかけることを望むようになった事実直面している。そしてそのことは、（引用者註—ヨーロッパ製品を扱ってきた）ヨーロッパ人や華人の商店にとって有利となっている [I. V., 1936: 175]。

このように、蘭印経済が回復傾向を示し始めた1936年頃になると、顧客の志向もまた、価格志向から品質志向へと転換した。それは同時に、廉価な日本製品のみを販売する新規参入業者に困難をもたらした。その一方で、この変化は、加藤商店のように従来からヨーロッパ人向け美術雑貨品を扱ってきた商店にとってむしろ有利に作用したと考えられる。

2. 加藤商店の不況対策

加藤商店は先述の新規参入の日本人商店とは異なり、1930年代後半においても経営を維持していたが、それは不況を克服することで初めて可能となった。そのため、以下では、1930年代初頭に行った同商店による不況克服策を検討する。

1932年、加藤商店は不況の影響により、売り上げを大きく減らしていた。例えば、1929年において4,763.21ギルダーであった同商店の純利益は、32年に1,464.33ギルダーにまで減少した[『加藤日記』1933年]。これは、先述のように、不況によるヨーロッパ人階層における収入の減少によって、加藤商店の主力商品であった美術工芸品の販売が停滞したことによる。そのため、同商店は、対策を模索した結果、新たな商品を販売することにした¹⁵⁾。以下ではその経緯を詳細に見ていくこととする。

例えば、1932年4月21日に加藤商店店員の本永から帰国中の加藤に宛てた書簡は、以下のように記している。

…今月は多少本国帰への客があること、思つて居りましたが実際は意外にも今日まで帰国者としては皆無であり従つて売上の方に随分関係して来て居ります。真当に最近に至

り高級品の動きは少なくなりました。（中略）今迄品質本位で買つて居た客も値段本位に代つて来て只安いものと云ふ傾向があります〔『加藤商店 関係書簡』1932年4月21日〕。

ヨーロッパ人は帰国する際の土産物として美術工芸品を購入するのが一般的であったが、不況の結果、帰国者が少なくなり売り上げが減少した。さらに顧客の志向が品質志向から価格志向へと変化したことも売上減少の要因の一つとなった。このような状況に対して、本永は以下のような対応策を採った。

主要商品とする高級品の動きが最近非常に悪いので他に何とか適当なものをと考へて居り過日影山様（引用者註一影山研三）、大友様（引用者註一大友信太郎）の来られた時にも色々話を聞き一方通行する人々をも加へて市価等を研究の結果、子供帽子 babij から少女（引用者註一向け）迄、新しく販売することに致しました。先月潮谷（引用者註一潮谷洋行）の萩原氏から特に相談もあり（最近の潮谷はシャツよりも子供帽の方が主要品となつて居ります）色々便宜を計る事で市内でウンと力を入れてもらい度いなどと云つて居られました〔同上〕。

この影山研三および大友信太郎は、ともに売薬等の行商を経て、1910年代に店舗を構えた日本人小売業者の代表的な人物であった。影山はプカロンガン、大友はトゥガルというジャワ北海岸の地方都市をそれぞれ拠点としていたため、地方の事情に精通していた。さらに影山は加藤と同じ小川洋行出身者であり、大友は先述のように信仰を介して加藤との関係を有し、商品仕入れのためにスマランを訪れた際には、加藤宅に逗留する仲であった。このような個人的なつながりを通じて得た情報に加えて、顧客からの聞き取り等によって市況を探った結果、加藤商店は子供向け帽子を販売することを決定した。その仕入業者は現地設立の潮谷洋行であった。既に同年3月の時点で潮谷洋行からの申し出があったこと、さらに初回の仕入れに際して、「普通の卸値よりも特に勉強し更らに第一回仕入分は二ヶ月でも三ヶ月でも支払へを延期し而も現金普の5%引もしてもらひました」〔同上〕とあり、潮谷洋行が加藤商店側に有利な条件を提示してきたことも帽子販売開始のひとつの契機となった。この新規商品の売行きについて、1932年5月2日の本永が加藤宛に送った書簡は以下のように記している。

少女帽類が比較的他に比して好成績であるのは Choya（引用者註一潮谷洋行）との好条件もあるがスマランでは他店に余り販売して居らぬこと、位置がボヂョン街であり欧品との比較値段等又古いストック品による値段の均等等を考へる要なく全部が新しい品新しい値段のため他店より格安に客の手に入るため好評であるものと思います。glas 品陶磁器共

に帽子も今後まだまだ売れ行き良好に行くものと思料して居ります。従つて追加商品補充品のため今月も島内仕入（引用者註—ジャワ島内での仕入）が相当額に上るかも知れません。が此の点は御了解のほどを願ひます。[『加藤日記 関係書簡』1932年5月2日]

すなわち、新商品であるため在庫品との価格調整が不要であったこと、そしてその結果、ボジョン街では他店よりも低価格で販売できたことが顧客の関心を引いた。また、帽子とともにガラス製品や陶磁器なども売行きが良かったことがわかる¹⁶⁾。

帽子販売を通じて、加藤商店は不況の影響で減少していた顧客数の回復のみならず、新たな顧客層の開拓に成功した。1933年5月時点での同商店の顧客について、以下のように述べられている。

今日までは一日の中に僅か二、三の人のみでその他は（来客に於いては）至つて閑散でありましたが最近にてはその正反対の現象を表して居ります。今日まで一度も店に来たことのない様な人も相当に来て居りまとまつた売上のない代り小額宛多数の人によつてそれを求めつ、あり従来のお店居に比して可成り多忙なる毎日であります [同上、下線は引用者による]。

さらに、翌6月の書簡は、日用品販売の状況を以下のように伝えている。

又近頃の顧客は只一流のみでなく中流が重でありますから例年の如きとまではないと思ひます。一方今迄高い店であり日用品は何もないもの、如く思つて居た客もやつと日用品のあることが解つて来た様に思はれます。従つて今後も適宜必要と思ふ品は適当に取り入れる考へで居りますから此の点は時代想として悪しからず御了案を御願ひ致します [同上、下線は引用者による]。

