

戦前期日本における綿花輸入機構の変容とその論理

黄 孝 春

一 はじめに

1880年代相次ぐ近代的紡績工場の稼働にともない、紡績企業にとって不足する原料綿花の調達を国内から海外へ切り替え、また従来の国内産綿花流通ルートに変わって海外綿花の輸入機構の構築が急務であった。その選択肢は、第1に紡績企業自身による輸入、第2に日本の綿花需要を見込んですでに神戸に輸入体制を整えつつあった外国商社による輸入、そして第3に従来の国内綿花問屋などの再編によって新しく設立された日本商社による輸入、の三つあるいはその併用があったと考えられる。

結局日本の紡績企業は自ら綿花の輸入を試みたものの、商社にその業務をゆだねたのである。外国商社もその一翼を担っていたが、全体の流れから見れば、その役割は徐々に小さくなっていき、やがて日本商社にとってかわられたのである。

なぜそうなったのか、また日本商社はどんな会社によって構成され、機能的にいかなる変容をしてきたのか等、戦前日本最大の産業である綿紡績業の原料購入システムの進化について論理的な説明が求められている。

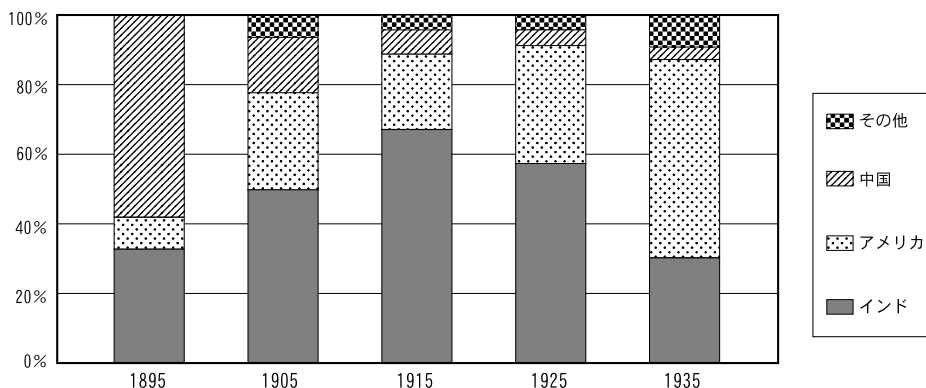
その際に最も参考になる先行文献として高村直助による一連の研究が挙げられる¹⁾。高村は紡績企業と綿花商社の関係に研究の焦点をすえ、代金決済の条件、相場変動の危険負担に関連する取引形態、価格決定をめぐる諸条件の変化を参照系に商社優位から、対等化（共生関係）に変わり、やがて紡績企業優位へと、両者の「力関係」の逆転プロセスを分析している。これに対して本稿は戦前期日本の綿花輸入において紡績企業と綿花商社の間に「駆引き」と「協調」の取引ゲームが繰り返されながらも基本的には綿花商社は売り手として一貫して受身的状況に置かれていたと主張し、またこれをベースに戦前期日本における綿花輸入機構の変容とその論理を明らかにしたい。

なお、国際比較という視点に立って戦前期日本における綿花輸入機構を研究する場合、綿花専門商社の多角化²⁾、取引所における綿花取引の不発³⁾という二つの重要課題に直面せざるを得ない。本稿はこのいずれの課題についても関連箇所而言及程度にとどまり、これらの考察は今後の課題としたい。

二 1880年代から1930年代までの綿花輸入に関する基本データ

輸入綿花の国別構成。1895年までの綿花輸入は中国綿が中心であったが、インド綿積取契約の締

第1図 輸入綿花の国別構成



資料出所) 高村直助『日本紡績業史序説』上、塙書房、1971年、192 - 193ページと関桂三『日本綿業論』東京大学出版会、1954年、462 - 463ページより作成。

結でインド綿の輸入が急増し、1896年に初めて中国綿にかわって第1位の座につき、1920年代半ばまでほとんど毎年輸入の半分程度を占めていた。一方、アメリカ綿の輸入は1898年頃から急増し、インド綿に次ぐ地位を獲得し、1920年代まで大体3割前後の比率を占め、20年代後半からインド綿との輸入首位争いで総じて4割を超す展開となった(第1図参照)。

外国綿の輸入数量。綿花の年輸入数量は、1895年頃には40万俵程度であったが、1910年代初めに初めて100万俵の大台を超え、そして1936年に400万俵というように、40年間でおよそ10倍の増加があったのである(第1表参照)。

綿花輸入業者数。1893年に神戸港では綿花輸入取扱業者が合計34社で、そのうち外商29社(うち中国商13、その他16)、日本商社5社であった。1900年に同じ神戸港に綿花輸入取扱業者は全部52社で、そのうち外商41社(うち中国商17、その他24)、日本商社11社であった⁴⁾。1915年9月末の日本綿花同業会会員127社のうち、66社が仲次商、61社が直輸入商(そのうち日本商社32、外国商社29)

第1表 主要輸入商社による輸入比率

単位 上段1000俵 下段比率

年 別	1901	1906	1911	1916	1921	1926	1931	1936
三 大 商 社	226 38	243 45	450 52	1154 61	1211 55	343 57	1816 59	1867 45
そ の 他 日本主要商社	12 2	35 7	106 12	268 14	403 18	80 13	712 23	1413 34
主要な外国商社	146 24	65 12	48 6	125 7	143 7	52 11	140 5	179 4
そ の 他	217 36	193 36	268 30	329 18	441 20	128 19	393 13	724 17
合 計	601 100	536 100	872 100	1877 100	2198 100	603 100	3061 100	4183 100

注) 1. 「三大商社」とは1901年と1906年は三井物産、日本綿花及び内外綿、1911年以降は三井物産、日本綿花および江商のことを指す。ただし、1921年から三井物産は東洋棉花に変わる。

2. 1901年と1906年の数字は神戸港のみの輸入量、1911年は神戸と横浜、1916年は神戸、横浜と大阪、1921年以降は神戸、横浜、大阪、関門、四日市、名古屋、長崎各港の合計輸入量。

資料出所) 日本綿花協会『綿花百年』上、1969年、140、201 - 203、354 - 355ページより作成。

であった⁵⁾。また1927年末の同会会員数は112社、そのうち綿花の直輸入を行う甲種会員は大阪34、神戸18、計52社、直輸入を行わない乙種会員は大阪46、神戸9、東京3、浜松2、計60社であった⁶⁾。上述の事実からわかるように綿花輸入の増大にともない、輸入取扱業者の数は1915年頃まで増え続けてきたが、その後減少傾向に転じたのである。外国商社は少なくとも数の上では1900年ころまで圧倒的に多かったが、その後減少に転じたと思われる。一方、日本の商社（直輸入商社）は最初数社程度であったが、その後増加しつづけ、1915年に数の上でも外国商社を上回った。

