

【研究ノート】

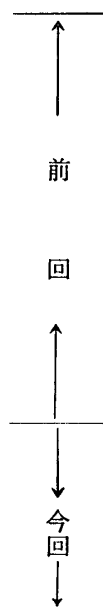
わが国際マーケティング発展史の要因分析研究〔III〕

渡 辺 好 章

内容目次：

第Ⅱ章 富国強兵の道程

- 1 パックス・ブリタニカ体制の衰退
 - 1) ギルピンの診断
 - 2) 成長周辺諸国の台頭による世界経済構造の変化
 - 3) 英中樞体制の秩序変動期の国際貿易政策
- 2 殖産興業から富国強兵
 - 1) アメリカに覚醒された日本と米国との蜜月関係
 - 2) 産業基盤構造の整備充実
 - 3) 殖産興業の始動
 - 4) 軍事力の拡大強化
- 3 条約改正と貿易立国
 - 1) 不平等条約とその改正の経緯
 - 2) 商館貿易から直貿易への道
 - 3) 貿易商社の形成と発展
 - 4) 維新政府の貿易振興政策



3. 条約改正と貿易立国

プリンストン大学の国際政治学者、ロバート・ギルピンの国際勢力構造変動形態「コア・ペリフェリー・モデル」を第一の分析軸として、さらにアメリカの国際マーケティングのテキストで一般に使用されている「国際マーケティング形態発展モデル」を第二の軸として定め、明治維新以後のわが国における国際マーケティング発展の過程を、「国際総勢力」と「国家総勢力」と「国際事業力を含む企業総力」の3要素の方程式関係において考察するという本論のアプローチは、序説（第5巻・第2号）において説明したところである。

続いて前稿（第6巻・第1号）では、維新政府の発足より、まず国内を治め、続いて日清・日露戦に勝利して国家としてのアイデンティティを内外に確立するまでの時期を対象として、1節では英国中樞体制の衰退に伴う国際総勢力の構造変化について、2節では「富国強兵」の標語に象徴

されるわが国総勢力の高次元化について言及した。

さて本稿では、国際事業力を含む企業総力の分析を念頭に置いて、同時期におけるわが国の貿易環境条件、貿易形態および貿易機関の発展、さらに政府の貿易振興政策について述べることにする。いちいち指摘する煩わしさを遠慮したが、ここで言及する貿易諸活動は、前述の「国際総勢力」や「国家総勢力」との相関関係において、より正確に理解される場所である。冒頭の序文においてこのような関係を、「マーケティングの研究対象は、相撲の「技」に当るもので、その技法はいかに相手を倒し勝を制するかにある。しかし古来から「心技体」の一致に相撲の極意があると云われるごとく、相手の力量と攻撃に応じて、「技」はむしろ「心」と「体」の臨機応変な対戦作用として発動されるものなのである」と喩えたごとくである。

1) 不平等条約とその改正までの経緯

世にいう「不平等条約」とは、安政元年（1854）より明治2年（1869）頃までに欧米列強との間に締結された旧諸条約の総称である。明治政府は新政権の国際的承認と引き替えに、旧幕府の「負の遺産」としての旧条約の遵守を義務づけられたのである。

ところでその不平等条約の根幹をなすものが、安政5年（1858）6月に締結された日米修好条約であり、その後直ちにほぼ同様な通商条約が英・蘭・露・仏と結ばれ、これらをまとめて「安政の五カ国条約」と呼んでいる。さて、この条約に附属する「貿易章程」で運上目録（関税率表）が詳しく定められており、輸出税については、一律5%の原則規定、輸入税については、0%、5%、20%、35%の四段階税率区分が定められ、その中心帯は20%であった。その後ロンドン覚書（1862）と日仏パリ協定（1864）の譲歩に続く下関事件の結果の「改税約書」をもって、日本の関税は従価5%に引き下げられたのである。しかも、片務的な最恵国待遇の規定によって、この税率は英・米・仏・蘭ばかりでなく、イタリア、ポルトガル、ベルギー等の欧州諸国にも及んでいる⁽¹⁾。

「不平等条約」の内容とその弊害

そもそもわが国に対する「不平等条約」の原型を、阿片戦争の敗北で清朝政府が英国の武力の前に忍受した「南京条約」（1842・天保13）と「天津条約」（1858・安政5）に求めることができる。即ち、香港や九龍のような領土割譲は免れたが、片務的最恵国待遇と協定関税、沿海貿易権、領事裁判権、等々の条約は、西欧列強が中国と日本を半植民地市場化するという意図において、当然両者は類似した内容となったのである。さて、わが国で問題とされた条約の不平等点はだいたい次の6項目に要約できる⁽²⁾。

①治外法権 外国の領事裁判権によるわが国主権の制約が、民事訴訟と刑事裁判以外

(1) 朝倉弘教，世界関税史，日本関税協会，昭58，p. p. 366—368

(2) 大蔵省関税局編，税関百年史，日本関税協会，昭47，p. p. 109—127

に、条約や貿易規則および税則の違反処理にまでおよんだ。

- ②関税自主権 慶応2年(1866)の「改税約書」で、輸出入品ともに従価五分(平均価格の5%)の低税率に改定させられた。しかも、協定税率とされたので、相手国との事前合議なくして、わが国独自の意志でこれを変更できない。
- ③自由貿易原則 保護貿易に向う諸権力の介入と制約を排し、輸出入と売買の自由を原則とする。
- ④貨幣条項 内外貨幣の同種同量通用の原則、及びその交換と自由鑄造の制度の規定は、例えば、メキシコドルの流入となってわが国幣制を攪乱した。
- ⑤沿岸貿易 同一国の諸港間輸送取引は、欧米諸国では自国海運保護の目的から17世紀以来禁止されているにもかかわらず、わが国に対しては開港場間の沿岸貿易特権を行使した。
- ⑥片務的最恵国約款 双務的でない点に問題があり、条約締結相手国が他の外国に対して与える特典免除からわが国は除外されることになる。

このように、外国人の犯罪や不正をわが国主権が裁けず、通貨の制御権を拘束され、国内市場保護に無防備な自由貿易のもとで、一率低関税を強要され、沿岸海上輸送活動まで浸蝕されたうえ、条約の改廃は相手側にとって有利という内容だから、よって生じた不都合は政治・経済・社会の各方面にわたり無数に記録されている。

例えば国際マーケティング関係では、当時、唯一の輸入禁止品である阿片の密輸入摘発に際し、イギリス領事裁判は「薬用に供するものであり、関係英国閣令に違反せず」として犯人を無罪放免とした(ハリート事件・明治10年)。また、開港場の居留地において外国人が酒類や醤油などを密造し、造石税や営業税を無視して不正販売しても、政府は断固たる処置をとれない。偽って自己使用分として購入した石炭や食糧をその輸出税をごまかして横流ししても、わが政府は外国船を管轄する権限を持たぬところから、いかんともしがたい。さらに、従価5%の輸入税はわが国の幼稚産業の発育を阻げ、同様に超低率の輸出税は国家の関税収入を圧迫したため、これを補うための国内税の高率化は産業界への負担を増大させた。また必然的結果としての輸入超過と通貨不安を調整するために、輸入制限または付加輸入税などの措置を講ずることも封じられていたのである。

「不平等条約」改正交渉の経緯

慶応2年(1866)6月に老中水野忠精が英・仏・米・蘭に対し、従価5%という屈辱的な「改税約書」に調印する以前の税率は、輸入税で5%~35%の幅で平均20%程度だった。この慶応の改定はいわば幕府要人の外国貿易に関する無知につけ込まれて、イギリスを首謀とする策略に乗せられて調印した改約であったが、これを改正するのに明治新政府の外務大臣が6名交代し、条約改正の

成立までに30年、税権の完全回復までに約45年の歳月を要している。その経緯を列挙すれば⁽³⁾：

- 明治2年(1869) 柳沢 宜嘉 条約改正交渉の申込，しかし応ずる国なし。
- 明治4年(1871) 岩倉使節団 米は応じたが，英・仏・独の拒絶で無期延期。
- 明治10年(1877) 寺島 宗則 治外法権を棚上げして，関税権に限定して日米は調印した。しかし英国の反対で無効となる。
- 明治19年(1886) 井上 馨 英国と交渉を重ね，同年5月井上条約案まとまる。内外の反対で交渉は無期延期，井上は辞職。
- 明治22年(1889) 大隈 重信 米国と新条約を締結。その極秘事情がロンドン・タイムスに発表され，内外で反対運動が起る。大隈の狙撃事件で内閣総辞職，条約改正は中止。
- 明治24年(1891) 青木 周蔵 大隈案を修正し，英国の内諾を打診した上で閣議にかけたが異論百発，その後ロシア皇太子の遭難事件で，青木の辞職から改正は三度中止。
- 明治27年(1894) 陸奥 宗光 日英通商航海条約の調印。米・伊・独・仏・蘭・露西とも新条約を締結。ただし5年後より実施。
- 明治32年(1899) 上記諸条約の実施。しかし相互協定税率の104品目が残る。完全回復は明治44年(1911)に達成。