新たに開始した日用品販売は、「加藤商店＝高級品店」という顧客のイメージを転換させた。その結果、日用品から美術工芸品を揃えた商店として経営するために、活発な商品仕入が行われた。さらに10月の書簡には、以下のように述べられている。

商品仕入は合計2079盾と云ふ今迄の約二倍以上の仕入れになつて居ります（内地より794.40）勿論新しく日用品その他を仕入れたためであります。加へるに内地よりの約800が加算されて居り真当に此も御出店以来のレコードであります [『加藤日記 関係書簡』1932年10月5日]。

このような商品の多様化は、同商店の顧客数の増加をもたらした。例えば、翌33年3月には以下のように報告されている。

凡ての日用品が一通り揃つて一般の来客に対し余り不足もなく比較的安価で売るため可成り好評の様で今後益々客数は増して行くものと思はれます。新しき品が入へり或人がそれ買つて帰つたとすれば必ずその人がその品物に対し友人達に自慢し Toko Kato（引用者註—加藤商店）で売つて居る話をし知らず客が好き宣伝を勤めて呉れます〔『加藤日記 関係書簡』1933年3月20日〕。

このように、1933年初めには幅広い顧客層への対応が可能となった結果、いわば「客が客を呼ぶ」ことで顧客層が更に拡大した。同時にこのことは、同商店の経営状態の回復につながった。例えば、表14にあるように、先述の1932年における純利益1,464.33ギルダーに対して、34年には4,015.86ギルダーを示し、1929年の水準にまで純利益は回復した。さらに1936年には資本金の増額を行うに至った。これは、中部ジャワでの新規開業者が撤退し始めた1934年以降、そして景気回復によって顧客の志向が品質重視へと変化した30年代後半以降も、同商店が安定した経営を行っていたことを示している。

表14 加藤商店収益表（会計年度1934年～1937年 単位：ギルダー）

	1934年	1935年	1936年	1937年
資本金	16,000.00	16,000.00	18,000.00	18,000.00
商品仕入関係				
商品繰越金	19,350.63	23,042.38	23,052.54	20,001.21
本期仕入高	52,841.38	56,175.95	37,046.87	43,933.60
合 計 (a)	72,192.01	79,218.33	60,099.41	43,933.60
商品販売				
本期販売高	64,618.81	73,262.93	57,886.43	56,926.05
決算棚卸高	23,042.38	23,052.54	20,001.21	23,234.93
合 計 (b)	87,661.19	96,315.47	77,887.64	80,160.98
商品販売による利益 (b)-(a)	15,469.18	17,097.14	17,788.23	16,226.17
損支出				
営業費	9,146.28	9,009.81	11,462.13	9,729.03
雑損	2,315.08	2,143.70	1,659.79	2,106.39
合 計	11,461.36	11,153.51	13,121.92	11,835.20
純利益（商品販売による利益－損支出）	4,015.86	6,001.84	4,670.64	4,390.75
販売高に対する利益	24.00%	23.33%	30.70%	28.40%
販売高に対する支出	17.70%	15.20%	22.60%	20.80%
売上げに対する純利益率	6.23%	8.18%	8.01%	7.70%
資本金に対する純利益率	25.00%	37.50%	25.90%	24.30%

表註：各年、2月1日始まり翌年の1月末日締め
出典：『加藤日記』1939年より作成

すなわち、加藤商店は新たに日用品を販売することで、恐慌の影響を克服することができた。この対策は美術工芸品を販売していた他の商店でも見られたため、「大正期の美術高級品時代」の商店に広く採用された方法であったと言える¹⁷⁾。ただし、加藤商店の場合、顧客層はあくまでヨーロッパ人であって、現地住民向けの商品の販売は行っていなかった¹⁸⁾。また、販売していた日用品は、後に述べるように、主に女性向けであったため、新たに獲得した顧客層は中流階層のヨーロッパ人女性であったと考えられる。

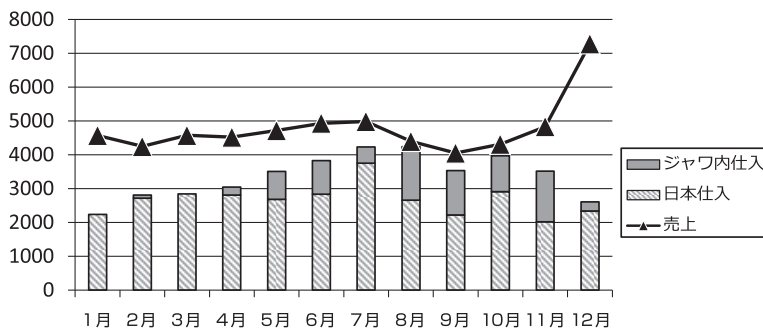
3. 加藤商店の仕入活動

加藤商店の不況克服は、直接的には新規商品の販売とその成功に依るものだが、そのことを可能としたのは、同商店が有する多様な仕入れ先の存在であった。ここでは、加藤商店の仕入活動に焦点を当てる。その際、まず同商店の売上動向を検討した後、仕入時期について概観する。そしてジャワ内での仕入れ先を、日本人、ヨーロッパ人、華人、その他のグループに分類し、彼らの扱う取引商品を検討する。

① 売上・仕入の動向

図1は、加藤商店の1936/37年の平均仕入額および平均売上額の月別推移を示したものである。まず、年間では12月の売上が最も多かったことがわかる。これは、オランダ人にとって最も重要な祝祭日である12月のセント・ニコラス祭のためのプレゼントを購入していたことによる¹⁹⁾。仕入額は1月、2月、12月が少なく、7月から9月にかけて増加を示していた。この傾向は主に日本からの仕入動向と連動していた。