各商社の輸入比率。外国商社による比率は1890年代前半には50%を超えていたが、後半になってもおお40%台の水準を維持していた。しかし20世紀に入るとそれが20%台に落ち、1910年ころからほとんど数%にとどまることになった。かわって日本商社による直輸入比率が急上昇した。1905年ころまで三井物産、日本綿花と内外綿、1910年ころから三井物産（1920年から東洋棉花）、日本綿花と江商という3社体制が長く続き、全輸入量に占める3社の比率は1900年ころの30%台から1910年に50 - 60%台、そして1925年に70%と、ピークに達したが、その後後退して、1939年に40%弱まで下がった。一方、3大商社以外の中堅日本商社は大正初期からの参入が活発になり、1920年代半ば以降3大商社と外国商社の地盤沈下とは対照的に取扱量、取引比率ともに増大していった（第1表参照）。

三 綿花輸入体制の構築 間接輸入から直輸入へ

日本で外国綿の使用が本格的に始まったのは1880年代中頃とされるが、外国綿の全国綿花消費量に占める割合は1887年に45%、3年後の1890年に85%と年々増加し、その大半が中国綿であった。この中国綿の輸入は外商としての中国商によって支配され⁷⁾、紡績企業は神戸の居留地に店を構える中国商から直接あるいは国内綿花商を通じて現物で買い付けていたものの、その価格や数量、品質について当初から強い不満を持っていたといわれる。

日本の紡績企業は、こうした事態を開解するためにやがて中国綿の直接輸入に乗り出した。たとえば大阪紡績は中国の綿産事情に精通している川邨利兵衛を1886年に採用し、翌年に中国を視察させた上で上海において繰綿工場の設置を行おうとした。綿糸製造コストの7、8割を構成する原綿を如何に安い価格で安定的に確保するかが紡績企業にとって放置できない死活の問題であったのである。

一方、輸入綿花の増大にともない、旧来の国内産綿花の流通機構は大打撃を受け、その再編を余儀なくされた。三井物産の参入や内外綿、日本綿花の設立などにみられるように輸入綿花の需要拡大というビジネスチャンスに恵まれながら、外国為替および綿花相場の変動などにともなうリスク負担に耐えられ、さらに外商との競争にも勝ち抜くための輸入組織が求められたのである。

まず、1876年に創立された貿易会社の三井物産は既に設立した上海支店を通して日本での需要に応えるために中国綿の輸入を試みるようになった。それが「本筋の商売」になっていったのは大阪紡績に中国綿を供給することになった1886年からで、三井物産が同社の紡織機械輸入を担当したのがきっかけとされる⁸⁾。1888年に神戸出張店を設け、翌年初頭には上海にも英、米、独、仏との合弁で上海棉花公司を設立し、中国綿の直接輸入体制を強化した。

次に内外綿会社は大阪の有力綿花商 4 名を中心に「各自従来営業セル所ノ綿商ヲ廢シ更ニ一ノ合資会社ヲ設立シ広ク内外綿花ノ販売ヲ為ス」綿花専門商社として1887年 8 月に資本金50万円で創設された。同社は当初から大阪紡績との人的つながりが強く、同社頭取松本重太郎を役員として迎えていた。1888年には手代 2 名を直接輸入の調査に派遣し、翌年 3 月に上海出張所を設置した。次いで90年 9 月大阪紡績と密接な関係のあった上海の華紗紡紗新局製繰綿の日本での一手販売権を獲得し、その直接輸入体制を整えた⁹⁾。内外綿の創立に先立って東京方面の三越、白木屋、大丸を中心とする繰綿問屋が1886年11月「有限責任東京綿商社」を設立して中国綿の輸入と定期売買を開始した¹⁰⁾。

しかし、こうした大阪紡績や三井物産、内外綿の努力にもかかわらず、中国綿の直輸入比率は20%程度にとどまっていた。ここで中国商への過度依存の局面から脱却するために、拡大しつつある綿花需要の確保を別の産地に求めようという要求が強まり、それがインド綿の輸入増加につながったのである。

そのきっかけとなったのは1889年の日本政府によるインド綿花ならびに同国紡績業調査のための農商務書記官佐野常樹の派遣であった。そのインド視察団に加わっていた川邨利兵衛がボンベイのタタ商会 (Tata Sons & Co.) からインド綿を試買した関係で、やがて大阪紡はタタ商会と日本への一手取次特約を結んだ。これによると、インド綿の輸入は大阪紡績の手で行われ、他の紡績会社は、代金の20%の手付金と0.5%の手数料という条件でインド綿の買次を大阪紡績に委託するというのであったが、内外綿はこの特約を1891年に大阪紡績から譲り受け、インドから直接もしくはタタ商会の神戸支店を通じてインド綿を輸入し、92年にはインド綿輸入の3分の2近くを取扱うまでになったのである¹¹⁾。

ところで内外綿のインド綿輸入寡占体制に反発した摂津紡績、平野紡績、尼崎紡績、天満紡績など大阪、兵庫の紡績会社を中心に1892年10月に国内の綿花商ら25名をもって日本綿花株式会社を設立し、先に述べた佐野常樹を初代社長として迎えた¹²⁾。こうしてインド綿の取引については1893年にボンベイの英国商社ガダム・パイテル商会を取引先として選定し、ボンベイに臨時駐在員を置いた。同年には上海へも出張員を派遣し、中国綿の輸入に当たった。

また日本綿花に先立って三井物産も92年10月に安川雄之助をボンベイに派遣、翌年にボンベイ出張所を開き、英国商のライオン商会とラリー商会を通じてインド綿輸入の取引を開始した¹³⁾ (以上大手商社におけるインド綿輸入体制について第 2 表参照)。