この簡単な経過表からも明らかなように，国威国力の格差が外交交渉の基盤にあり，その上で，国内政局や産業政策とのからみにおいて外交戦略が展開されていることがわかる。しかし，それらの要素のほかに，国際通商の時代的潮流変化が条約改定に大きく作用していることも見逃してはならない。詳しくは以下に説明するところだが，要するに欧米列強は日本に低関税を強要する根拠を失っていたのである。すなわち，1894年(明治27)に日英条約が調印されるまでに，米国はその4年前の1890年にマッキンレー関税(平均税率50%)を実施し，フランスは1892年にメリーヌ関税(農産物平均25%アップの全面高関税)を発動し，ロシアも1891年に原料と半製品に極高税率を適用し，イタリアとドイツはそれ以前の1887年と1888年にそれぞれ関税を大幅に引き上げているのである。19世紀中葉のイギリス支配のもと自由貿易主義の風潮は，周辺工業国の台頭による経済競争の激化とともに，保護貿易主義に向ってすでに回帰しはじめていたのである。

政治は経済を左右するが，その政治を背後で操っているものは経済的利害にはかならない。日本に不平等条約を押しつけ，改正を拒否し続けてきた張本人はイギリスであった。イギリスはインドを植民地とし中国にも強大な権益を保持していたから，わが国が完全な自由を回復することで，インドや中国にもその影響が波及するとおそれたのである。このイギリスの路線を変更させる決定的役割を演じたのは，ロシアのシベリア鉄道の建設とその根底にあるロシアの南下政策であり，イギ

リス政府はわが国を抑圧せずむしろこれを育成助長してロシアに対抗せしめるが得策と考えて、急転直下、新条約の締結に踏切ったのである。なお、この条約締結は、実に日清戦争開戦の9日前のことであった。そのとき、イギリス外相キンバレーは日本側代表に「日本にとってこの効果は、朝鮮において支那の大兵を撃破するよりも、はるかに大きいといっても過言ではない」⁽⁴⁾と祝辞をのべたといわれる。いわば日清開戦に対するイギリス側の意志表示をおこなったものと解釈され、それが朝鮮の豊島沖海戦となって現われたのである。

因みに、不平等条約改正の切っ掛けがロシアの南下なら、不平等条約締結の発端はアメリカの西進（アジア進出）にある。アメリカ合衆国は、建国以来推進してきた「西」への国土膨張を遂に太平洋まで延ばし、ポーク大統領の時代に偉大な大陸国家となった。そのポーク大統領が1846年（弘化3）二隻の軍艦を派遣して日本へ通商を求める親書を送ってきた。その意図するところは、日本をカリフォルニアと中国の仲継点と位置づけ、その目的のために航行するアメリカ船舶への寄港の認可と、燃料石炭の補給と、海洋航行中のアメリカ船舶及び乗員の安全にあった。日米和親条約（1854）と日米修好通商条約（1858）の根底には、日本を中継基地とみるこうした認識がある。だから、アヘン禁輸や関税率などの点で妥協が成立したわけで、そこが日本をイギリス製品の輸出市場とみる英国と異なる点である。また、1852年日本に向けて出航するペリー提督を鼓舞して、ダニエル・ウェブスターは「日本はちかいか将来に開設されるカリフォルニアから中国への蒸気船航路によって、全世界をむすぶあの巨大な鎖の最後の環となるだろう」と言明している⁽⁵⁾。

2) 商館貿易から直貿易への道

鎖国貿易

寛永10年（1633）の鎖国令以降、嘉永6年（1853）のペリー来航から日米和親条約（1854）さらに日米修好通商条約（1858）となって開港するまでの220余年間、わが国の海外交易は徳川幕府の厳しい統制下におかれていた。長崎の出島を唯一の公認トレード・ゾーンに限定して、シナとオランダの二カ国を交易相手に選定して、幕府指定の取引機関である「会所」が、長崎における金銀の出納を掌握することによって独占購売権を保有し、いわゆる「鎖国貿易」をおこなっていた。当時の主な輸入品は白糸・反物・薬種・砂糖・その他雑貨類であり、その支払いには、国際的輸出商品に不足する折から、主として金・銀・銅が決済にあてられていた。その結果、大量の貴金属が日本から流出するのを防ぐために、幕府は入港船の数と貿易量を厳重に制限していた⁽⁶⁾。

このような鎖国貿易の形態は、自由平等な立場にある売手と買手による国際通商というよりは、

(4) 鹿島守之助編著、日本外交史、第34巻、鹿島研究所出版会、昭48年、p. 44

(5) 石井・関口編、世界市場と幕末開港、東京大学出版会、1982、p. p. 89—105

(6) 宮本・梅井・三島編、総合商社の経営史、東洋経済新報社、昭54、p. p. 3—8

むしろ独裁権力の指定窓口を通じての一種の国内取引というべきで、現代世界においても社会主義経済国における中央政府の管理貿易に、これに近似した貿易形態を認めることができる。「国際マーケティング形態発展モデル」(I章序説・4)でみれば、偶発的無作為輸出——外人バイヤーによる買付、国内販売製品の海外転・輸出、輸出機関の意志による輸出など、製造主の意志なき努力なき輸出——の段階と位置づけられるだろう。

商館貿易

和親条約で下田と函館を開港し、続いて修好通商条約で神奈川・長崎・新潟・兵庫の4港を新たに開き、わが国はここに鎖国を解いて欧米諸国と通商を結ぶところとなった。かくして、開港とともに群がりきたった外国人が、横浜や神戸など巨大市場に隣接する開港場の外人居留地内に「商館」を建て、そこでいわゆる「外商」の圧倒的主導権のもとに輸出入取引がおこなわれた。これが「商館貿易」と呼ばれるものである。

その商館貿易とは、輸出についてみれば、「売込屋」と呼ばれる日本商人が、あらかじめ見本で注文を取った商品を、荷造りして外国商館に納入する行為にはかならない。実際には、悪徳商人による粗悪品の混入や商館側の手数料稼ぎや市場操作の意図もあって、現物をいったん居留地内の倉庫に納入させ、その後都合の良い折に点検をすませたうえで、日本人商人が再度商館まで出向き輸出用荷造りをするようになった。商館人事の構成は、マネージャー格の商館番頭の下に蔵番人、人夫、ボーイがおり、売買交渉は主として支那人の買弁(コンプラドール)を介しておこなわれた。輸入についてみれば、当初は商館の外商が勝手に見込輸入した商品を、「引取屋」と呼ばれる日本商人に売り渡していたが、だんだん見本注文による契約取引がおこなわれるようになった。

こうしてみると「貿易」とは名ばかりで、日本の商人にとってみれば居留地の商館内で通訳を介しておこなう国内取引と変わらず、ただ専横な外商の圧倒的支配下で邦商は非常に不利な取引を強要された点において、普通の国内取引の場合と異っていた。この辺の事情について、自身が明治初年頃横浜の商館に雇われていた時の経験談として益田孝は次のように描写している⁽⁷⁾。

「外国貿易と云うても、其の頃の外国貿易は売込問屋や引取屋と、日本に來ている外国商館との取引であって、外国との直接取引ではなかつた。日本の外国貿易は、最初は総て外国人がやつて居つたのである。売込問屋と云うのは輸出商である。輸入商は引取屋と云うた。茂木総兵衛、原善三郎、木村利右衛門、小野光景、若尾幾造、岡野利兵衛、大谷嘉兵衛などは売込問屋で、越前屋総兵衛、堀越角次郎、杉村甚兵衛などは引取屋であつた。売込問屋や引取屋は大低弁天通りに店を持って居つた。当時の主なる輸出品は生糸、茶、海産物であつた。生糸は信州、甲州、武州などから横浜の売込問屋へ送つて來る。売込問屋は、外国商館に見本を示して引合をする。話が

(7) 自叙益田孝翁伝, p. p. 125—7

纏れば双方手を打って売買の契約が成立する。之れを「手合せ」と云うた。此の手合せが済むと、売込問屋は荷物を商館へ持込む。売込問屋の方は最早値上げも破約も出来ないが、外国商館の方には「拝見」と云う事があった。其れはどういう事かと云うと、商館は三日待って呉れとか五日待って呉れとか云うて、其の荷物を自分の処へ留めて置いて、見本と違うからペケだと云うて破約することができるのである。仮契約なのだから破約をしても致方ないが、荷物を自分の処へ留めて置くのは怪しからぬ。のみならず、見本と違うと云うのは口実で、実は本国へ電信で引合をして、売れば買取るし、売れなければ破約するのである。」

この時期、外商の横暴な取引と屈辱的な態度に対する邦商の忍従もさりながら、外商まかせの商館貿易は国家経済上多大の不利を伴っていた。たとえば、わが輸出品の需要者が何処にあってそのニーズがどんなものか不明なため、商品を改良してより高値でより多量に輸出する道が閉ざされていた。しかも、外商は目先の利益を求めて買ったとき、買弁はコミッションの極大化を図るため、海外市場において日本製品の信用を高め、その販路を拡大する努力は皆無に等しかった。そのため国内生産者は粗製乱造に走り、粗悪品のクレームによる弊害は甚大なものであった。さらに、外商は独占的な立場と有利な資金力をもって中間利潤をほしのままに搾取したので、わが国際収支を少なからず圧迫したのみならず、わが国の生産者および貿易商のあるべき発達を著しく阻害したのである。そのほか商館貿易の不都合点として、支那人買弁に支払う「カンカン料」や番頭への「心付け」の中間口銭、計量の際の目方のごまかし、不当に多量のサンプル抜き取り、点検作業の極度の延期、契約の一方的キャンセルなどが指摘されている。