日本からの仕入（日本仕入）の場合、8月もしくは9月がそのピークとなっているが、この時期の仕入は12月にあるセント・ニコラス祭向けの販売を目的としていた²⁰⁾。例えば、1937年、加藤は9月2日に東京の松屋商店でセント・ニコラス祭向けの商品を注文し、同年11月24日にスマランの店に届いたとあり、日本からの注文品がジャワへ到着するのに約3ヶ月を



出典：『加藤日記』1939年より作成

図1 加藤商店仕入・売上推移（1936/37年平均 単位ギルダー）

要することがわかる〔『加藤日記』1937年9月2日；11月24日〕²¹⁾。

一方、ジャワ内での仕入（ジャワ内仕入）は、若干の変動はあるものの、年間を通じて一定額の仕入れが行われていた。主な取扱商品は、先述の帽子などの日用品であったため、日本仕入に見られるような時期による仕入額の変化に乏しかった。

日本仕入とジャワ内仕入の金額を比較した場合、常に後者が前者を上回っている。このことは、先述の1932年から33年に日用品販売を開始した結果、在ジャワ業者との取引が活発化し、継続したことを意味している。それでは、加藤商店がジャワ内仕入において、どの業者からどのような商品を仕入れていたのか。以下では、日用品販売が軌道に乗った1932年から33年の時期を対象に検討する。

② ジャワ内仕入の実態

表15は、加藤商店のジャワ内での取引相手および仕入方法ごとの仕入額を示したものである。全体として、日系業者からの仕入が多く、次いで欧系業者となっている。華人系との取引は、両者に比べて少ない。

加藤商店は、仕入方法を現金仕入、普通仕入、信用仕入の3つに分類している。この分類基準は、残念ながら明示されていないが、恐らく、決済期間の長短による違いに基づいていたと考えられる。すなわち、現金仕入はその場で支払うため、決済期間が最も短く、決済期間が最も長いのが信用仕入であったといえる。先述の日本国内の業者との取引とは異なり、ジャワ内仕入では普通仕入、次いで現金仕入が多く、信用仕入が少なかった。

以下では、(a) 日系業者、(b) 欧系業者、(c) 華人系業者、そして (d) その他、の4グループの業者と仕入商品との関係を見ていきたい。

(a) 日系業者

加藤商店の日系仕入先は総じて、前節表7で見たようなスマランに拠点を置く業者が中心であった（表16、および第1章参照）。先述の支払分類ごとに業者を概観すると以下ようになる。まず、現金仕入では、潮谷洋行との取引が継続的かつ金額も現金仕入れの中で最も多かった。同社から仕入れた商品は、先述の帽子の他にタオルやシャツ、毛布に加え、ガラス製品などの

表15 加藤商店のジャワ内仕入におけるグループ別内訳
(1932.8.1933.2-7) 単位：ギルダ

	現金仕入	普通仕入	信用仕入	総計
a. 日系	2,672.9	7,487.7	360.1	10,520.8
b. 欧系	1,453.4	4,508.0	461.0	6,422.5
c. 華人系	56.3	1,983.1	22.1	2,061.5
d. その他	1,333.4	0.0	0.0	1,333.4
計	5,516.1	13,978.9	843.3	20,338.4

出典：『加藤日記 貿易メモ』より作成。

人 文 学 報

表 16 加藤商店における日系業者からのジャワ内仕入の内訳（単位：ギルダー：太文字は手形仕入）

現金仕入

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
大信洋行					39.00	140.60		179.60
高雄洋行					12.00			12.00
潮谷洋行	235.57	191.98	209.05	248.92	422.30	370.21	273.72	1,951.75
中西商店		8.00						8.00
南海洋行					6.25			6.25
南光商会			51.40					51.40
日盛洋行					18.75			18.75
野村貿易	14.15						151.80	165.95
福本洋行						14.00		14.00
丸福洋行		20.37		15.76			79.43	115.56
三井物産	50.75							50.75
三輪商会							3.90	3.90
川崎兄弟商会							16.25	16.25
ヨコ商店						59.10		59.10
R. Eto		3.15		5.94		9.10	1.50	19.69

普通仕入

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
鹿島洋行					59.98			59.98
大信洋行	90.44	234.00	197.74	164.32	103.71	484.90	334.70	1,609.81
潮谷商会	195.63		286.45			247.52		729.60
野村貿易	211.70	101.81	117.95	56.51	111.73	133.85		733.55
北辰洋行	125.88	77.99	150.48	177.68	207.56	114.32	57.25	911.16
三井物産	5.00	115.00		97.25	124.00	15.00	99.15	455.40
長町商店	17.00	6.25	8.00	12.00	16.55			59.75
ヨコ商店		79.00		63.20	148.55	73.12	58.76	422.63
SGK 商会	34.20			55.85	16.80			106.85
綿屋洋行	89.69	78.48	193.04	56.91	191.94	361.13	314.88	1,286.07
Kusaka		110.50						110.50
Shimasahei		92.00	199.90	122.80	87.55	157.87	275.55	935.67
Yano		66.80						66.80

信用仕入

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
鹿島洋行						2.50		2.50
大信洋行		3.25						3.25
潮谷洋行						383.27		383.27
ヨコ商店			13.50					13.50
綿屋洋行		1.34				5.20		6.54
北辰洋行			52.00					52.00

出典：表 15 と同じ

主に日本製品であった。潮谷洋行は、大阪に拠点を持ち蝶矢シャツを販売する潮谷商会のスマラン支店が前身であった。1920年不況のため、翌年21年にジャワの支店が閉鎖された際に、潮谷洋行として独立し、新たに輸入・卸売業に参入した〔萩原 1978〕。

普通仕入では、大信洋行からの仕入額が最も多く、次いで綿屋洋行、島佐平（島佐）商店等となっている。これらの業者からの仕入商品は、茶器セットやタオルであった（表17）。仕入先の中には特定商品の輸入に特化した業者も見られる。例えば、野村貿易は中部ジャワにおけるパイロット製ペンの販売特約店であり、SGK 商会は名古屋に本拠を置く瀬栄合名会社の販売店として名古屋製陶磁器を輸入した。