以上のことから次の 3 点が確認できる。第 1 に日本の紡績企業は原料確保のために当初直接輸入を手がけたが、やがてその方針をあきらめ、商社にゆだねることにした。すなわち、紡績製造と綿花輸入の兼営方針をとらず、兼営のリスクを避けるかわりに、綿花商社の設立に積極的に関与し、人的、資本的つながりを持つ一種の系列関係を維持することによって綿花の購入条件を有利にしようという戦略を選んだのである。第 2 に日本の紡績企業はすでに外国綿花の輸入体制を整えつつあった外国商社を積極的に利用せず、自国商社主義の原則を貫いた。最初は中国商に掌握されていた中国綿の直輸入を試みたが、奏功しなかったため、中国綿を避け、インド綿の直輸入を推進したのである。第 3 に日本の大手綿花商社の多くは株式会社か、共同出資の形をとり、従来の綿花問屋の家族経営の組織形態と異なり、多数の出資者が共同で綿花取引のリスクを分散しようとの意図で設

第2表 大手商社による綿花輸入体制の確立

商社	綿花	インド綿	アメリカ綿
三井物産		1893年ボンベイ出張所、ライオン商会、ラリー商会から買い付けていたが、次第にボンベイ市場から直接買い付け 1897年ボンベイ支店 1904年産地直買開始	1893年からニューヨークなどにある外国商社から買い入れ 1906年オクラホマに出張員を派遣 1911年現地法人南部物産会社をヒューストンに設立
内外綿		1891年タタ商会と一手取次特約	1900年タタ商会と共同でニューヨーク組合店 1902年単独でニューヨーク支店
日本綿花		1893年ガダム・バイテル商会を取引先に選定 1897年ボンベイ出張所 1907年ボンベイ支店	1896年マクファーデン兄弟商会をソールエージェントに選定 1906年ニューヨーク出張所 1910年テキサス州フォートワースに出張所 1916年テキサスジャパンコットン設立
江商		1905年イ・ディ・サッスン商会神戸支店と取引、ただし同支店は1906年閉鎖 1907年ラリー・ブランザース商会とモラル商会と取引契約 1911年ボンベイ出張所 1918年ボンベイ支店	1906年クロフォード・アンド・バーン商会と取引契約 1910年ハーマン・ローブ商会、1911年エフ・ジ・スミス商会などと実物取引 1911年エ・ノルデン商会を利用してニューヨーク綿花取引所の定期取引を行う。 1912年クロフォード・ゴースロー・コムパニーを設立、クロフォード・アンド・バーン商会が解散、利益折半の契約で新会社に参加 1916年ゴースロー・コンセントレーション・アンド・コムプレス・コムパニー設立

資料出所) 各社社史より作成。

立されているが、綿花の現地市場においてはほとんど力を持たず、インド綿の輸入にあたってボンベイにおける有力な輸出綿商（欧商が多かった）を代理店として選定し、その力を利用せざるを得なかった。ただし三井物産、日本綿花はそれぞれ日本に直接輸入実績のなかった上述在インド対日本売込欧商との間に提携関係を結んでいたのに対して、内外綿はインド綿の日本輸入を積極的に進めようとするタタ商会と特約を結んだのである。

四 インド綿の輸入をめぐる攻防

1893年当時のインド綿輸入を扱っていた外国商社はフレザア商会（アメリカ）、イリス商会（ドイツ）、ハンター商会、ジャアデン・マジソン商会（イギリス）を中心とするものでインド商はタタ商会のみであった。またこれら欧米商社の多くはインド綿だけでなく、中国綿、アメリカ綿、そして綿以外の商品も扱う多国籍商社であった。インド綿の輸送はボンベイー日本に定期航路を持つピーオーなど外国海運3社によって独占されていた。これら海運会社の独占による高い運賃の設定を打破し、日印独自の定期航路の開設を渋沢栄一に力説し、自分も船舶を提供する用意がある旨の提案を示したのはタタ商会の社主であった¹⁴⁾。タタ商会の提案を受け、いろんな紆余曲折を経て結局1893年10月に日本紡績連合会加盟の紡績企業および綿花商社と日本郵船との間にインド綿積取契約はかわされ¹⁵⁾、日本政府の補助金を得てボンベイー日本間の定期航路が開設される運びとなった。イン

ド綿積取契約は日本紡績連合会の主導下に行われ、同連合会の加盟社と取引するには日本の綿花商社はその準会員、外国商社はその特約同盟員となることを義務づけられた。つまり、インド綿積取契約は日本の商社だけでなく、外国の商社にも門戸を開放していたが、積取に関する諸権限については綿花商社に対する紡績企業の優位、また外国商社に対する日本商社の優位が制度的に決められたのである。インド綿積取契約における紡連の優位に反発して阪神地方綿花商40余名が「紡績連合会と対立して双方の便利をはかる目的」をもって綿花商社独自の組織として、1898年に「日本綿花同業会」が設立され、従来より紡績企業と鋭く対立してきた諸問題を団体の力で解決しようとした¹⁶⁾。評議員会社には日本綿花、三井物産、内外綿、タタ商会、イリス商会の5社が選出され、日本の綿花商社の推薦により、個人的資格でサッスーン商会勤務の野呂邦之助が初代会長に選ばれ、内商と外商の連携がうかがえる¹⁷⁾。

ところで1893年11月から始まるインド綿積取契約によるインド綿の輸入は第1期（1893年11月～94年10月）においては日本商社の直輸入率が60%に上がり、上位3社（三井物産、日本綿花、内外綿）の取扱比率は全輸入の60%を占めた。第2期、第3期もその傾向が強められ、また大阪紡績と三重紡績の2大紡績企業による直接輸入の合計はそれぞれ15%、6%に達していた。一方外国商社による輸入については、タタ商会は第1期に三井物産と同規模の輸入量を扱い、外国商社による輸入量の3分の2を占めたが、第2期からその輸入量は急激に減少し、第3期に2%にまで縮小した¹⁸⁾。

ところが、インド綿積取契約の第6期から日本商社の直輸入率、上位3社の取扱比率とも減少し、第14期（1901年6月～11月）にはそれぞれ39%、36%にまで低下し、外国商社優位と言うべき状態が復活したのである。これは、一つは上位3社の一角を占めていた内外綿の不振、たとえば、第7期に日本綿花の輸入量が37千俵であったのに対して内外綿のそれは7千俵にとどまっていたこと、いま一つはインド商社の躍進が挙げられる。すでに述べたように1893年の段階では神戸港にインド綿の輸入を行っていた外国商社はほとんど欧米商社であったが、1900年頃になると、インド商社がその地位をとってかわった。