商権回復と直貿易の実現

外商による独占的貿易支配を打破してわが商権を回復しようとする運動は、明治初頭から官民両方面で起っていた。しかし後述のように、そのための条件が整うのは日清戦争の後であり、実際に目的を達成するのは日露戦争の後のことである。

明治政府が意図する商権回復運動の目的は二つあった。一つは、外商による貿易独占と不当中間利潤を排し、直貿易による邦商のシェアを拡大し貿易の主導権を確立することである。二つは、不平等条約の「治外法権」を理由に外商が押しつけた理不尽な取引方法の改革と外国人の不法行為の取締りにあった。

商権回復運動の第一のアプローチは、商館貿易の不都合の根元にある「治外法権」の撤廃に向けられた。しかし条約改正は前述の如く遅々として進まず、その達成には明治32年まで待たねばならなかった。第二のアプローチは、外商の支配に抗し、邦商を保護して直貿易を助長することであった。しかしこれも強大な外商の抵抗と巻き返しにあって、日清戦争以前は見るべき効果はあがらなかった。そして第三のアプローチとして、居留地貿易を認めながら外商の横暴に対抗する手段とし

表 1 邦・外商輸出入取扱高比較

(単位：千円)

年次	輸出取扱高			輸入取扱高		
	邦商	外商	計	邦商	外商	計
明治 2	106	18,796	18,902	75	22,128	22,203
12	2,111	25,743	27,853	1,032	31,493	32,525
17	5,125	27,538	32,663	2,283	25,403	27,686
20	6,555	43,996	50,551	5,030	37,366	42,396
24	13,655	74,486	88,141	16,634	70,903	87,597
29	29,565	85,050	114,615	51,217	118,671	169,883
32	75,249	136,246	211,495	89,352	129,877	219,229
33	73,382	124,682	198,064	112,737	173,434	286,171
*44	63,406	59,812	123,219	164,963	93,526	258,489
大正 * 9	363,918	155,069	518,987	1,016,597	110,980	1,127,577
*11	194,644	85,178	279,822	742,205	114,151	856,257
同 上 百 分 比 (%)						
明治 7	0.6	99.4	100.0	0.3	99.7	100.0
12	7.6	92.4	100.0	3.2	96.8	100.0
17	15.7	84.3	100.0	8.2	91.8	100.0
20	13.0	87.0	100.0	11.9	88.1	100.0
24	15.5	84.5	100.0	19.1	80.9	100.0
29	25.8	74.2	100.0	30.0	70.0	100.0
32	35.6	64.4	100.0	40.8	59.2	100.0
33	37.1	62.9	100.0	39.4	60.6	100.0
*44	51.5	48.5	100.0	63.8	36.2	100.0
大正 * 9	70.1	29.9	100.0	90.2	9.8	100.0
*11	69.6	30.4	100.0	86.6	13.4	100.0

(注) 本表は、大蔵省編纂『大日本外国貿易三十七年対照表』(明治1—37年)、3—4ページにより作成、千円以下4捨5入、輸出取扱高においては船用、輸入取扱高においては官省用を除く、両者は内外商の区別が不詳であるため、*印は神戸港の分のみ。
出典：高橋亀吉、日本近代経済発達史、三巻、142頁。

て、邦商が外国語や貿易実務に精通することによって交渉能力を高め、一方では関係者が組織的に団結して取引方法の改善に努力する運動が進められた。

それでは実際の貿易取引において、商館貿易と外商の介入を排して、わが国の貿易商がいつ頃より外国と自由に直取引できるようになったのか。わが国の貿易史において、邦商が名実ともに外商を凌駕したのは何時のことか⁽⁸⁾。

明治元年(1867)、わが国の輸出総額は1,555万円で、その内訳は生糸(40%)、蚕卵紙(24%)、茶(23%)など農産三品で87%を占めていた。輸入総額は1,069万円で綿糸(12%)、綿布(24%)、毛織物(18%)、銃砲類(10%)、砂糖(8%)がその主要目品である。そしてこれらの輸出・入貿

(8) 高橋亀吉、日本近代経済発達史、第3巻、東洋経済新報社昭54年、p.p.140—145

易の全て（100%）が外商の手によっておこなわれた。

外商と内商の輸出入取扱高比較（表1）に明らかなごとく、明治7年当時においてもなお、外商は輸出の99.4%、輸入の99.7%を独占していた。

その後、明治8年に大久保利通の「海外直売ノ基業ヲ開クノ議」の建議がなされ、貿易商社の育成と貿易金融面の整備が進展したこと、および明治11年には西南戦争が鎮圧されたこともあって、わが国の貿易規模は大いに拡大した。しかし、外商支配の構造は相変わらずで、輸出の92.4%、輸入の96.8%を外商が牛耳っている。

明治10年代から明治27—8年の日清戦争にかけて、国内軽工業の発達にともなう関係貿易業者の成長は、邦商による直貿易の比率を着実に増大させている。しかし明治29年（1896）の時点においても、外商の貿易取扱率が輸出で74.2%、輸入で70%もあったということは、いかに欧米先進国を相手にして国際貿易で主導権をとることが困難であったか知ることができる。わが国の貿易商社が、取扱比率において外商を凌駕して主導権を確立するのは日露戦争後間もなくのことと考えられる。注にある通り、神戸港の資料にみるかぎり、明治44年において邦商の比重は輸出で51.5%、輸入で63.8%と外商を上廻った。そして、第一次世界大戦後には、邦商の占める比重は輸出の約70%、輸入の約90%を占めるにいたったと思われる。

3) 貿易商社の形成と発展

貿易機関の形態やその機能は、国内総勢力を構成する政治体制、産業構造、技術優位性などによって直接規定され、さらにそれらは国際経済構造、貿易・金融制度、軍事同盟、通商関係などの国際総勢力によって間接的に、しかし強烈に規定されている。

19世紀のイギリスにおいて、綿業など主要産業の製品輸出機関が国家の植民地支配の政策に呼応して海外に進出していった現象も、20世紀の中葉にアメリカの巨大製造業が、いわゆる多国籍企業の名のもとに、世界市場に進出していった現象も、同様にこの構図をもって捉えることができる。わが国における貿易商社の発生と発達のプロセスをつぶさに調べてみると、やはり内外政治情勢の変化や国内産業構造の進展を如実に反映しながら、ある種の新陳代謝をくり返していることが明瞭になってくる。

形成期：持込屋と引取屋、政府御用商社、業界御用商社

持込屋・引取屋とは、維新当初に開港場の商館において外商を相手に貿易をおこなった、いわば国内輸出商と輸入商のことで、その後、彼らの中より直貿易を手がける商社が現われた。概して云えば、関東（横浜）では生糸や茶などの持込屋から、関西（神戸・大阪）では洋反物などを扱う「唐物」の引取屋から転じたものが多いようである。しかし、ほとんどの商館出入商人は商館貿易

を貿易と考え、直貿易を積極的に試みるものは少なかった⁽⁹⁾。

明治初期のユニークな貿易商を二三紹介するならば、まず明治2年(1869)に福沢諭吉や早矢仕有的らによって創設された丸屋商社(丸善の前身)がある。洋書・薬品・医療器機などの輸入販売を主としておこなったものだが、福沢が起案した創立趣意書によれば、合議制による経営形態で、元金社中(資本側)と働社中(労働側)を区別して、利益ないし損失を生じた場合の心得を明記している。

直貿易の先駆者として日下部平次郎の業績を無視できない。大阪道修町で修業したのち、明治3年(1870)には雑貨をもって香港に渡り、以来春と秋に往復して直貿易で成果をあげている。明治5年には香港に支店「日森洋行」を開設し、その後は、シナ貿易にとどまらず、インドから綿と綿糸、台湾・ジャワ・マニラから砂糖・米・木材、スマトラ・安南から実綿を輸入している。輸出品目としては雑貨から絹織物や銅のほか、広東市場を介して綿糸・綿布・石炭・精糖なども扱うようになった。また、香港にガラス工場を建てるなど多角経営の布石を打ち出している。

森村市左衛門は元来が武具商であったが、横浜開港と同時に舶来雑貨商に転じ、明治9年(1876)森村組を起こしている。直ちに、弟をアメリカに派遣してニューヨーク支店を開設し、主として陶磁器・漆器・鋼器・扇子・骨董品などの直輸出を手がけている。明治13年には、自ら市場調査をかねて渡米し、販売促進と直輸出の拡大に努力している。