この時期の加藤商店は多種多様な商品を揃えるために、これまで取引の無かった業者からの仕入れを開始した。そのひとつが、パタヴィアやスラバヤで電気製品を扱っていた鹿島洋行であった〔『加藤商店 関係書簡』1933年6月19日〕。このように、加藤商店は、主に在ジャワ日本人業者との取引関係を拡大し、衣類から電気製品に至る多種多様な商品の仕入れを行った。それでもなお、同商店の主な顧客はあくまでもヨーロッパ人であった。

（b）欧系業者

現金仕入ではハーヘマイヤー（Hagemijer）との取引が最も多い（表18）。同社は1900年にスラバヤで設立された輸入業者で、経営者はハーヘマイヤー兄弟であった。設立当初は主にヨーロッパ製品を輸入していたが、のちに日本製品の輸入にも着手した〔Jonker en Sluyterman 2000: 146-148〕。同社の主な顧客は華人であったが、1910年代頃から日本人との取引を始めた²²⁾。加藤商店は、同社からトイレットペーパーのような日用品を仕入れていた（表17）。

加藤商店は業績が回復し始めた1933年ころから、それまで取引のなかったヨーロッパ系業者から新規に仕入れを行うようになった。例えば、同商店は、1933年6月にスラバヤに拠点を置くアテモ（A. T. E. M. O. C; algemeen textiel & mode centrale）との取引を開始した。この業者は、ヨーロッパ人向けの雑貨および流行品を販売し、主な顧客は裕福なヨーロッパ人および華人であった。しかしながら、不況の結果、従来、取引関係がなかった日本人商店にも卸売を行うようになった。店員の本永から加藤への書簡は、この取引について以下のように記している。

それから先日第一回取引を開始したスラバヤのアテモ（A. T. E. M. O. C.）（alg. textiel & mode Centrale）等であります。純欧人向雑貨殊に流行品等が主であり最近までは只欧人支那人の一流客のみの取引であつたのが不況の関係一般と云つても特殊日本商店に入れることになつたのである由、Toko ラレース当りで良く目立つものを出して居たのは殆ど同右のものである様です。

表 17 加藤商店における仕入の内訳（1932 年 8 月期）

日付	店名	仕入品
1932.8.12	Arnoldt Co.	南光商会委託品販売, ブランコ, ボア
1932.8.13		玩具, 水泳帽
1932.8.26	Hagemeijer Co.	化粧用バフ
1932.8.6		トイレットペーパー
1932.8.25	Hiap Gwan Hoo	化粧品, ハンカチーフ, カミソリ など
1932.8.25		毛布, 傘
1932.8.26		歯磨き粉, バッテリー
1932.8.30		トランプ
1932.8.30		natti ikan (防湿剤?)
1932.8.6		化粧品, ガラス台
1932.8.6		ナフタリン
1932.8.1	Lusmann	スクーター (Auto ped)
1932.8.27		水泳着及び帽子
1932.8.6		櫛, スポンジ
1932.8.8		二肩ろうそく台 (Kaars kist)
1932.8.25	Oei Liong	化粧品, 糸, ハンカチーフ, 針, センド等
1932.8.10	SGK 商会	Tiongkis thee set. F (G) aas (たがね?)
1932.8.26	大信洋行	Olympion
1932.8.26		茶器セット
1932.8.29		テルモフレース, 傘
1932.8.3		Olympion
1932.8.3		茶器セット, 緞子
1932.8.4	潮谷商会	茶器セット, ナプキン
1932.8.10		ガラス製品
1932.8.12		ガラス
1932.8.18		タオル
1932.8.19		毛布
1932.8.20		毛布
1932.8.25		靴下, ガラス, シャツ
1932.8.30		靴下, 帽子, ソケット
1932.8.31		ガラス製品
1932.8.5		帽子, ガラス製品
1932.8.8		ガラス, tactacp glas
1932.8.8		シャツ, タオル, 靴下, 皮革など
1932.8.29	長町商店	c/s ナフタリン
1932.8.1	野村貿易	骨スプーン
1932.8.1		タオル カミソリ 櫛 ハーモニカなど
1932.8.20		パイロット製ペン
1932.8.22		タオル
1932.8.23		海水着, 靴下
1932.8.8		靴下, 水泳衣, ネクタイ, 鏡など
1932.8.17	北辰洋行	傘, ボール
1932.8.30		ゴムボール, 鉛筆, インキ, 仁肉, 蚊取り薬 (蚊取り線香?)
1932.8.6		靴下, ボタン, タオル, ガーター, 毛糸, 首輪, 櫛
1932.8.11	三井物産	Kamphor
1932.8.8		洗濯石けん
1932.8.27	綿屋洋行	テーブル掛, 浮き袋, 靴下, 首飾り, ハンカチ, 永ばさみ, カップ, ガーターなど

出典:『加藤日記 貿易メモ』より作成

オランダ領東インドにおける日本人小売商と世界恐慌（泉川）

表 18 加藤商店における欧系業者からのジャワ内仕入の内訳（単位：ギルダー）

現金仕入

業者名	1932年8月	1933年2月	1933年3月	1933年4月	1933年5月	1933年6月	1933年7月	計
A. Back			153.65		42.12	167.65	8.58	372.00
Arnoldt Co.	19.45							19.45
Burt Mijtle							23.65	23.65
H. J. Cordzo						20.75		20.75
H. Lepes				22.18			26.50	48.68
Hagemeijer Co.	27.77	118.25	60.88		69.42	34.33	33.01	343.66
S. Back		118.21						118.21
Schnitzler		18.77						18.77
L. Bouoche (通関 日南商会)				134.93				134.93
Lusmann	12.41					6.80		19.21
Nestelbay			126.37					126.37
P. Boeken							135.14	135.14
Senoo						32.50	11.50	44.00
Simoo							8.50	8.50
Smalhout							8.50	8.50
Tam & Zoon				11.60				11.60