インド商社の躍進の背景にはインド綿輸入の取引形態の違いが指摘される。周知のようにイギリスではリバプール取引所が1882年に設立され、取引所による現物、先物取引双方も発達したのに対して、日本の場合、インド綿の積取契約締結の勢いを受けて1894年に大阪系綿木綿取引所（のちに三品取引所と改称）が設置され、綿糸、綿布とともに綿花も上場したが、あまり利用されず、イギリス、アメリカのような取引所による現物、定期取引がいずれも発達しなかった。ただ日本の紡績企業は国内に綿花の現物市場がないために一定の操業を続けるには常に綿花を平均3ヵ月の使用分くらい持たなければならず、その3ヵ月分を維持するためにはさらに3ヵ月分くらいの先物の買約定を行う必要があるとされるように、日本の紡績企業は日本の商社に主に先物注文の形で委託買い付けを行ったのである¹⁹⁾。原綿産地に遠隔な関係上、取引が長期にわたるので手形による信用取引が行われ、綿花商社は紡績企業に対して大幅な信用供与をしたといわれる。ただし、綿花商社の信用供与は自己の資金力によるものではなく、むしろ横浜正金銀行の輸入為替信用供与を基礎とするもので、その横浜正金銀行はまた日本銀行の信用供与や清国賠償金によって支えられたことは強調しなければならない。

これに対して、外国商社によるインド綿の輸入は、ボンベイにある対日本売込商はインド綿花市場における綿花調達力を行って綿花需要の増大しつつある日本に向けて販売委託の形で綿花を送り付け、それを日本で現物として販売していったのである。現物市場からの買い付けはその場で綿花の品質を確認できる上、相場変動のリスクを回避し、現金で買叩きするなどの利点があるので、紡績企業は場合によって先物委託買い付けよりも現物取引を優先したのである。1900年インド綿の不作と日本紡績業の不況、またそれを機にインド綿の輸入に対する日本商社の消極化などがこの動きを一層促進し、インド綿の直輸入率を引き下げたと考えられる。

以上のことからわかるように綿花の買い手としての紡績企業は当時最大の綿花輸入先であるインド綿の輸入について、日本の商社との取引を基本にして具体的な輸入業務をこれら商社にゆだねる一方、これら日本商社による輸入独占、あるいはこれら商社間の共謀を防ぐため、外国商社を利用し、より柔軟な購買戦略を取った。つまり紡績企業と綿花商社の間に行われる綿花取引において駆引きと協調のゲームが繰り返されたのである。インド綿積取契約が締結される前後と20世紀初頭に両者の間に存在した「原綿特約」はその関係を象徴的にあらわしている。綿花の安定輸入が問題になったときに系列企業との間に特約が結ばれ、逆にその問題がいったん解決されると、特約は緩和ないし消滅することになった。原綿特約は紡績企業にとって綿花の安定輸入を確保できる反面、取引の弾力性と価格の交渉力を弱める効果もあると見られ、紡績企業は綿花の輸入ルートが確立すると、買い手としてのパワーを駆使して相場商品である綿花の買い付けに機敏性を求め、取引先を自由に選択することによって商社間競争を起こさせることにしたのである。一方、原綿特約は商社にとって市場シェアの拡大、産地での買い付け条件を有利にするなどのメリットが考えられるが、紡績企業の購買方針の変更により、委託買い付け契約による手数料収入に安住することが、次第に難しくなり、いわゆる売り越し、買い越し等投機的綿花の売買による利益を求め、高いリスクを負わざるを得なくなるのであった。

五 産地直買体制の確立

インド綿積取契約の締結によって外国綿花の輸入体制が一応成立したことはすでに述べた通りである。しかし、日本商社による直輸入はボンベイにおける輸出綿商（対日本売込商）の力を借りてのことで、しかもこの事実は1900年ころになっても基本的に変わらなかった。増加しつつある紡績企業の綿花需要に対応するためにはこうした対日本売込商への依存から脱却し、現地市場での直接買い付けが不可欠であった。

この新しい動きの先頭に立ったのは三井物産で、同社は1895年にボンベイ出張所を支店に昇格させ、現地のコラバ市場でプロッカーを雇い入れ、現地買い付け（見込み売買も含めて）を行い、96年上期ボンベイ支店の直買高（現地買い付け）は全売上高の25%を占めたという²⁰⁾。

つまり、三井物産は在インド商社を通じての買い付けを徐々に減らし、自社スタッフの充実によるボンベイ市場での直接買い付けを増やそうとしたのである。しかし、やがてボンベイにある「日本人商店の数も増し同時に買付数量が増加するとコラバの買い付けのみでは到底困難となった。」「そうすればどうしても奥地へ買い出しに行かねばならない、こんなわけでその後日本の買付数量



が増加するにつれ段々奥地へ行くようになった。いわゆる産地直買の開始である²¹⁾。

三井物産は、1904年に日本の商社として始めてナグポール地方において綿花の直接買付けを開始し、「日露戦争後は遠くアコラ、チェチコリンなど主要な産地にも社員を派遣して購買を進め」た²²⁾。

日本綿花の場合、「創立以来、ガダム商会を通じてインド綿を輸入していたが、日露戦争を境にして、従来の外国商エージェントでは国内得意先の需要に対応できなくなった。1897年設置されたボンベイ出張所を1907年に支店に昇格させ、「ガダム商会との特約を解除し、インド奥地の綿花生産地に出張所員を派遣して直接買付けを行うことにした」²³⁾。

上述の三井物産、日本綿花の動きと対照的にタタ商会との一手契約を固守し、現地出先機関を設けず、産地直買に踏み切らなかった内外綿は上位三社の地位から転落し、1907年以降「商業活動は消極的に、紡織部門は積極的に」²⁴⁾という方針を明確にし、商社から紡績企業へ転身することになった。その変わりのように1905年に紡績と綿花輸入の二本立てで出発した江商は、インド綿の輸入については、イ・ディ・サッスーン商会の神戸支店と取引したが、同支店が翌年に閉鎖されたのを契機に1907年からラリー・ブランザース商会、モフナル商会と取引契約を結び、インド綿の直輸入を開始し、1911年にボンベイ出張所を開設し、現地直買を始めた（第3表）。

産地直買は言うまでもなく従来の代理店方式をやめ、文字通り日本商社による産地での直接買付けのことで、その目的は「割安の品をより多く集めること、品質上の不安を取り除くこと、品種の統一をはかること等にあった」²⁵⁾といわれるように、綿花の価格、数量と品質に対する紡績会社の要求に商社が積極的に対応した結果と考えられる。そして産地直買にともなう出張所の設置、代理店の選定、資金調達および加工工場の設立など多くの経営課題が予想される中で、大手商社は多大の投資を行い、大体1910年代終り頃までにインド綿の産地買付け機構を構築したのである。