次に、政府の手厚い庇護を取りつけ、政府御用の輸出入を請負うことから発足した、いわゆる政府御用商社の存在がある。概して中央政府に近い関東系商社がほとんどで、例えば、起立工商会社、大倉組、広業商会、森村組、三井物産の基盤となっている先収会社、それから郵便汽船三菱会社の石炭売買から発した三菱商事などがそれである。その設立の時期についてみれば、条約改正交渉に失敗して岩倉特使一行が帰国し、直ちに大久保の「海外直売ノ基業ヲ開クノ議」が建議され、西南の役も鎮圧された後の、明治10年(1877)前後に集中している。また、わが国の財閥系商社がこれらの御用商社の中から起こっている事実は特徴的である。つまり、わが国の巨大商社は、政府の御用機関として国策に沿った貿易活動を果敢に展開することによって発展し得たのである。

より具体的な説明を加えるならば、起立工商会は肥前の茶商松尾儀助が明治6年のウィーン万博に随員として渡欧した後、時の内務卿大久保利通の知遇のもとで多額の資金援助をうけて設立した会社である。ロンドン・パリ・ニューヨークに支店を設け、主として銅器・漆器など美術工芸品の輸出をおこなった。大倉組も大倉喜八郎が岩倉大使に同行の折、大久保のすすめで明治6年に創設した会社で、シナ貿易と政府用達を主な活動として発足した。広業商会は笠野熊吉がやはり大久保の援助をうけて明治9年に起こした会社で、北海道水産物の清国向け直輸出に努力している。その他、大久保は新燧社(明治9年、清国向マッチ製造輸出)や開通社(明治10年、日本最初の通関業務代行店)を開いている。先収会社は、井上馨が一時野に下った明治7年に藤田伝三郎、益田孝、

木村正幹らと共に創設した会社で、府県為替方の業務のほか政府御用品の輸入をおこなっている。しかし、薩摩の五代友厚、土佐の後藤象二郎の蓬萊社、岩崎弥太郎の三菱商会もあって政府御用の競争が激しく、井上が官途にもどった後の明治9年に、先取会社と三井国産方が合併して三井物産となり益田孝が初代社長に就任した。三菱商事は明治22年の事業拡張の折に独立したわけだが、実際には郵便汽船三菱会社の関係で長崎の支店が石炭の貿易を手がけた明治14年頃にその発端がある。

第三の業界御用商社についてみれば、わが国綿業の発達とともに、原料綿花の輸入とその製品輸出をおこなうために、業界が必要とした綿貿易商社がその典型である。そもそも維新の開港によって、イギリスを中心とする安価・良質の綿糸布が流入し、わが国に伝統の手紡糸と手織木綿の製造とその原料綿花栽培農業を不要にした。その後、輸入綿製品の国内代替生産を意図して、輸入綿花を主原料とした綿紡績業の発達をみるわけであるが、当初は綿花の安価・安定買付けがままならず、その上、生産規模の弱小性から製品の市場競争力は乏しいものであった。わが国において綿商社が確立するのは、大量機械生産と多角的綿花輸入が可能となった、明治20年前後のことである。

わが国における繊維商社の先駆というべき第一綿商社が、明治5年(1872)大阪に設立されているがその活動は明らかでない。次いで明治10年(1877)、大阪の綿花取引問屋の大手4軒が結束して、上海綿輸入にさいしての外商の不正に対抗するため、大阪綿商社を設立している。やがて紡績業が勃興し、綿花取引が活発になるにともない、明治20年(1887)に大阪綿商社を解散して内外綿会社を新たに起こしている。これは商館貿易の不都合と外商の専横に対抗するため、組織の規模を拡大し、メンバーの結束をより強固にしたものである。因みに、売込屋ないし引取屋が団結して外商に対抗することが、その当時、弱い立場にあった邦商がとれる唯一の効果的手段で、生糸売込商も「連合荷扱所」を設け外商に対抗している。ところでその内外綿会社は紡績連合会から中国綿の一手買入権を委託され、明治23年には上海に出張所を開設する一方、中国綿花生産の不安定性とそれに伴う価格変動を回避する目的から、ボンベイのタタ商会が神戸に支店を開設しインド綿輸入を開始すると、タタ商会とインド綿の一手販売契約を締結している。

日本綿花株式会社は明治25年(1892)に、関西の主要紡績会社である摂津、平野、尼崎、天満の4社が中心となり、これに綿花商ら25名が発起人となって創設された綿花輸入機関である。内外綿と同様に、関係業者の団結によって交渉力を増強して外圧に当ろうとする主旨で発足したもので、実際に翌26年には世にいう「灘万会議」の主謀者となって、イギリス海運業と対決し勝利している。

それは、日清開戦直前の明治26年、日綿を肝煎りとするわが国綿紡連合とイギリス海運との運賃値下げ抗争である。当時、インド綿の輸送はイギリスのP&O汽船に独占されており、わが国輸入業者は非常に不利な運賃を支払っていた。綿花原価のコストダウンとインド航路の自主開設を意図

して、日本綿花と内外綿を中核としてこれに大阪・三重・鐘淵紡績の5社が結束し、年間5万俵の最低積取量を日本郵船会社に保証することにより、定期航路の開設と割安運賃（従来の1トン17ルピーを13ルピーに）の実現を要求したのである。P&O会社は、予想どおり、1トン17ルピーからいきなり5ルピーに値下げし、それでも結束が固いとわかると1.5ルピーにまで引き下げてきた。英政府から特別の保護を受けて挑戦するP&O会社に対抗して、日本政府もボンベイ航路補助金を付与するなど政治がらみの抗争となったが、P&O会社も遂に対抗の無益なことを知り、1トン13ルピーで日本郵船と共に回漕に参加することになった。これによって、印綿の輸入が安価・迅速におこなわれるようになったことは勿論、同時にわが商品の対印輸出もまた大いに促進されたのである⁽¹⁰⁾。

発展期：専門商社，総合商社化

新産業の勃興に伴う産業構造の変化は、新しい貿易市場を必要とし、それは同時に新しい貿易会社を必要とする結果になった。更に、日清・日露の両大戦では国家の命運をかけて、膨大な量の軍事物資の手当と輸送が要求されたので、当然、その裏方として、多角的・効率的な機能を備えた巨大商社を国家が必要とするようになる。かくして明治20～30年代の20年間に、わが国に特有とされる「総合商社」の原型が形成されたとみることができる。

まず明治20年代に、先端工業として日本の紡績業が確立し、明治30年代には、綿糸の輸出が輸入を凌駕するに至った。そして、それを実現させたのが、前述の綿花商社であり、伊藤忠や岩田商事など関西系商社であり、さらに三井グループの貿易機関としての三井物産などの努力によるものである。同様に、日清戦争の賠償金を得て官営八幡製鉄所が明治34年（1901）に開設され、38年ごろから鉄鋼製品の一部が一般市場に放出されるようになると、八幡製品の払下げを受けられる指定問屋に岸本、森岡、津田、大倉組の4社が、その後、三井、岩井と安宅の3社が指名された。これらの鉄商は国産品のほか鉄鋼の輸入も手がけるようになり、その後のわが国の軍需拡大と重工業化の波に乗って、鉄鋼商社として貿易界をリードするようになるのである。

もう一つ、この時期にわが貿易商社の長足の発達を促した要因は、アジア市場の開発である。国内市場の狭隘なわが国では、綿紡に代表される軽工業は不況になると海外にハケロを求めざるを得なくなり、欧米製品と競争してアジア市場で勝を制するには、価格や品質のみならず、マーケティング戦略面でさまざまな創意工夫が要求されたのである。実際の統計数字によってアジア市場向輸出増大の推移を確認するならば⁽¹¹⁾、生糸類を差引いた輸出総額の内、アジア市場向けは日清戦争以前の明治21～25年期で42%、1,800万円であった。それが日清後の明治31～35年期になると61%（20%増）、9,472万円（5.26倍）に急増している。更に、日露戦後の明治41—大正2年期になると、

(10) 高橋亀吉，前掲書，p. p. 67—68

(11) 高橋亀吉，明治大正産業発達史，東洋経済新報社，p. 502

輸出額の63.3%の2.3億円と金額面で2倍以上の増大を記録している。

以上要するに、わが国の貿易商社は明治後期に、新産業の台頭にもなう産業経済構造の変化、国政国策と一致したアジア市場進出と戦争遂行によって、その規模（資金・組織・取扱高）の拡大とともに機能（売買・情報・開発）を著しく多角化し強化したのである。それでは、当時のマーケティング戦略についてももう少し詳しく調べてみよう。

中間口銭の排除と海外支店の現地化

アジア市場でわが商社が対決をせまられた相手は、巨大な資本力と強大な通商利権を有し、自らの貿易・金融制度のもとで高圧的取引をおこなう、いわゆる欧米の「商館」であった。そこで邦商が打ち出した戦略が直取引・現地化路線である。

その当時、欧米商社は豪勢な商館や邸宅に住い、大勢の買弁や用人をかかえ、いわゆる「商館風」をふかした高圧的取引をおこなっていた。日本人が支那市場でこの真似をして成功する道理がない。そこで第1目標がコンプラドル（買弁）の排除に置かれた。買弁制の不都合な点は、まず買弁に支払う一定の口銭もさりながら、彼らは自分の口銭の極大化を意図するために、長期・大局的な見地から取引交渉がおこなわれ難い。その上、ナマの現地情報と市況分析に欠けるから、買弁の言葉を判断材料とせざるを得ない。となると、意志決定の質の低下はまぬがれない。