普通仕入

業者名	1932年8月	1933年2月	1933年3月	1933年4月	1933年5月	1933年6月	1933年7月	計
Arnoldt Co.	43.55	90.22	145.87	71.09	13.90	101.23	167.27	633.13
Atemoc						202.30	9.00	211.30
Burt Mijrtle							120.15	120.15
Hagemeijer						7.50		7.50
Hijmans		17.00		224.03	65.90		33.69	340.62
Lusmann	163.25			58.49	455.46	254.22	312.77	1,244.19
Rahrman				39.70	106.60		81.34	227.64
Reiss					39.35	17.80		57.15
Rosenberg		203.44	126.50	210.35	242.21	207.57	140.95	1,131.02
Schnitzler			60.10	59.55	110.35	207.18		437.18
Telo				98.20				98.20

信用仕入

業者名	1932年8月	1933年2月	1933年3月	1933年4月	1933年5月	1933年6月	1933年7月	計
Arnold Co.	75.00	16.00		1.45				92.45
Hagemeijer				0.27				0.27
Lusmann				12.54	20.50	31.56		64.60
Rosenberg					179.00	0.80	9.33	189.13
Schnitzler				0.15		0.15		0.30
Telo				13.42				13.42

出典：表 15 と同じ

今回は初取引であり我々としても最も良く出さる最も一般に知れて居り時々尋ねられるものを揃へる様にしたものであります。どうしても新しい客古い客を絶つてなく引くには常に仕入れに注意し時に従へ次々に顧客の満足を計る様にせねばならぬことであり自近信用ある欧客との取引きも必要と成つて来る次第であります〔『加藤商店 関係書簡』1933年6月19日〕。

すなわち、この取引を通じて、加藤商店はスマランにある既存のヨーロッパ人小売店でも販売されている商品を揃え、顧客は同商店のみで様々な価格帯の商品を購入できるようになった。この取引は同時に、新規顧客を獲得しつつ従来からの顧客層を維持することを目的としていた。このような戦略は、先述の日本人の新規進出業者が困難に直面した不況回復期において、加藤商店の売上維持に寄与したと考えられる。

ところで、既に指摘したように、1930年代初頭には欧系業者による日本製品の輸入が始まったが、同商店の取引の中でも、以下に示すような事例が見られた。

ルスマン氏既に日本に着し御逢らなつて居ること、存じます。氏の日本行きは普通の遊山と異り真剣なる商用を主としたものでその準備その熱心には驚きました。必ず相当の効果あるものと思います。兼ねて申して居りました様に氏は非常に御主人様に逢い適当なる便宜を計つてもらふことを期待して居りましたから何卒特別便宜を計つて頂く様御願い致します。大体にルスマンに仕入れる商品なら当店向として十中八九までは無難なる商品が多いと思いますから其等の中から適宜見本的にでも少数宛特に見計らつて頂き度いと思ひます。上流土人は兎に角一般土人を呼ぶことは位置としても難しいことであるがその反面欧人を呼ぶ時はその如何なる階級たりやを訪ず充分に呼び得る関係上今後も欧人を主として行くべきであると思ひますからルスマン氏が仕入れんとする者は仮令我々には想像の及ばぬ者でも欧人の好みには合致するものと思ひます〔『加藤商店 関係書簡』1933年6月19日、下線は引用者による〕。

この時期、オランダ系商社が直接、日本国内での取引を開始したことは既に指摘してきた。このルスマンの事例はその動向に当てはまるわけだが、ヨーロッパ人業者が1930年代以前からジャワに滞在する日本人との間で構築してきた関係を通じて日本国内でのビジネスを円滑に行おうとしたことを示している点で興味深い。また、加藤商店側は、ルスマンがヨーロッパ人の嗜好を十分理解していることから、彼らとの取引はヨーロッパ人を主な顧客とする加藤商店にとって有益となると認識していた。すなわち、植民地社会内で築かれた個人関係が日本人およびオランダ人双方の商業活動にとって利益をもたらし、異なる集団間のつながりが双方に

とって有効に機能した一事例といえよう。

(c) 華人系業者

華人業者では、加藤商店は Hiap Gwan Hoo, The Goean Kaey, そして Oei Liong（黄隆）の三社からのみ仕入を行っていった（表 19）。その中で、Hiap Gwan Hoo からの仕入額が最も多く、化粧品やハンカチ、傘などを仕入れていた（表 17）。また、Oei Liong からは化粧品や毛糸などを仕入れていた。

華人との取引者数および仕入額は、日系および欧系業のそれと比較すると少ない。このことは、加藤商店の主要商品が、綿製品や自転車等の華人の主力商品ではなかったことによると考えられる。また、1930 年代には多様な業者が日本製品の輸入に従事していたので、以前のように日本製日用品を仕入れる場合でも、華人との取引に大きく依拠する必要がなかったことが考えられる。そのため、加藤商店は、1932 年に日本製日用品を販売し始めた際には、華人業者との取引をそれほど必要としなかった。

(d) その他

加藤商店は、先述の 3 グループに含まれない業者からも現金で商品を仕入れていた（表 20）。また、業者名の代わりに、「ボンベイ人」（Orang Bombay）やイチバを示すパッサール（Passar），さらには地名であるプコジャン（Pekodjan）が記されており、このグループの詳細な構成や仕入商品は定かではないが、仕入額も少なく、おそらく一時的に不足した物を補うための取引であったと考えられる。

表 19 加藤における華人系業者からのジャワ内仕入の内訳（単位：ギルダー）

現金仕入

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
Hiap Gwan Hoo	33.35							33.35
The Goean Kaey						23.00		23.00

普通仕入

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
Hiap Gwan Hoo	83.90	148.25	170.80	149.30	235.81	264.99	232.57	1,285.60
Oei Liong	54.03	105.25		130.11	192.49	104.22	111.40	697.50

信用仕入

業者名	1932 年 8 月	1933 年 2 月	1933 年 3 月	1933 年 4 月	1933 年 5 月	1933 年 6 月	1933 年 7 月	計
The Goean Kaey							22.10	22.10