三井物産棉花部ボンベイ支部は1917～18年度に代理店18カ所ないし20カ所、準代理店50カ所、買付け連絡所9カ所、日本人社員奥地出張19～21人、現地人191人、同臨時雇用200人の直買機構を有していた²⁶⁾。日本綿花も第一次大戦後インド駐在の社員は約80名に達し、現地雇用も200名を超えた²⁷⁾。毎季30数名の出張員を奥地へ派遣してインド綿の直買を行った。そして原綿の買付けに当たっては、実綿の買付けを中心とし、各地に繰綿およびプレス工場を経営し（1920年までに8つの工場を購入または建設）実綿の買付けからボンベイ等における船積みまで一貫作業を行った。

一方、江商のボンベイ支店では、最盛時の1920年代中頃日本人社長が40名に及び、インド人が店内で40名、綿花積み出し現場で50名ほどいた。江商の代理店は奥地に20カ所、インド人職員は最盛時80名に及んだという。奥地にある繰綿、プレスは各奥地の有力なインド人工場をシーズンごとに借りて利用することにしたが、直系の工場もあったという²⁸⁾。

その結果、日本商社によるインド綿の産地直買が全輸入に占める比率が急上昇した。インド綿の奥地買付け数量は三井物産の場合1907年にはボンベイ支店の取扱数量17万3000俵のうち2万俵程度であったが、1912年に22万3000俵のうち7万5000俵と著増し、1914年には直買が輸入の55%を占めるまでになった²⁹⁾。

インド綿産地直買の開始に伴い、日本商社によるインド綿の直輸入比率は再び80%台に戻り、その反面、インド商社の買付け優位が失われ、その輸入比率も大きく後退したのである。また産地直買体制の整備によって買付け能力を高めた日本の商社は日本向けの輸入だけでなく、現地の紡

績企業や第三国にも売り込み、ボンベイ綿花市場をある程度操作する力を持つようになったという。

ところで紡績企業の綿花需要（とくに品質面）への対応としてはじまったアメリカ綿の輸入形態もインド綿と同様な動きが見られた。第2表が示しているように三井物産は1893年以降同社ニューヨーク支店を通じて本格的にアメリカ綿を買い付けることになったが、この時期においては外国商社を介して輸入するのが一般的であった。日本綿花も1896年にマクファーデン兄弟商會をソールエージェントに選定し、直輸入を開始した。内外綿も1896年頃からアメリカ綿の取引が活発化し、1899年から社員をアメリカに派遣し、直輸入を目指す動きが見られた。そして1900年にタタ商會と共同してニューヨークに組合店を開設し、綿花綿糸布の委託販売に当たるとし、さらに1902年1月に独自のニューヨーク支店を設けた。このように大手商社はおおむね世紀の交替期にアメリカ綿の直輸入ルートを確立したのである。

インド綿の産地直買の開始とほぼ同じ時期にアメリカ綿についても買い付けの中心を綿花取引所のあるニューヨークから南部の産地に移すことになった。三井物産は1906年に南部のオクラホマに出張員を派遣して産地直買を開始していた。その後産地におけるアメリカ綿買付けは取扱数量の増加にともなっていよいよ重要となったので、その業務として専任させる必要と米国税法上の不利からまぬがれ、かつアメリカ企業と同様の権利と保護を受けるため、ヒューストンに南部物産会社を1911年9月に設立した。日本綿花は1906年にニューヨーク出張所を開設し、1909年にニューヨーク綿花取引所に個人名義で加盟し、翌年に産地買付けのためテキサス綿花集散地のフォートワースに出張所を設立し、1916年に同出張所の業務を引き継ぐ形でテキサス日本綿花会社を設置し、最盛時日本社員20人弱、現地社員50人程度を擁していた。

一方、1906年テキサス州オースチン市のクロフォード・アンド・バーン商會とアメリカ綿の直取引を行う運びとなった江商は、その後1910年から1911年にかけてルイジアナ州やテキサス州などで地元商社と取引を開始し、アメリカ綿輸入についてはすべてアメリカ人輸出業者を通じて行う建て前になった。同社はさらに1912年に代理店クロフォード・アンド・バーン商會との間に江商は資本金5万ドルを全額負担し、クロフォードが社長としてアメリカ綿の実際の買い付けを行う契約を結び、新会社を設立した。また1916年にフォートワース市に資本金25000ドルで単独で新会社を設立し、日本人による産地買付けに乗り出した。そして1919年に倉庫兼压榨の工場が設立され、テキサスの各地で随時各種の綿を安値で買い取り、この工場に集中し、自社による仕訳することが可能になったのであった。

このようにアメリカ綿の輸入についても日本の大手3社は遅くとも1910年代に産地直買の体制を整え、アメリカ綿の直輸入比率は90%以上に上がった³⁰⁾。言い換えれば、アメリカ綿を扱う外国商社（この時期においてはほとんどインド商社）を駆逐したのである。

六 「原綿自由市場購入体制」下の商社経営

ところで日本の商社による産地直買体制の構築とほぼ同じ時期に綿花の需要側である紡績企業にも大きな変化がみられた。まず1900年恐慌を契機に紡績企業間の合同が加速し、その結果1914年に6大紡、1918年に5大紡が成立し、5大紡全体による綿花消費量は全国の65%を占めるようになって

た。また、日露戦争後、大手紡績企業における内部留保が巨額にのぼり、資本面での商社への依存度を低下させ、綿花商社の現地支店から直接紡績企業にあてた輸入為替の引受や現金決済なども行われ、大阪紡績などでは綿花調達における商社への金融依存の状態は、大戦中に解決していった。こうした変化も当然綿花輸入の方式に影響を及ぼした。具体的には日本の紡績企業が大量の綿花在庫のための資金負担と相場変動によるリスクを緩和するために、綿花の価格が安いと判断したときに集中的に注文する投機的原綿購入を「原綿投資」と位置付け、「商業的利潤」を積極的に追求するようになった。たとえば、「40年以降、大阪紡の原綿調達方法には大きな変化が現われるようになった。すなわち毎年上期の手持ち原綿高が下期のそれよりかなり大きくなったのである。これは通常上期は比較的安価で良質の新綿を買い付けうる時期であり、これを先物で買い付けて手持ちするといういわゆる原綿操作をおこなうようになったことを示している」³¹⁾。