しかし買弁制を廃止するとなれば、彼らの機能の全てを日本人商社員がカバーしなければならない。これは困難にして時間のかかる大戦略である。日本の商社で最初にこれに挑戦し率先して大号令をくださったのは三井物産社長の益田孝であった。日清戦争直後の明治30年（1897）支那視察におもむいた益田は、当時の上海支店長山本条太郎を伴い主要都市を巡回して、買弁制の廃止と支那修業生制度の実施を断行したのである。そのときの事情を彼は後年次のごとく回顧している⁽¹²⁾。

「外国商人が支那の商人を相手に取引するには、コンプラドルに頼み、その代り金額の百分の一を支払うことになっていたが、三井物産は長い間の習慣とはいえ、あまりにばかばかしいことなので、断然これを廃止して直接取引する方針を決定し、これの実行を山本に命じた。そこで山本はいろいろな困難と戦いぬいて、ついに直取引を開始して、日本の商人はもちろん支那にある外商を驚かしたものだ。——中略——コンプラドルを廃めれば、三井物産自身でその面の代りをせねばならぬ。そこで山本自ら苦力姿になって、他の店員も支那服を着て、支那語を話し、支那人の心理、支那商人の信用、商品の動きなど細大もらさず調査研究して、コンプラドルなしで商売するようになった。特に支那人の心理や国民性を知るにはそのファミリー・ライフを体験する必要があるというので、わざわざ社員を支那人の家に寄宿させたり、支那の女と結婚する者には奨励金を出すという規定まで作った。しかしこれは誰一人実行したものはなかったようだ。ともか

(12) 星野靖之助、三井百年、p. p. 134—5

く三井物産がコンプラドルを廃止したことによる利益はけだし莫大なものであった。」

デベロッパー・オーガナイザー機能の拡充

単品商品の相対取引をケース・バイ・ケースにおこなっているかぎり、商社はコミッション・マーチャントから脱しきれない。まして西欧支配下の国際貿易市場に新規参入したわが国の場合は、国家権力の主体者である政府が、御用商社を育成助長し、外貨獲得と殖産興業の国家目的達成のために、売買機能のみならず企画・開発・管理・情報収集などの機能を商社に要求した。

例えば、わが国綿業界においていちはやく、プラット社紡績機械の一手輸入権、国内主要紡績会社の系列化、綿花一手買付権の確保などの手段を通じ、業界の動向を左右してきた三井物産が、政府に協力するかたちで、日露戦後の満州支那方面に残留する軍票（約5千万円）の回収に一役買っている⁽¹³⁾。これは政府との連繋において、三井物産の強大な統制力があって、はじめて可能になる一石三鳥の妙手である。まず傘下の紡績5社に満州輸出綿布組合を組織させ、その製品を物産は無口銭で満州に持ち込み、軍票と引き替えに売り出した。当時、良質の米国製粗布が満州市場をほぼ独占していたが、そこへ質は若干悪いが見劣りのしない粗布を20～25%ほど安い価格で発売したのである。結果は、軍票の引替による回収に成功したことは勿論、満州市場から米綿布をほとんど駆逐し、日本の綿糸製造業の発展に拍車をかけることになった。

さらに三井物産はその満州を舞台にして、大掛りな大豆の栽培生産と輸出販売事業を展開している。明治28年（1895）、營口に事務所を開設し満州大豆の内地向け直輸出より始めた事業は、その後着実に伸びていった。折から明治41年（1908）の米国棉実の不作で、搾油・飼料用の代替需要が起り、俄かに満州大豆に一大商機が発生した。膨大な欧州需要に応ずるため、三井物産は社員を満州・支那各地に派遣し、仕入網の体制を整えるかたわら、品質の改良、夾雑物の混入防止、鉄道輸送力の拡充、運賃の低減、船積設備の改善など、満州大豆の増産と輸出競争力の増強につとめたのである。その結果、大正末期には満州が世界一の大豆生産基地となり、その欧州向輸出は三井物産一社だけで年間100万トンに及んだといわれる。なおこうしてみると、三井物産は日清・日露期においてすでにその支店網、取扱商品数、三国間貿易などの面で「総合商社」としての形態を整えていたといえる。

国際貿易人の育成

日本の貿易は商社にあり、商社とは結局人材である。買弁を排しその機能を自らがおこなうのも、大掛りな企画をもって三国間に物資を流通させることも共に優秀な人材が各所にあって始めて可能となる。わが国二大商社の特徴をたとえて「人物の三井、組織の三菱」といわれるが、組織もいってみれば組織的に行動する人間集団にほかならない。

(13) 三井物産会社小史、第一物産株式会社、p. p. 84-5

商社マンに要求される資質は、工場労働者や一般事務員と異り、コミュニケーション能力にくわえて高度の判断力が必要とされる。つまり「ヨミ・カキ・ソロバン」のできない者は失格である。こうして考えてみると、日清・日露戦の邦商大躍進の前提条件として、教育基盤の充実による人材供給機能が満足されていたことがわかる。

教育の重要性は維新政府が当初より認めるところであり、義務教育制度の実施と普及に早期から着手している。統計数字でみれば、義務教育（尋常小学校）就学児は、明治8年（1875）に約200万人の就学率35.2%であったものが、10年後の18年（1885）には300万人、49.6%、28年（1895）には367万人、61.2%、さらに10年後の38年（1905）には535万人の95.6%と急速に普及している⁽¹⁴⁾。ここで注目すべき事実は、日清戦争（27—8年）から日露戦争（37—8年）までの10年間に、文盲率をほぼゼロに至るまで基礎教育を徹底させている点である。

日清戦争以後になると高等実務教育機関の設立が時代の要請するところとなってくる。そもそも明治8年に商業教育の必要から大蔵省所管のもとで「商法講習所」が設立され、それが18年以降文部省に移管されて東京高等商業学校となり、その後、名古屋高商や神戸高商などとして主要府県に拡大普及していった。勿論、帝国大学や専門学校（慶応、早稲田など）も漸次これと平行して創設されている。しかし実業教育に政府が本腰を入れはじめるのは日清戦以後のことで、政策の中核を「実業教育費国庫補助法」の制定（明治27年）と、実業高等教育の強化普及を目的とする「専門学校令」の公布（36年）に求めることができる。因みに、明治36年次についてみれば、帝国大学2校で4,543名、専門学校39校で2,547名、商業学校2校で1,231名といった内訳で高級人材を育成し供給している。

明治初期にわが国実業界をリードした者は、岩崎弥太郎、渋沢栄一、五代友厚らのごとく旧武士階級に属するものであった。中期以後になると大学または専門学校卒業生が幹部候補生として実業界に迎え入れられ、明治後期になるとそれが中堅幹部として、そして大正・昭和初期になると各方面の指導者として大学出が活躍するようになる。

ところで、いわゆる「大学出」を率先して登用したのは、三井物産など財閥系商社であったようで、その働きぶりと効果を実際に見て、その他の企業もこれに倣ったようである。現実問題として、封建的な番頭と丁稚制度の風習が残っているところでは、学校出はお高くとまわって扱いにくいと、採用を渋る商人も多かったそうだ。例えば三井物産にあっても、明治20年入社の子助なる商業学校出に、まず木綿の着物に前垂れを掛けさせ、算盤片手に話をするように化けさせたうえ、学校出嫌いの深川支店長のもとへ配属させている⁽¹⁵⁾。

(14) 高橋亀吉、日本近代経済発達史、第二巻、p. p. 238—239

(15) 自叙益田翁伝、p. 172

4) 維新政府の貿易振興政策

明治期における政府の基本的貿易政策は、明治27年(1894)の不平等条約改正とその直後の日清開戦を一大画期として、それ以前の外圧排除の時期と以後の直輸拡大の時期に大別して捉えることができる。更に、それぞれの時期における政府の施策の背後には、欧米列強との国際勢力関係および国内の治安や産業基盤の整備状況などが作用しているわけで、それら要因との相互関連づけによって政府施策の時期と内容の当否がより良く理解されるであろう。

(1) 通商司による通商・為替管理

明治2年(1869)新政府は直ちに通商司を開設している。その主たる目的は、通商司の管理下に通商会社と為替会社を設立し、両機関を通じて外国貿易にかかわる商品流通とその資金の貸付とを管掌することである。そのために政府は藩営商業活動の禁止令を發布して、土佐開成商社、薩州商社、盛岡商社などが外国貿易活動を直接おこなうことを封じ、それらを通商会社の下に統轄しようとはかっている。

しかしこの制度は、「通商自由」の原則のもとに公権力の介入を否定する通商条約に違反するとの理由で、イギリスを中心とする欧米諸国の抗議と反対運動に直面する。そこで当初の広範な権限をかなり縮小するとともに、通商司の傘下に創設された民間の「商社」を支援することによって、意図する目的を達成しようと調整をはかった。けれども、為替会社の資金拠出方法や組織の人選に拙速な強引さがあり、一方では外商と内商との直接取引が盛んになるに及んで、この計画は早くも明治4年の通商司の廃止と6年の通商会社の解散をもって挫折している。