出典：表 15 と同じ

表 20 加藤商店におけるその他の業者からのジャワ内仕入の内訳（単位：ギルダー）

現金仕入

業者名	1932年8月	1933年2月	1933年3月	1933年4月	1933年5月	1933年6月	1933年7月	計
Hamid Jasin				9.85		19.00		28.85
Orang bombay				12.00			34.50	46.50
Osame		91.43	84.25		80.46	105.89	113.74	475.77
Passar		144.03	59.62	102.24	118.67	215.60	130.57	770.73
Pekodjang				11.60				11.60

出典：表 15 と同じ

お わ り に

本稿はスマランを中心とする中部ジャワにおける日本人の商業活動とともに、加藤商店の不況の克服と同商店の仕入関係の実態の検討を通じて、以下の点を明らかにすることができた。

1930年代初頭、世界恐慌は中部ジャワの現地人のみならず、ヨーロッパ人にも大きな影響を与えた。その結果、ヨーロッパ人の間でも、安価な日本製日用品への需要が高まった。このことは、日系業者だけでなく華人系業者やヨーロッパ系業者の日本製品輸入を促進した。さらに、中部ジャワでは、安価な日本製品を販売する日本人商店が増加したものの、不況の回復が進むにつれて、このような商店は閉鎖せざるを得なかった。そうした商店とは異なり、1930年代以前に設立された日本人商店はそれほど景気の変動に左右されず、経営を維持していた。

加藤商店は本稿冒頭で示した「美術高級品時代」に設立された商店のひとつで、当初はヨーロッパ人を主な顧客としていた。しかし、1932年に不況の影響を被ると、日本製日用品の販売に着手し、また不況からの回復期には高品質商品の販売も手がけ、結果的に顧客層の拡大に成功した。この加藤商店の「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彼らの「成功」につながったとし、その内実を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に求めてきたことは、再考を要するといえる。そのような傾向は一過性であり、日本人商店の「成功」には、まずもって世界恐慌という植民地社会全体に影響を及ぼした不況の克服が肝要であった。その意味で、加藤商店は、「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関係を構築・強化し、現地での商業活動に必要な信用を獲得することに成功した在ジャワ日本人の商業活動の一類型と見

なすことができよう。

注

- 1) 後藤乾一早稲田大学名誉教授には、本稿の根幹史料である早稲田大学太平洋研究所所蔵『加藤長次郎日記』の利用を快く許可していただいたことを記して感謝します。
- 2) 同時代のオランダ語新聞等では、「Toko Japan」として表記されているため、その読みに従えば、「トコ・ヤパン」であるが、本稿ではインドネシア語で一般に使われるトコ・ジュパンを用いる。
- 3) 日本人の法的地位については、[吉田 2002] および [吉田 2008] を参照。
- 4) この会議は 1939 年 9 月 14 日から 23 日にかけて、東京、大阪、神戸、名古屋で開催された。形式的には南洋協会の主催とされたが、実施的には政府主催であった会議で、各省の代表、関係団体、企業代表そして東南アジア地域からの現地日本人代表が参加した。この会議の意義については [正田 1978: 197-201] を参照。
- 5) 台湾籍民とは、台湾が日本の植民地となった下関条約締結後に「日本国籍」を獲得することで、華人でありながら法的には「日本人」となった者のことである。このような台湾籍民の経済活動については、[工藤 2005] および [林 2008] を参照。
- 6) 矢野暢 [1975] は南洋商会の立地をアルン街とする。一方で、南洋商会の従業員であった大場条太郎は、ガン・ワルンをその場所として指摘している [大場 1978]。
- 7) ここにはかなりの資本を有する華人企業もあった。例えば、ガン・ワルンの綿布商の Liem Bwan Tjioe は、彼の妻と子息の Liem Tjiauw Liat とともに、1921 年から 22 年にかけて、ほぼ 1 年をかけて中国を中心として世界中を巡った、とある [Pacific Chineesche maandblad voor Handel & Financien, NO. 3 1922; 『太平洋雑誌』第一巻第三號（民国 11 年 9 月號）: 40]
- 8) 以下の記述は、2013 年 9 月にスマランで実施した S 氏へのインタビューに基づく。S 氏は薛開嚙の子孫にあたる人物。
- 9) 彼が他界した翌日の新聞には以下のような記事が掲載された。

当地で有名な薛開嚙公司代表の薛開嚙氏は、昨日午後 3 時に 86 歳で他界した。薛開嚙氏はウンガランで亡くなったが、その後夕方 6 時に遺体はスマランへ運ばれた。薛開嚙氏は、ほぼ毎年の旧正月（Imlek）には貧しい華人たちがこの日を共に祝うことができるよう、お金を分け与える等の多くの慈善活動を行ってきた [Djawa Tengah, 1936 年 4 月 28 日]。

このことから、彼がスマランの華人社会にも貢献していたことがわかる。

- 10) ボルスメイは 1882 年にバンジャルマシンにおいて設立された。その前身は、オランダ貿易会社のバンジャルマシン支店で、同支店長の Schilimer によって設立された。そのため、ボルネオおよびスマトラの農産物輸出を主な事業としていた。
- 11) ここに示すデータは日系銀行を介した送金額であって、スマランからの送金の全体像を把握するには、オランダ貿易会社等のデータも参照すべきである。オランダ系をはじめとする日系以外の金融機関のデータの存在の確認および収集は今後の課題としたい。
- 12) この植村牧師は、堤林とも面識があり、同牧師を通じてジャワ等へ伝道に渡った人々がいた。