とはいっても、紡績会社は直接綿花の輸入に乗り出すことなく、むしろ綿花商社、とくに産地直買体制を確立した3大商社による現地での買い付け競争を利用したのである。「紡績会社が直接綿の産地で買ふことはやらない、必ず大阪の市場で買って居る。何故に大阪で買って直接産地で買はないかと言ふと、大阪で買ふほうが事実安いからである。産地の相場よりは大阪の方が何時でも二円三円安い」³²⁾。この現象自体は商社間の売り込み競争がいかに激しかったかを端的に物語っている。その結果紡績会社の綿花購入先が分散化した。たとえば1917年9月30日から18年4月30日までの間、大阪紡績は三井物産44%、江商24%、日本綿花16%、タタ商会5%、西松商店5%、鐘淵紡績は日本綿花47%、三井物産37%、江商11%のように紡績企業は多くの綿花商社から綿花を買い付けていた。かつて三井物産が独占的に鐘淵紡績に供給する状況がもはや存在しなくなった³³⁾。

さらに日本商社の産地直買体制の確立にともない、外国商社における現地買い付けの優位が失われた。また日本の原綿輸入の90%以上が先物約定の形で行われ、現物取引に中心を置いた外国商社の衰退は決定的になり、全輸入に占める3綿の比重は1925年までに上り続けたのである。

以上のように「原綿自由市場購入体制」の下に3大商社は産地直買体制の構築、綿花輸入シェアの増加、現地相場の操作、三国間取引の拡大など、一見華々しい経営が展開されていったように見えたが、20年代の為替レート、綿花相場および銀塊価格の変動に翻弄され、何度も経営をおびやかされるようになった。

最初の経営危機を迎えたのは第一次世界大戦後の1920年である。日本綿花と江商は大戦による好景気に乗じて見込み売買による綿花輸入を拡大すると同時に参入が遅れた綿糸布の取引にも大々的に投機的売買を行い³⁴⁾、ともに空前の利益を獲得した。日本綿花の資本金は1917年の500万円から1920年の5000万円に、江商のそれは1916年の100万円から1920年の2500万円に増加した。

同業他社の躍進に対抗して三井物産は、主力取扱品である綿花に対しては比較的多額の売越し、買越しが特別に認めていたが、取扱高の増加につれてリスクもいちじるしくなり、かつ相場の騰落と競争の激しさは実に容易でないものとなったので、1920年にやがてその棉花部を独立させ、東洋棉花を設立した。

ところが、戦後の反動不況で相場が急落し、契約した商品の引き取りができず、十数ヶ月にわたる先物約定も受け渡しの見通しもつかないまま取引が途絶え、深刻な恐慌に直面した綿業界は綿糸布購入契約の総解け合いを行い、その救済をはかった³⁵⁾。大手綿花商社はいずれも綿花だけでなく

綿糸布をも扱っていたので紡績企業との間の既存の契約については、綿花販売契約の履行と引き換えに綿糸布購入契約の解け合いをせずに履行することとなった³⁶⁾。第3表が示しているように東洋棉花、江商、日本綿花ともにこの契約実施の過程において数百万円の欠損を出し、江商は東洋紡績の資金的でこ入れを得てかろうじて倒産をまぬかれる有様であった。

戦後反動不況で危機を深めていった日本経済は関東大震災を契機に一層深刻の様相を呈し、1927年に金融恐慌へ突入していった。経営が行き詰まっていた日本綿花は、1500万円以上の損失を抱え、横浜正金銀行から1927年4月に1600万円の特別融資を受けたが、1929年の世界大恐慌の下に経営悪化が一層深刻化し、1930年3月期についに3800万円を超える損失金を出した。そこで再び横浜正金銀行から融資（1930年4月末までの営業資金融資高は7400万円）を受け、減資、人員整理、支店縮小などの減量経営に転換せざるを得なかった³⁷⁾。一方、江商は1929年の下半期から1930年下半期まで三期連続して赤字を計上し、1936年度にはついに385万円という巨額の損失を出し、一部の株主による江商の解散も主張されたが、結局東洋紡績が1936年4月に株式の半数を肩代りして同社の再建に参加することになった³⁸⁾。

こうした日本綿花、江商の不振に比べ、東洋棉花は独立直後の反動不況で276万円の赤字を計上したが、それ以降1931年上期に67万円の損失を出しただけで、純益金が昭和期に入ってから大幅に減少したものの、維持し続けられた。その好調の理由としては、鐘紡のような関係の深い大紡績企業を多く持っていたこと、三井系が同社株式のほとんどを所有し、資本的に確固たる基盤を有していたこと、そして三井物産の海外店網の利用によるコストの節減、さらに綿糸布取引の比重が大き

第3表 三大綿花商社純損金一覧表

				単位	千円
日 本 綿 花		東 洋 棉 花		江	商
1894年1月～94年6月					
	37				
1894年7月～98年12月					
	97				
1908年1月～08年6月				1908年3月26日～08年9月25日	
	383				128
1908年7月～08年12月					
	771				
1920年10月～21年3月				1920年9月26日～21年3月25日	
	3,396	1920年11月～21年4月			1,917
1923年4月～23年9月			2,766	1921年3月26日～21年9月25日	
	1451				2,564
1929年10月～30年3月				1929年9月26日～30年3月25日	
	38,699	1931年5月～31年10月			810
1930年4月～30年9月			674	1930年3月26日～30年9月25日	
	2,550				139
1931年4月～31年9月				1930年9月26日～31年3月25日	
	1,170				1,579
				1934年3月26日～35年3月25日	
					1,869
				1935年3月26日～36年3月25日	
					3,851

資料出所) 各社社史より作成。

く、綿花輸入の不利を補ったこと、関係会社の上海紡織が好成績を収めたことなどが指摘されている³⁹⁾。

いずれにしても、産地直買体制を整備し、綿花輸入の黄金時代を迎えた日本の3大綿花商社は皮肉にも1920年の反動不況を契機に綿花輸入においてあまり利益を出せず、逆にその経営が不安定になった。3綿の綿花輸入比率も1926年以降年々下がり、1939年ついに38%を下回ってしまった。また上位3社だけでなく1910年代を通して3綿に次ぐ半田綿行、小津武林起業、横浜生糸、湯浅綿花などの中堅商社は激しい競争に勝ち抜けないまま脱落していった。外国商社の一層の衰退も余儀なくされ、その代表格とされてきたタタ商会も1930年に綿花の輸入から姿を消した。一方、激しい新規参入もみられた。アメリカの大手綿花商社アンダーソン・クレイトンが1922年初めて日本に進出し、それ以降十数年にわたり代表的な外国商社として存在したことが注目に値する⁴⁰⁾。日商、伊藤忠、日瑞貿易、昭和棉花など日本商社による綿花輸入の参入及びその取扱比率の上昇は上位3社の地位を揺す一因となって綿花輸入体制の再編を促した。その後戦時経済統制と戦後管理貿易を経て、伊藤忠と丸紅はいわゆる「五綿」の一角を占め、東洋棉花や日綿実業、江商と競い、総合商社化の道を歩んだことは周知のとおりである。