(2) 大久保利通の建議と直輸出振興策

不平等条約改正使節として岩倉、木戸、伊藤らと共に欧米諸国を巡回して明治6年(1873)に失意の帰国をした大久保利通は、翌7年、自らが中心になって内務省を創設し、そこに勸商局を設け積極的に貿易を推進する体制を整えた。大久保の構想する経済政策の骨子は、産業生産面では官営模範工場を設立して海外先進技術の導入をはかり、貿易面では直輸出を促進してわが国の商権を回復することにあった。続いて明治8年には、直輸出奨励政策の基本構想を朝野に明らかにするべく『海外直売ノ基業ヲ開クノ議』⁽¹⁶⁾と題する建議書を起草している。その内容は三千字に余る烈烈たるもので、末尾には29条項にわたる「方法大略」が付記されてある。明治初期の貿易政策の基幹となった大久保建議の要旨は次の3点に集約して捉えられる。

すなわち、第1点は「商権ハ概ネ外商ノ手ニ有セラレ、我商売ハ到底彼ノ籠絡ニ罹ルヲ免レス」といった事態を打開して、直輸出を拡大することである。そのためには「国商未タ海外通商ノ通ニ練熟セサル」こと、および「国商ノ資金薄少ナルヲ以テ持重耐久ノ力無キ」ことの阻害条件が克服されねばならないとしている。

(16) 商工政策史, 第5巻, 貿易, p152—157

第2点は、「彼国商事ノ景況ヲ時々報告セシメ……我国販売ノ便宜ヲ探計セシメントスル」ために海外市況調査員の派遣や流通チャンネルの開通が肝要であると説く一方、小野組の破産による蚕産農家や製糸家に及ぼした困厄の甚大さを指摘して、貿易金融制度と機関の整備充実を強調している。

第3点は、政府は「居留外商ノ籠絡ヲ免」れること、「諸物天然ノ真価ヲ通知」すること、「濫造偽製ノ悪品ハ以テ永遠ノ利ヲ図ルニ足ラサルノ正理ヲ（生産者に）会得」せしめること、の努力目標を設定をした上で、次にその具体的方策として、政府は「一時権宜ノ処分ヲ須ヒ、海外直売ノ基ヲ開キ、漸次之ヲ拡充シテ外国出商ノ事業ニ涉リ、以テ国商ノ標準ト為シ、其得失ヲ明示セサル可ラス」と明記している。しかもその場合「其事タルヤ官之ヲ為ス可ラス。故ニ一二ノ商賈ヲ誘ヒ、相当ノ資本ヲ付託シ、一舗ヲ横浜ニ設ケ、専ラ海外各邦ノ商会ト通信シテ直ニ我物産ヲ販売スルヲ務メシメ、他日商業ノ模様ニ由リテハ海外ニ分店ヲ設置セシメ、内外相応シテ以テ其業ヲ盛大ナラシメン」と半官半民の直輸出商社を助成し、その成長とともに民間企業に委譲してゆく基本路線を明確に打ち出している。

以上要するに、現代国際マーケティング戦略の考え方に基づいてこれを再構成してみるならば、先ず究極目標である「直輸出拡大」を達成するために、当面する最大の拘束要因となっている「外商」の介入を排除せねばならない。それにはその背後にあって外商の利権を保証している「不平等条約」を一刻も早く改定せねばならない。これは政治的課題である。次に、国際競争力を有する優良な輸出用工業製品を必要とする。そのためには、海外より先進技術を導入し、品質管理と生産性の向上につとめ、一方においては鉄道・港湾・電信などインフラストラクチャー部門の整備充実によって、トータルな観点から製品のコスト・ダウンを推進せねばならない。これは産業的課題である。そして通商的課題としては、次の人・金・物・情報にかかわる不足を指摘している。即ち直接貿易にたずさわる人材の育成（専門学校・海外研習生派遣など）と貿易商社の助成を積極的におこない、そのために設立資金など資金的援助や貿易金融制度の整備充実を実施している。次に物（輸出製品）に関しては、良い品を責任もって販売するといった、日本に伝統的な商業理念のようなものを、「粗製濫造取締」「品質認定制度」「各種組合規則」などの政府の施策に認めることができる。更に、輸入見本品の分析、共進会や博覧会による技術の向上と普及、試作品の海外試販など輸出製品の品質改良にあらゆる努力をつくしている。マーケティング情報に関しては、まず海外市場において、わが国の製品がいかなる価格と方法で売られているかを知らずして、正しい貿易活動の遂行は不可能であるとの判断から、明治政府は初期の段階から海外市況と競争相手の商品に関する情報の取得に多大の努力を払っている。また、外国先端技術と製品の情報を収集すると同時に、わが輸出品のPR・宣伝を効果的におこなうための手段として、明治政府は世界各地で開催される万国博覧会や工業博覧会に積極的に参加している。

こうして見てくると、大久保が構想した輸出促進戦略は、明治8年(1875)当時のものとは思えないほど新しく完全なものであり、今日の輸出マーケティング政策としても立派に通用するものである。それでは次に、大久保の建策がいかに推進されたのか、その振興策実施の時期と順序について簡単に確認しておこう。

(3) 貿易機関・金融・制度面の整備充実

大久保を中心とする政府要人の支援によって創立された商社は、たしかに建議書がなされた明治8年前後に集中して認められる。例えば、前述のごとく起立工商社は松尾儀助が大久保の口ききで資金援助を得て設立した会社であり、大倉組も大倉喜八郎が岩倉大使の随行中に大久保内務卿にすすめられて、朝鮮・シナ貿易を始めている。その他、大久保の勸商局が支援したものとして、広業商会、新燧社、開通社などがある。先収会社は、井上馨が明治7年に創設した会社で、府県為替方業務や政府御用品の輸入をおこなったが、競争が激しく明治9年に三井国産方に吸収合併されたかたちとなる。これが三井物産の始まりで、益田孝社長の指揮のもと、井上の協力を受けて、日清・日露と続く戦乱期に同社の大躍進が達成されるのである。因みに、三菱商事の源泉は岩崎弥太郎が明治12年(1879)に創設した新潟物産にあり、政府御用米の買付と海上輸送を一手におこなっていた。

当時の貿易金融機関としては、僅かに外国銀行の支店が存在するのみであったので、輸入超過に基づく正貨の流出で為替は下落し、そのため、生糸貿易も困難に陥っていた。こうした事態に対処するため、明治12年(1879)に横浜正金銀行が設立され、翌13年の海外荷為替法の制定とともに、金融面からの貿易擁護の体制を強化している。なお、横浜正金銀行設立の資本金300万円の内100万円は政府の拠出によるものである。

大久保の勸商局は生糸の輸出を奨励するために、業者に貸付金を交付したり、生糸を自らが買いとってアメリカに直売を試みている。更に、明治14年に生糸売込商が結束して外商の圧力に対抗するべく連合生糸荷預所を設立した折、政府はこれに100万円を無利子で貸下げ、この運動を支援している。

イギリスの金融資本やアメリカの産業資本による海外市場進出と異なり、日本の場合は政府とその資金による直輸出の拡大という点に基本的相違がある。

(4) 品質管理と生産性向上

「粗製濫造」問題は、わが国が商館貿易を開始するや、直ちに欧米列強より提起されたクレームである。実例を挙げれば、明治4年(1871)、生糸貿易を手がける横浜外商は米国大使を通して、「意見書」をわが国の外務省に提出し、粗製濫造生糸に対する政府の善処を強く要求してきた。政府はその原因が劣等繭(なつこ)の使用と繕り合せ繭糸数の割引にあるとみて、明治6年に「生糸製造取締規則」を発令するとともに、その実施機関として各地に「生糸改会社」を設置して、大蔵

省発行の「印紙」貼用を義務づけることによって、生糸の検定制度による粗悪品防止策をはかった。しかし取締りが実施されるや直ちに諸外国から抗議が起こされ、それが外交上の問題にまで発展し、政府内部で大蔵省と外務省の対立をきたすところとなった。外国側の言い分は、このギルド（生糸改会社）は純粋な商業団体と認め難く、むしろ政府当局の外部機関であり、従って「自由貿易」の原則に反するといった主旨であった。だが実際は、政府の厳正な介入によって、生糸秤量差引の慣習（水分含有やサンプルを見込んだアロウアンス）の変更などにより、かえって「うまみ」が削減されたことに起因するとみられている⁽¹⁷⁾。

インドヤシナ茶とともに東洋の茶として特定の需要があった日本茶は、生糸と並んで明治初期の主要輸出品であった。勿論、外商の手を介して輸出されていたわけであるが、間もなく粗悪品の問題が起り、明治15年（1882）アメリカ政府は「粗製茶輸入禁止令」を發布するに及んだ。その原因について、神戸と横浜に在留する外商が茶の再製工程で「多量ノ色料ヲ用ヒ下等品ヲ裝飾スル甚シク為メニ人身ヲ害スルノ弊ヲ生センニ基因セリ」という記述が『製茶集談会日誌』（農務局、明治17年2月刊）になされてある。とにかくこうした事態に対処するべく、政府は明治17年に「茶業組合準則」をもうけ、組合を通じて粗製茶の取締りをおこなう一方、製茶共進会を主要都市で開催し、製茶技術の向上と普及につとめている。