そのひとりとして、バリの三浦裏がよく知られている [原 1978]。

- 13) 他に商業実習生を受け入れた業者として、日盛洋行、日東洋行、長町商店、高橋商店、近藤商店、高尾洋行、Osame 商店、そして潮谷洋行の名前が挙げられている。
- 14) 例えば、漆器に関して、1935 年のバタヴィア領事館からの報告は、「漆器中ニテ一般的ニ見テ売行キ良キハ盆、針箱、テーブル、御白粉入、ナットセット、針箱（裏絹張モノ）、御白粉入等ナリ模様ハ従来ノモノニテ可ナリ高級品トシテハ流球、高岡物等欧人ニ喜バル」と述べている [バタヴィア領事館「工芸品ノ需要状況報告ノ件」、1935 年 3 月 29 日付報告『美術工芸品関係雑件 (E-4-5-0.)』]。
- 15) 美術工芸品の販売不振は、ジャワ島全体に及んだ。例えば、バタヴィア領事館からの報告は、「美術工芸品トシテ本邦ヨリ輸入セラルル主ナルモノハ硬質陶器アルガ最近不況ノ結果主ニ実用品ノミ販売セラル四、五年以前ニハ九谷焼、薩摩焼ノ茶器、花入、植木鉢等（但シ輸出港ニテ為ス絵付モノモ包含ス）相当売行タルモ今日デハ主トシテ硬質陶器ノ実用向「茶器セット」ノミ需要少々良好ナリ」と記している [バタヴィア領事館「工芸品ノ需要状況報告ノ件」、1935 年 3 月 29 日付報告『美術工芸品関係雑件 (E-4-5-0.)』]。
- 16) 加藤商店は、1929 年に既に日本製ガラス製品を販売していた [『南洋協会雑誌』16-7, 1929]。
- 17) 例えば、スマランの高尾商店もまた、日用品を販売することで不況を乗り切ろうとしていた。中部ジャワのクドゥスにある同商店は 1909 年の創業で、スマランには 1918 年に進出した。当初、加藤商店と同様、高級雑貨を販売していたが、1930 年代初頭ころから現地人向けに日用品の販売を開始した [辻森 1931: 166-167]。
- 18) 例えば、日本製メリヤス製品は一般的に現地住民からの需要が高かったが、加藤商店ではヨーロッパ人向けとして、婦人向け猿股以外は、ほとんど仕入れていなかった [『加藤日記』1933 年 8 月]。
- 19) もっとも、1932 年以前の売上動向はそれ以降と若干異なっていた。例えば、「今月（引用者註—1932 年 4 月）は多少本国帰へりの客があること、思つて居りましたが実際は意外にも今日まで帰国者としては皆無であり従つて売上の方に随分関係して来て居ります」 [『加藤日記 関係書簡』1932 年 4 月 21 日] とあるように、オランダ人が本国へ帰国する 4 月に土産物を同商店で購入することがあった。そのため 32 年以前には 4 月の売上は相当あったと推測できる一方で、「今迄であれば可成りの人々は必ず避暑に出掛け顧客の大半は不在であり従つて商況の影響も相当ありましたが最近の不況では余り大して出掛けるものもない様に見受けられます」 [同上 1932 年 6 月 2 日] とあり、32 年以前では 6 月の売上が少なかったと推測される。
- 20) 植民地社会におけるセント・ニコラス祭の意義に関しては、[Helsloot 1998] を参照。
- 21) この約 3 か月という期間は、通常、日本からの品物が到着するのに、船舶輸送の約 1 か月と税関等の諸手続きの期間を合わせて、2 か月から 4 か月とされていたことにも合致する [Saroso 1951: 61]。
- 22) 例えば、1919 年頃からトゥガルの大友信太郎のところに同社の出張員が訪れることがあった [『大友日記』1919]。

史料・参考文献

1. 未刊行文書

- ① オランダ国立文書館（Nationaal Archief）所蔵
[植民地省文書]
Memorie van Overgave (MvO)
[企業文書]
Verslag van de agentschap voor Nederlandsch Handels Maatschappij (*Verslag NHM...*)
- ② インドネシア銀行（Bank Indonesia）所蔵
[ジャワ銀行文書]
Arsip De Javasche Bank (DJB)
- ③ 外務省外交史料館所蔵
『帝國對外經濟發展策關係雜件』（E. 1-1-0）
『内外商人並会社營業及信用狀態調查關係雜件』（E. 2.9.0.6）
『美術工芸品關係雜件』（E-4-5-0.）
- ④ 早稲田大学アジア太平洋研究科所蔵
「加藤長次郎日記」
「大友信太郎日記」

2. 参考文献

[日本語]

- 石居太楼 1978. 「ジャワ邦人草分け物語（明治時代）」ジャガタラ友の会編『増補改訂版ジャガタラ閑話——蘭印時代邦人の足跡——』ジャガタラ友の会
- 外務省通商局 1914. 「スマラン展覽會へ歐洲人向日本品出品に付て」外務省通商局『通商公報』86
- 加藤長次郎 1978. 「小川利八郎とスマランの事ども」ジャガタラ友の会編『増補改訂版ジャガタラ閑話——蘭印時代邦人の足跡——』ジャガタラ友の会
- 華南銀行 1941. 『蘭領印度商業界に於ける邦商』華南銀行
- 河西晃祐 2012. 『帝国日本の拡張と崩壊「大東亜共栄圏」への歴史的展開』法政大学出版会
- 工藤裕子 2005. 「ジャワの台湾籍民：郭春秋の商業活動をめぐって」『歴史民俗』
- 後藤乾一 1986. 『昭和期日本とインドネシア 1930年代「南進」の論理・「日本観」の系譜』勁草書房
- 佐藤道信 1995. 「ジャポニズムの経済学」『近代画説』4
- 正田健一郎 1978. 「戦前期・日本資本主義と東南アジア」正田健一郎編著『近代日本の東南アジア観』アジア経済研究所
- 辻森民三 1931. 『爪哇の現在と輝く邦人（爪哇特輯号）』南洋時代社
- 中村宗悦 1996. 「戦間期東南アジア市場における在外公館とその機能」松本貴典編『戦前期日本の貿易と組織間関係 情報・調整・強調』新評論
- 南洋経済懇談会 1939. 『南洋経済懇談会報告書』（20世紀日本のアジア関係重要研究資料復刻版第2期南洋協会関係篇1第67巻. 龍溪書舎. 2004）
- 橋谷弘 1997. 「東南アジアにおける日本人会と日本人商業会議所」波形昭一編著『近代アジアの日本人経済団体』同文館出版
- 原誠 1978. 「日本人キリスト者三浦襄の『南方関与』」『東南アジア研究』16（1）
- ポスト, ピーター 1999. 「オランダ商社と日本の蘭印貿易——二重地域経済における信用と地位