八 むすびにかえて

最後に以上の分析から戦前綿紡績業の原料購入システムの構築についていくつかの特徴をまとめ、本稿を終えたい。

(1) 紡績企業は居留地貿易の形で輸入体制を整えつつある外国商社からの綿花購入(間接輸入)から脱却し、直輸入による綿花調達の方法を選んだ。直輸入戦略の選択は綿花輸入機構だけでなく、戦前日本の貿易組織の形成にも大きな影響を及ぼしたと考えられる。

(2) 紡績企業は自ら綿花の輸入を試みたものの、結局日本の商社に輸入業務をゆだね、分業体制を取ったのである。東京綿商社、内外綿のように商社から紡績企業に転身したのもあれば江商のように紡績、商社の二本立から商社に純化していった例もあるが、しかし主要な紡績企業または大手商社による紡績製造と綿花輸入の本格的兼営が見られなかった。

(3) 紡績企業は出資や役員派遣などを通じて綿花商社の設立に関与し、またインド綿積取契約を通じて綿花輸入に関する制度的枠組の構築に主導的役割を果たした。綿花商社と紡績企業は綿花取引において駆引きと協調のゲームを繰り返したが、綿花商社の輸入独占やカルテルによる優位の形成が制度的に封じ込められた。日本の綿花商社は間接輸入から直接輸入へ、そして現地買い付け、産地直買など綿花輸入の手法に制度的進化を見せたが、それらはいずれも紡績企業の需要に強いられる商社間競争の結果であった。言い換えれば、産地市場での掌握力の増強が必ずしも商社の対紡績企業の交渉力を強めなかったのである。

(4) 紡績企業は綿花輸入において系列的取引関係を見せながらその強化を求めず、また自らの直接輸入あるいは共同一手買い付け機構の設置なども念頭におかず、あくまでも日本商社の上位3社を軸とする競争的輸入体制を堅持し、それによって綿花輸入の独占による弊害を防ぎながら、集中買い付けによる規模の経済性を享受しようとしたのである。紡績企業によって管理された購買市場に

ほかならない。

(5) 第一次世界大戦後から紡績企業は自己資本の強化の下で従来の思惑的取引(「原綿投機」)を「原綿投資」と位置付け、それを極端の形まで展開した。その結果、綿花商社は綿花の輸入から利益を得ることが難しくなり、「原綿自由市場購入体制」も崩壊に近づいたのである。このころから本格的に始まった綿花商社の多角的取引はこうした状況への対応と見られる。

註

- 1) たとえば、高村直助「紡績業をめぐる流通過程の展開 棉花、綿糸商との関係を中心に」『土地制度史学』第27号。また同『日本紡績業史序説』上、下(塙書房、1971年)。この二つの研究は第一次世界大戦終項までのことを対象としている。1920年代以降のことについては大石嘉一郎編著『日本帝国主義史』(東京大学出版会)などで概観しているものの、その本格的な研究は今後期待される。なお綿花輸入についての戦前の代表的な著作の一つには名和統一の『日本紡績業と原棉問題研究』(大同書院、1937年)がある。また当時紡績企業で直接綿花の調達を担当した経済人の研究として井上潔『我国の紡績業に就て』(神戸高等商業学校商業研究所、1925年)、「木綿工業経営の現状一斑」『経済論叢』(第22巻第4号)および関桂三『日本綿業論』など(東京大学出版会、1954年)が挙げられる。
- 2) アメリカ、イギリスの綿花専門商社はこの時期においてほとんど綿の貿易だけに専念していたのに対して、日本の綿花商社は綿のみでなく、綿糸綿布をも取り扱い、言い換えれば紡績企業と多様な取引関係を有し、そして変化する経営環境に対応して羊毛の輸入、生糸の輸出、人絹糸の取引など繊維内の多角化をはかり、さらに繊維以外の商品にも進出し、総合化の戦略を展開したのである。
- 3) リバプール綿花取引所が設立されたイギリスでは取引所を中心に原料綿花の売買が行われたのに対して、日本の紡績企業は主として商社を通じて現地での先物委託買い付けという形で綿花の調達を行い、日本にある綿花取引所の機能を積極的に利用しなかった。
- 4) 1893年(1月~3月)の数字については笹谷直人「アジアからの“衝撃”と日本の近代」『日本史研究』344、1991年、141ページ。1900年(9月と10月を除く)の数字については、同上、142ページ。
- 5) 梶西光速編『現代日本産業発達史 繊維』上、1964年、405ページ。
- 6) 日本綿糸布輸出組合「日本綿業貿易小史」『輸出綿糸布月報』1957年3~6月、30ページ。
- 7) 笹谷直人は日本の産業革命期における中国人貿易商の役割について再評価を試みている。前掲「アジアからの“衝撃”と日本の近代」。
- 8) 東洋棉花株式会社『東棉四十年史』1960年、40ページ。
- 9) 高村直助「内外綿会社」、山口和雄編『日本産業金融史研究 紡績金融篇』(東京大学出版会、1970年)、244ページ。
- 10) 1887年早々開業した東京綿商社は中国綿を輸入したが、捌かれなかった綿花を綿糸に加工する紡績業を兼営することになった。やがて兼営は良策ではなく、綿花の売買を廃止して紡績業に専営すべきとの意見が強まり、翌年に定款を改正して社名も有限責任鐘淵紡績会社に変更した。『鐘紡百年史』1988年、20~21ページ。
- 11) 東洋紡績株式会社『百年史 東洋紡』上、1986年、70ページ。
- 12) ニチメン株式会社『ニチメン100年』1994年、9~10ページ。
- 13) 三井物産株式会社『稿本三井物産株式会社100年史』上、1978年、232ページ。
- 14) 日本綿業倶楽部『本邦綿糸紡績史』第4巻、1938年、421ページ。
- 15) インド綿積取契約の骨子は、紡績、綿花商社は輸入するインド綿の輸送をすべて日本郵船に委託、かつ一定量の積荷を保証する、紡績、綿花商社は非加盟者とインド綿を売買しない、日本郵船は運賃(トンあたり17ルピー)のうち一定額を加盟紡績、綿花会社に割り戻すというもの。この契約が締結される前に一定量の積み荷保証問題で紛糾したが、結局大手紡績と綿花商社の5社の申し合わせでこの問題を解決したといわれる