なお、原崎源作が発明した茶の再製機械が明治31年に特許になると、これを採用した再製茶工場が静岡県に続々と設立され、茶の輸出センターとして清水港の発展がはじまる。その逆に、神戸や横浜の外商が経営する再製工場は廃止されるものもあいつぎ、外国人の内地雑居が法律で認められると、外商のなかには清水へ店舗を移すものも現われた。このようにして、茶の直貿易が明治30年代に清水において確立したのである。

機械化による生産性向上と高品質化によって輸出を躍進させた事例として、明治前期のわが国綿糸産業を無視するわけにいかない。元来わが国の農家が自給自足生産の規模でおこなってきた伝統的な綿糸業の基盤は脆弱なものであったから、開港と同時にイギリス製品を中心に大量の綿糸・布が輸入されるようになった。その支払いに要する多額の外貨を少しでも軽減しようとする目的から、維新政府による綿糸工業の育成がはかられた。

まず明治10年（1877）より政府は愛知と広島に官営工場を設立し、そこに紡績機械10基を輸入して西洋式機械紡績の技術導入を実施した。続いて政府は資金貸下、年賦払下、機械代金立替払などの便宜を講じて明治13～18年の5カ年間に、14カ所の紡績所を民間企業に開設させている。しかし、これらはいずれも三千錠以下の小規模工場であったため経営的に成功したものは無かった。

その後、ロンドン三井物産が主軸となって、明治16年（1883）に大阪紡績が民間資本の力で一万錠規模の工場を設立し、これを昼夜兼行のフル操業で稼働させることにより、輸入品と価格と品質

(17) 商工政策史，前掲書，p. p. 94—97

の両面で太刀打できる製品を造り出したのである。この成功をみて明治20年前後の数年間に、鐘淵・東京・摂津・尼崎など大規模紡績会社が次々と創設され、日本綿業の生産体制の基礎が確立した。生産体制の確立と並行して、綿業専門商社が結成され、強力なバイイング・パワーを圧力として綿花買付基地の多角化、船舶および鉄道運賃の割引、海外直輸出拠点の拡張を実現し、日本綿業の国際競争力を世界一級の水準に高めていったのである。

(5) 海外博覧会への参加による海外PR宣伝

殖産興業による富国強兵を実現するために、海外先進技術の導入やその品質向上努力と共に、海外博覧会等への参加による邦品のPR宣伝と販路開拓は、明治政府の貿易振興策の重要な一環として推進された。

表 2 海外博覧会への参加実績（明治期）

①	米国サンフランシスコ工業博覧会	1871年（明治4年）
②	暎国ウォーン万国博覧会	1873年（明治6年）
③	豪州シドニー万国博覧会	1879年（明治12年）
④	豪州メルボルン万国博覧会	1880年（明治13年）
⑤	ドイツ・ベルリン漁業博覧会	1880年（明治13年）
⑥	オランダ・アムステルダム 殖民地物産一般輸出品万国博覧会	1880年（明治13年）
⑦	米国ボストン美術工芸万国博覧会	1883年（明治16年）
⑧	英国ロンドン万国衛生博覧会	1884年（明治17年）
⑨	米国ワシントン外国製造技術工業品博覧会	1884年（明治17年）
⑩	英国エヂンバラ万国博覧会（万国工業棉業100年期博覧会）	1884年（明治17年）
⑪	英国ロンドン万国発明博覧会	1885年（明治18年）
⑫	ドイツ・ニュルンベルグ金工万国博覧会	1885年（明治18年）
⑬	スペイン・バルセロナ万国博覧会	1889年（明治20年・21年）
⑭	フランス・パリ共和国政権樹立100年期大博覧会	1889年（明治22年）
⑮	ドイツ・ハンブルグ商業博覧会	1889年（明治22年）
⑯	露国セント・ペーターズブルグ万国博覧会	1891年（明治24年）
⑰	米国シカゴ世界博覧会	1893年（明治26年）
⑱	パリ万国博覧会	1900年（明治33年）
⑲	英国グラスゴー万国博覧会	1901年（明治34年）
⑳	米国セントルイス万国博覧会（ルイジアナ州購入100年祭）	1904年（明治37年）
㉑	米国オレゴン州探検100年記念万国博覧会（ポートランド）	1905年（明治38年）
㉒	ベルギー独立75年記念万国博覧会（ベルギー・リュージュ）	1905年（明治38年）
㉓	イタリア・ミラノ・サンブロン 隧道開通記念運輸工業万国博覧会	1906年（明治39年）
㉔	米国英語民族上陸300年記念万国博覧会 米国ジェームス・タウン	1907年（明治40年）
㉕	露国ベテルスブルグ万国装飾技術博覧会	1908年（明治41年）
㉖	米国シアトル万国博覧会（アラスカ・ユーコン地方購入記念）	1909年（明治42年）
㉗	英国ロンドン日英博覧会	1910年（明治43年）
㉘	イタリア・トリノ万国工業博覧会	1911年（明治44年）
㉙	デンマーク・コペンハーゲン万国発動機博覧会	1912年（明治45年）
㉚	ドイツ・ドレスデン万国博覧会	1912年（明治45年）

出典：ジェトロ20年の歩み，日本貿易振興会，昭48

日本貿易振興会（JETRO）の記録によれば⁽¹⁸⁾、明治初期以来、わが国が参加した博覧会は次表の通りで、明治期45年間に30件の博覧会に参加した勘定になる。しかし、どうも記録もれが若干あるようで、例えば、明治16年のロンドン万国漁業博、アントワープ植民地物産及び輸出品博覧会、明治17年のニューオルレアンス万国工業兼綿百年期博覧会への出品と参加が、『商工政策史』⁽¹⁹⁾の記録に認められながら、ジエトロの記載から落ちている。ともあれ、この表が示す「参加頻度の分布」からみて、西南の役が片づいた明治10年より日清戦争勃発の27年までの時期と、日露戦争終決の38年以降の時期とに、二つのピークを認めることができる。それらの時期はわが国で輸出ドライブが著しく高まった時期と一致している。

ところで「万国博覧会」なるものが世界で最初に企画されたのは、1851年（嘉永4）のロンドン万博である。このとき、「水晶宮」と名づけられた大シンボル建築に、イギリス工業力の粋を誇示した話は周知のところである。その次がイギリスと覇権を争うフランスのパリ万国博で、日米和親条約が調印された翌年に当る1855年（安政2）に開催されている。

それでは当時、わが国よりいかなる商品が出品され、それはいかなる手続きと規模でおこなわれたものなのだろうか。いささか長大になるが、日清開戦前の明治26年頃、政府がアメリカ市場をどれほど評価しており、どのような製品の市場開発を意図していたかを示唆するものと考え、『商工政策史』⁽²⁰⁾より次の一節を紹介しておこう。

「二十六年五月、アメリカのシカゴでコロンブス世界博覧会が開設されたが、これに先立ち二十四年三月、アメリカ政府がわが国の参加を要請してきた。わが国は、それが「我国産ノ改良販路ノ拡張ニ就イテ至大ノ関係ヲ有スル」ものとみて参加を決定し、同年六月五日勅令第五二号をもって臨時博覧会事務局官制を公布、同日農商務省告示第五号をもってアメリカ政府から送付してきた各国出品人に関する規定、出品物輸入税免除規定および出品部類目録を公示した。そして商工局は出品費五千円をもってつぎの諸品を送付、これを出品した。

一 状袋・書箋・畳物類聚、梨子地類聚、金工類聚、七宝製造順序、七宝色合類聚、金銀糸類聚、絲結類聚、内地儀式用扇子類聚、内地用扇子・団扇類聚、輸出向扇子・団扇類聚、紋革類聚、金網類聚、指口類聚

二 度量衡検定器および度量衡器各種

三 外国輸出入商品および貨幣金銀価額比較表、外国輸出入商品価額国別比較表、対米輸出入商品価格比較表、日本商工業要覧、商業会議所解説、工芸品標本解説、度量衡器解説、他情報資料」

(19) 商工政策史、第五卷、p. 284

(20) 商工政策史、前掲書、p. p. 285—286

(6) 商品見本の海外試送

明治政府が有望輸出品の海外試送を始めたのは明治18年（1885）からであって、その目的はわが国物産の中で販路拡張に最も有望な紙・煙草・茶・海産物・陶器・漆器・織物類などを、海外駐在のわが国官吏および商人に試送し、物品の良否、販路の適否を品評してもらい、国内業者の注意と改善努力を喚起することによって、輸出の伸張をはかろうとすることにあった。

こうした海外試送が活発におこなわれた時期は、日清戦争を境いにして、明治18～23年ごろと明治29～33年ごろにピークとなって現われている。そしてその前期と後期とでは、試送商品の種類、仕向地、購入方法などの面において著しい相違があり、わが国の貿易構造の変化を物語っている。