- 」 杉山伸也・リンダグローブ編『近代アジアの流通ネットワーク』創文社
- 矢野暢 1975. 『「南進」の系譜』中央公論社
- 矢野暢 1979. 『日本の南洋史観』中央公論社
- 吉田信 2002. 「オランダ植民地統治と法の支配：統治法 109 条による「ヨーロッパ人」と「原住民」の創出」, 『東南アジア研究』40(2)
- 吉田信 2008. 「文明・法・人種 ——「日本人法」制定過程をめぐる議論から ——」『東南アジア——歴史と文化——』37
- 吉見俊哉 1992. 『博覧会の政治学 まなざしの近代』中央公論社
- 林満紅 2008. 「日本政府と台湾籍民の対東南アジア投資（1895-1945）」『アジア文化交流研究』（3）

[欧文・インドネシア語]

- Claver, Alexander 2006. *Commerce and Capital in Colonial Java: Trade Finance and Commercial Relations between Europeans and Chinese, 1820s-1942*, Proefschrift Universiteit Amsterdam
- Claver, Alexander 2014. *Dutch Commerce and Chinese Merchants in Java Colonial Relationships in Trade and Finance, 1800-1942*. Leiden : KITLV Press
- Djawa Tengah*
- Het Economisch Weekblad voor Nederlandsch-Indie* (E. W.)
- Encyclopedi van Nederlandsch-Indie*. 1917. Den Haag en Leiden : Nijhoff en Brill.
- Helsloot, J. 1998. St Nicholas as a public festival in Java, 1870-1920; Articulating Dutch popular culture as ethnic culture. *Bijdragen tot de Taal-, Land- en Volkenkunde* 154 (4)
- Indisch Verslag* (I. V.)
- Jonker, Joost en Sluyterman, Keetie. 2000. *Thuis op de Wereldmarkt Nederlandse Handelshuizen Door De Eeuwen Heen*. Den Haag : Sdu Uitgevers
- Pacific Chineesche maandblad voor Handel & Financien* 1922
- Post, Peter 1991. Japanse Bedrijvigheid in Indonesie, 1868-1942 Structurele elementen van Japan's vooroorlogse economische expansie in Zuidoost Azie. Ph. D. proefschrift , Vrij Universiteit Amsterdam
- Post, Peter 1995. Chinese business networks and Japanese capital in South East Asia, 1880-1940 : Some preliminary observations. in *Chinese business enterprise in Asia*. ed. Rajeswary Ampalavanar Brown. London : Routledge
- Saroso Wirodiharodjo 1951. *De Contingenteeringspolitiek en hare invloed op de Indonesische bevolking*. Den Haag.
- Steven, Theo 1986. Semarang, Central Java and the World Market 1870-1900., Nas, Peter ed. *The Indonesian City : Studies in urban development and planning*. Dordrecht : Foris Publication

要 旨

本稿は、オランダ領東インドにおける日本人小売商の取引関係と1929年の世界恐慌による不況対策の事例として、ジャワ島スマランの加藤長次郎商店（以下、加藤商店）が有した取引相手の多様性が同商店の不況克服にどのように寄与したのかを考察する。

1930年代初頭、世界恐慌は中部ジャワの現地人のみならず、ヨーロッパ人にも大きな影響を与えた。その結果、ヨーロッパ人の間でも、安価な日本製日用品への需要が高まった。このことは安価な日本製品を販売する日本人商店の叢生を促したものの、不況の回復が進むにつれて、このような商店は閉鎖せざるを得なかった。そうした商店とは異なり、1930年代以前に設立された日本人商店はそれほど景気の変動に左右されず、経営を維持していた。そのひとつが加藤商店であった。

1910年代に開店した同商店は、ヨーロッパ人を主な顧客として美術工芸品を販売していた。しかし、1932年に不況の影響による販売不振から、比較的安価な日本製日用品に取扱いを広げるようになった。その結果、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。この加藤商店の「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。それは同時に、あらゆる顧客のニーズへの対応を可能にし、結果として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、これまでの先行研究が強調する日本人同士の「一体性」や現地社会での日本製品の需要の喚起のみが日本人の蘭印での「成功」とし、その内実を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圈の拡大のみに求めてきたことは、再考を要するといえる。そのような傾向は一過性であり、まずもって世界恐慌という植民地社会全体に影響を及ぼした不況の克服が肝要であった。その意味で、加藤商店による不況への対策は、多様な商業集団とのつながりを利用し、現地での商業活動に必要な信用を確保できた在ジャワ日本人小売商の一類型と見なすことができよう。

キーワード：日本人商店（トコ・ジュパン）、取引ネットワーク、美術工芸品、世界恐慌、スマラン

Abstract

This article aims to examine how the Japanese shopkeepers in Java could overcome the impact of Great Depression in the 1930s, focusing on the case of *KATO Chojiro in Semarang*, the coastal city in Java.

The dreadful economic damage, especially the collapse of export-oriented sugar industry, forced every inhabitant in the Dutch-controlled colonial society to reduce their cost of living. It enabled only the Japanese to succeed in their business in accordance with the increased demand for cheap commodities from Japan, although this trend was only the short-term phenomenon.

Under this unfavorable circumstance, *Kato* also experienced such decline of his sale that he started to deal with the daily necessities from Japan in 1932. For this purpose, he came to make use of his personal connection with the counterparts of Japanese as well as of other ethnic groups, including the European. The former was the supplier of inexpensive goods, while the latter informed him of the detailed information regarding customers. As a result, his shop could catch up with the preference of customers, preparing for every sort of commodity.

Keywords : *toko Jepang*, trade network, artistic work, the Great Depression, Semarang