が、この5社の中に三井物産が入っていなかったことが注目される。一方、ボンベイ - 日本間の定期航路の開設に寄与したタタ商会と日本郵船との関係が1895年に解消されたという。

- 16) たとえば、準会員の権限問題、ボンベイ委員の問題、綿花売買契約書案をめぐる抗争など。前掲『日本紡績業史序説』上、286ページ。
- 17) 前掲『ニチメン100年』24ページ。
- 18) 前掲高村直助「内外綿会社」、259ページ。タタ商会は1892年に神戸支店を設け、インド綿の直輸入を行ってきた実力商社で第2期以降の輸入激減の理由は同社自身内部の問題なのか、代理店である内外綿の問題なのか、それとも日本紡績連合会との関係悪化によるものか、不詳である。なお、1901年1月1日現在の外国商社の紡績連合会員33社の中にタタ商会の名前がない。
- 19) 先物委託買い付けおよびそれに伴う決済については前掲『日本産業金融史研究 紡績金融篇』が詳しい。
- 20) 1896年上期三井物産ボンベイ支部の買い付けは「ライラン社ヨリ買入高六割 ラリー社ヨリ買入高一割五分 孟買支部直買高二割五分」という。前掲『日本紡績業史序説』上、270ページ。原資料は三井物産「業務報告」(96年上期)。
- 21) 安川雄之助『三井物産筆頭常務』東洋経済新報社、1996年、35ページ。安川は1897年ボンベイを離れる頃の物産のインド綿年扱高が20万俵くらいとしているが、社史等の記述と食い違っている。
- 22) 前掲『稿本三井物産株式会社100年史』上、232ページ。
- 23) 前掲『ニチメン100年』33ページ。
- 24) 前掲「内外綿会社」283ページ。高村は「タタ商会との結合という、初期には内外綿に事実上の独占をさえたもたらした条件が、産地直買を要求される段階では逆に制約条件となり、内外綿の決定的な立ち遅れを余儀なくさせた」と産地直買を積極的に行わなかったことが内外綿会社の不振の理由とし、そして産地直買に遅れたのをタタ商会との結合の強さに求めている。しかし、両社の関係は20世紀初頭になってもなお強固なものであったのか、あるいは強固な関係であったにしてもその関係を解除できなかった理由は何かなどの疑問が残ったままである。
- 25) 26) 前掲『東棉四十年史』46ページ、48ページ。
- 27) 『日綿70年史』1962年、101ページ。
- 28) 『江商60年史』1967年、249～250ページ。
- 29) 前掲『稿本三井物産株式会社100年史』上、357ページ。
- 30) インド綿の場合、多くの品種が各地に産出していること、生産者は小農が多いこと、そして農家を実綿の販売を主としていることから日本の商社が奥地まで加工工場を持ち、直接農家から買う必要性、あるいはそうするメリットが大きかったのに対してアメリカ綿の場合、品種が均一であること、生産者の生産規模が比較的大きいこと、そして巨大綿花商による綿花流通機構が整備されていることから直接農家から綿を買うより、むしろ主要綿花集散地で既存の流通組織を利用するのが多かったといわれている。
- 31) 前掲『百年史 東洋紡』上、73ページ。
- 32) 前掲『我国の紡績業に就て』56～57ページ。
- 33) 鐘紡と三井物産は相互に依然有力な顧客であるが、相互間の過度な依存関係を避けようとした。比較的投機的買い付けが少ないといわれる鐘紡は大正期の中頃一日の綿花使用量1,000俵のうち、その半分を委託買いたという。日本綿花協会『綿花百年』上、1969年、308ページ。
- 34) 内外綿の転向は綿花輸入における系列的取引の衰退を加速したと考えられる。新興の江商は内外綿のかわりに大阪紡績との関係に近いといわれたが、注文による取引の量が少なく、見込み売買に最も熱心であった。たとえば「綿花綿糸布相場の波らん万丈の動きの中にあつて、大正六年七、八月において綿糸布売買によって、江商発足以来の大幅の業績を上げ、これで江商盤石(ばんしゃく)の基礎を固め、莫大な蓄積可能の第一歩を踏み出し、「かように輝かしい業績をあげたのも本社においては当時47歳相場に対する先見に自信満々たる総帥(すい)野瀬七郎平専務さい配の下、歴戦のつわもの取締役、商務課長であった三十歳の西村石衛門のコンビで、巧みに商機をつかみこの偉業をなしとげたのである」。前掲『江商60年史』251ページ、166ページ。

- 35) 1920年の総解け合いは稀にしか行われぬ精算取引の一種であるが、具体的には、紡績企業と商社間の契約並びに商社同士の先物、現物約定の全部にわたり一定の解け合い値段(当時棒値と呼ぶ)で全部の売約定の買戻しを行い、これによって約定の解除を行う仕組である。
- 36) その経過については双方の評価が分かれている。「十数か月に互る製品の先物約定との見合いに棉花商から買ってありました十数か月分の棉花の先物買約定の方は、綿糸で行ったような値引きをやると棉花商が全部潰れてしまいますからこれには何ら手を触れることなく、入荷するにしがいまして全部約定値段で引き取ることとし、契約を履行いたした」(前掲『日本綿業論』45ページ)という紡績企業側の主張に対して、一方の綿花商社側、たとえば、東洋棉花は「この間当社は業界にあってよく指導的役割を果たし、対紡績関係では棉花、綿糸、綿布の何れの既契約についてもこれを履行し、広く関係業界から賞賛と敬意を受けた」と自賛している。前掲『東棉四十年史』83ページ。
- 37) 前掲『ニチメン100年』、74ページ。
- 38) 前掲『江商60年史』299ページ。
- 39) 前掲『綿花百年』上、1969年、353ページ。
- 40) アメリカの大手綿花専門商社は19世紀後半からイギリスやヨーロッパ大陸に直接綿花を輸出したのに対して日本市場に消極的であったのはなぜか、またどうしてアンダーソン・クレイトンは1920年代になって日本に直接綿花を輸出するようになったのか、いずれも興味深い課題である。この問題についてさしあたり次の文献を参照。John R. Killick, *Specialized and General Trading Firms in the Atlantic Cotton Trade, 1820-1980*. Shin'ichi Yonekawa, Hideki Yoshihara, edited, *Business History of General Trading Companies*. Uni. of Tokyo Press, 1987.