例えば、明治19年（1886）に海外に試送した商品見本の種類および仕向先は次の分布図のごとくである。

製 品	仕 向 地																		
	ロ ン ド ン	ニ ュ ー ヨ ー ク	サ ン フ ラ ン ク	ス コ プ ル グ	ハ ン ブ ル グ	メ ル ボ ル ン	シ ド ニ ー	ボ ン ベ イ	ア ン ヴ ェ ル	ト リ エ ス ト	ヴ ェ ニ ス	リ ヨ ン	ト リ ノ ー	ベ ラ ジ リ ヤ	ウ ッ ク ラ ジ オ ス ト	南 カ ロ リ ン	漢 口	上 海	香 港
磁 器（有田製）	○	○	○	○	○	○	○												
陶磁器（東京絵付）					○	○			○	○	○								
紙製漆器					○	○			○	○	○								
絹織物（桐生）	○	○	○						○	○									
麦稈組紐（大森）	○	○			○				○	○		○	○	○					
紙	○	○	○	○					○	○		○							
毯 子（堺）	○	○	○	○															
レース	○	○																	
金剛草組紐	○	○																	
硫 黄																	○		
絹紡績糸（新町）					○							○	○	○					
綿織物（所沢）																	○	○	○
紅緑茶																	○		
切乾鮑（水産局試製）																	○		
乾揚巻貝（ " ）																			○

それが明治22年（1889）には、銅器、鉄器、刃物、ガラス器などの工業製品が加わり、仕向地もシンガポール、バンクーバー、麦西奴、麦普尼、天津、広東などが市場開拓の対象となってくる。

さらに明治29年（1896）になると、アンチモニー器、時計、マッチ、絹織物及絹製品、綿布及綿製品などが主力となり、メキシコ、シンガポール、アモイ、沙市、ボンベイ、オデッサなどの常設会場（在外領事館内の陳列所）で展示されるようになった。このように後年になって中国とか印度、東南アジア、メキシコを選んで陳列所を開設した理由は、将来の有望市場であるにもかかわらず、わが商品の販路が開けておらず、商人も危険を冒して自らの店を開設しないような市場を開拓

する目的である。

ところで、こうした政府の輸出振興策の成果はどのようなものであったのだろうか。明治31年当時の商工局長木内重四郎は第八回商業会議所連合会議の席で次のような報告をおこなっている⁽²¹⁾。

「斯ウ云フ趣意デ陳列所ハ設ケテアリマスガ、私ノ考ニハ唯ダ日本ノ商品ヲ列ベテ外国人ニ見セタ所ガ、ソレモ非常ナ立派ナ物ヲ沢山列ベテアレバ効能ガ現ハルルカ知レマセヌガ、経費ノ多クナイ為ニ立派ナ物ハ数多クナシ、又物品モ少ナシ、陳列所ト云フ家屋モ左程立派ナモノデハナイ。サウ云フ所ニ少シ許リノ品物ヲ陳列シテ見セタ所ガ、多少ノ見物人ハアリマセウガ、アツタ所ガソレ丈ケニ終ルノデ、適々希望スル品物ガアツテ之ヲ注文シタイト申シテモ、領事ハ官吏デアリマスカラドウモ品物ノ中継ギラスル訳ニハ行カヌ。多少二品・三品位取次ギラスルカ知レマセヌガ、ソレデハ容易ニ貿易ノ発達ニハナラヌノデアリマスカラ、引受人ヲ置カシムルヤウニ昨年以來心配シテ居リマス。

モウ一ツハ商品ヲ集メテ購入スルトキニ各地方ニ人ヲヤツテ集メサセタノデアリマスガ、其商品ヲ売ル商人ガ自分ノ品物ヲ海外ノ場所ニ陳列シテ置イテ、価格モ付イテ居ル、運賃ノ表モ保険料ノ表モ付イテ居ツテ直グ注文ニ応ジル事ニナツテ居リマスガ、注文ヲ引受クルト云フ熱心ガナクテ唯ダ標本トナル品物ヲ十円ナリ、二十円ナリニ売リサヘスレバ宜イト云フヤウナ極ク考ノ薄イ商人モアツタヤウニ伝聞シテ居リマス。

ソレカラ昨年二月ニオデツサノ名誉領事「ラシエーフ」ト云フ者が死去致シタニ依リ、同人ノ建議ニ依ツテ設置セラレタルオデツサノ陳列所ハ本人ノ在任中ニ少ナカラヌ弊害ヲ讓シタルコトヲ発見致シ、ソレカ為ニ閉館スルコトニ致シマシタ。又昨年五月支那ノ沙市ノ御承知ノ通り暴民ノタメニ焼カレマシタ。此二ツノ頓挫ガアリ、又一方ニ引受人ガナクテハ役ニ立タヌト云フ考、ソレカラ標本ヲ売付ケタ商人ノ中ニ面白クナイ人ガアルト云フ事ナドデ昨年ハ増設スルコトヲ見合セマシタ。」

(7) 海外市場情報の収集と公示

明治政府はかなり早い時期より直輸出を促進するために、海外市況に関する正しい情報の収集と分析が、不可欠の要素であると認識していたようである。今日と異なり、国際マーケティングや市場調査が学問体系として確立される以前のことであるから、情報源や専門調査機関さらに統計資料や調査技法などの面において著しい不備不足があったはずである。それにもかかわらず、政府はかなりの確かな市況情報を収集・分析し、それを公示することによって関係者および業界の啓蒙と対応を促している⁽²²⁾。また、現代では当該企業が主体となって必要とする海外市場情報を民間ないし政府機関を通じて入手する形態が普通であるが、幼稚産業育成の目的から政府が率先して調査をお

(21) 商工政策史，前掲書，p. p. 323—4

(22) 商工政策史，前掲書，p. 290

こない、その結果を公表して関係者を啓蒙するところに時代的特徴をみることができる。

明治16年(1883)、水産博覧会の開催に際し、商務局は水産物海外販路図および水産物内外輸出入統計、各国水産物輸出入統計を作製して公開したのち、これらを中心に編集した『水産物海外販路図附説略』を刊行している。同年5月の製糸諮詢会の開催に際しては、蚕糸貿易に関する収集情報を集大成して『蚕糸貿易概説』を出版し、出品業者および関係府県に頒布した。ほかにも、日本・中国・インド産輸出茶の量価格比較表および仕向先別量価格比較表をまとめて公刊している。

明治18年より、日本製品の輸出市場として巨大な潜在力を有する清国市場を開発するために、商務局は上海商同会に命じて清国一般の商況を報告せしめ、その報酬として1カ月銀貨50円を給与するとりきめをおこなっている。商同会は清国農商工業事情に関し定時・臨時の報告書提出を義務づけられ、さらに商務局長の諮問に対して答申し意見を開陳しなければならなかった。なおこの事業は経費の都合で明治21年で廃止となっている。

明治26年頃より、輸出市場拡大を意図して朝鮮・シベリヤ・インド・オーストラリア・南洋諸島あたりへも調査員を派遣して、わが国商品の販路に関する実態調査をおこなっている。このほかの海外市場情報収集の手段として、政府は在外領事館や海外駐在員より定期報告を受けており、そのうち商工業に有益と考えられる情報は、官報や新聞等にかかげて広く業者に公示し、また特に重要な海外情報は地方庁・商業会議所等を通じて関係業者に知らしめている。

日清戦争の勝利によって、わが国の対外的威信と国内産業力は大いに高まったのであるが、貿易取引は相変わらず居留地の外商により支配されていた。具体的にいって、明治28年度の輸出額1.36億円のうち邦商扱いは2,600万円(20%)、輸入額1.28億円のうち4,000万円(30%)が邦商扱いに過ぎない。こうした事態を打開するために政府は「貿易拡張費」として六万円の予算を計上し、①農工商高等会議、②海外商況視察、③海外実業練習、④商品見本の海外発送、⑤商品試験製造、⑥海外商況報告の発行などの事業を実施している。

このうち、②③と⑥が海外市場情報に係わる活動であるが、特に⑥の海外商況報告とは、対外貿易拡張のため販路を開拓できる見込みのある地に嘱託員をおき貿易上の調査報告をなさしめた事業活動である。明治29年度、さしあたり朝鮮・オーストラリア・シカゴ・マルセイユが対象市場に選ばれ、そのうちシカゴと朝鮮において、翌30年度はシカゴ・朝鮮・マルセイユにおいて、それぞれ商況調査報告員の嘱託がおこなわれている。また、国内において嘱託された調査として、「重要輸出品に関する事項調査」「改正条約実施後内地における外国人起業調査」「内外保険事業調査」「織物外八種調査」「内外工業事項調査」「外国貿易拡張に関する事後調査」などがおこなわれたと記録されている⁽²³⁾。

以上のように、日清戦争の前後10年ほどの間に活発に海外市場調査がおこなわれているが、その

(23) 商工政策史、前掲書、p. 307

要因として、①外商の介在を排し直貿易を邦商の手でおこなうために海外市況情報を必要としたこと、②わが国の輸出構造が特産品から工業品に移行するとともに、他商品との競争が激しくなったことが指摘できる。なお、国際市況が英国支配の自由貿易のもとで比較的公正に市場競争原理が作用した時代（コア・ペリフェリー・モデルの第二期）であったこともその一因であろう。歴史的事実が証明するところだが、貿易摩擦が激化して保護主義的戦略が強行されるようになると、経済問題の政治的解決が求められてくる。そうすると、別の目的の調査はあっても、価格や流通面の実況調査はあまり意味を持たなくなる。