

戦前タイにおける日本商社の活動

—— 三井物産バンコク支店の事例 ——

川 辺 純 子

要 旨

戦前、後発国としてスタートした日本では、総合商社が政府と協力して日本の経済発展を担ってきた。これらの総合商社の海外支店は、取扱商品・地域を多様化していくうえで大きな役割を果たした。本稿では三井物産バンコク支店の3段階にわたる発展史を、本店の経営方針、バンコク支店の役割、本店の経営方針遂行上バンコク支店が抱えた問題とその対応の3点を中心に検証した。その結果、(1)第1段階では、バンコク出張員はチーク材の日本向け輸出後発商社として新市場を開拓していった。業績不良により出張員廃止問題を抱えたが、第一次世界大戦によって業績が向上し、存続を維持することができた。(2)第2段階では、バンコク出張所は重工業化遂行のため、米、金物、機械を中心に外国間貿易の拡大をはかった。現地における日本商社間の過当競争に対しては、シャム実業協和会に参加して組織として対応した。(3)第3段階では、バンコク支店は第二次世界大戦下で軍への協力方針のもと、商社活動と拝命事業に従事していった。

本稿の意義は、海外支店が抱えた問題は海外支店で解決するといった、海外支店の問題対応能力こそが、本店の発展に大きな役割を果たしたことを明らかにしたことである。

キーワード：総合商社、三井物産本店、商品・地域の多様化、外国間貿易、拝命事業

はじめに

戦前、三井物産をはじめとする総合商社は、「取扱商品・地域・業務の総合的多面性を備えた商事会社」として、日本の経済発展に大きな役割を果たしてきた⁽¹⁾。後発工業国としてスタートした日本では、政府の工業化政策の下で、商社が工業原料および資本財の輸入に努める一方、国内に生成した鉱工業製品の輸出により先駆者的な役割を果たしたのである⁽²⁾。

これらの日本の総合商社が、取扱商品・地域を多様化していく上で、海外支店が大きな役割を果たした。こうした海外支店に関しては、内部資料あるいは海外の国立公文書館所蔵資料などを

利用した、幅広い研究が行われている。三井物産の研究については、いくつかの研究がある。麻島昭一（2001）は、戦前期三井物産の機械取引の実態とそれを支える組織を、同社の機械部考課状を利用して明らかにした。上山和男（2005）は米国国立公文書館の資料を駆使して、三井物産の日本・アジアと南北米間における取引と組織を検証した。柏谷誠（1997）は三井物産ロンドン支店の実証研究を行った。

三菱商事については、原輝史（2000）のフランスにおける三菱商事の活動、川辺信雄（1982）のアメリカにおける三菱商事の活動、長沢康昭（1990）による三菱商事の東アジア店舗ならびに欧米店舗の実証研究があげられる。三井物産や三菱商事以外にも、天野雅敏（2004a, 2004b）が兼松商店の豪州進出を取り扱っている。

欧米豪における海外支店のみならず、第一次世界大戦後活発化した東南アジア支店に関する研究も行われてきた。鈴木邦夫・花井俊介（1995）は日本商社の第二次世界大戦下の南方店の活動を検証した。南原真（2004）は、三井物産バンコク支店の米を中心とした取引を明らかにした。

三井物産については、元従業員が編纂した同社のいくつかの在外支店や、法人に関する歴史的な記録が、『ドイツにおける三井物産の歩み』（2000）、『台湾三井物産百年史』（2000）として刊行されている。また、アジアの支店については、個人的に矢野成典（1982）が三井物産ジャカルタ支店の活動を、宮崎雄一（1985）が三井物産バンコク支店の活動を単行本として残している。

このように多くの先行研究により、いくつかの点が明らかにされてきた。一つ目は国内外の環境変化と、海外支店の対応ならびに発展が明らかにされたことである。二つ目は日本の総合商社が組織整備を行い、海外店を通じて取扱商品を多様化してきた過程が明らかにされたことである。三つ目は総合商社が海外支店を通じて行った、特定の商品に関する取引活動の実態が明らかにされたことである。

しかしながら、先行研究においては十分には解明されていない問題が存在する。東南アジアの海外店に関する研究は、商社活動が活発化する第一次大戦以降に限られており、明治期以降から、第二次大戦後に至る海外支店の長期に及ぶ活動は不明である。また、長期にわたる発展の過程で、海外支店が現地で抱えた問題、およびその解決方法も明らかにされていない。

筆者は、海外支店が長期にわたる活動のなかで、いかなる問題を抱え、それをどのようにして解決してきたのかといった点を明らかにすることにより、総合商社の発展において、海外支店が果たした役割を評価することができると考える。

そのため、本稿では三井物産バンコク支店をとりあげ、バンコク支店が三井物産のなかで、どのような役割を果たしたのかを明らかにしたい。三井物産バンコク支店を対象とする理由は、日本商社では最も早くバンコクに進出していること、太平洋戦争勃発により東南アジアでタイが唯一の自由市場となり、バンコク支店が三井物産にとって中心的な役割を果たしたことによる。

資料については次のとおりである。バンコク支店の活動については、三井文庫所蔵の『事業報告書』『職員録』『業務総誌』、ならびに三井文庫監修『支店長会議議事録』を利用する。支店長議事録は、1902年から1931年までに限られている。1931年以降は先行研究、元バンコク支店駐在員などの記録を利用した。また、バンコク支店の取扱高および商品に関しては、『事業報告書』を中心に、鈴木・花井（1995）ならびに南原（2004）を参考にした。三井物産全体の発展については、『稿本三井物産会社100年史（上）』を中心に、先行研究に依拠している。

本稿の構成は、三井物産バンコク支店の発展史を3段階にわけ、各段階における(1)本店の経営方針、(2)バンコク支店の役割、(3)本店の経営方針を遂行していく上で、バンコク支店が抱えた問題と、その対応の3点を見ていく。そのため、本稿の構成も基本的には、この三つの発展段階をもとにしている。問題提起をした序章に続き、第1章は、バンコク支店の第一段階ともいべき時期で、三井物産バンコク出張員が設置され、初代出張員がバンコクに事務所を開設する過程ならびに初期の活動を見ていく。第2章は、第二段階である第一次大戦の勃発により、業績が向上したバンコク出張員がバンコク出張所へと昇格し、主要取引商品である米を中心とした本格的活動を見る。第3章では、第三段階の世界大恐慌によりブロック化経済が進むなかで、昇格したバンコク支店が組織化を行い、戦時体制下で活動を展開していく過程を見ていく。終章では、戦前におけるバンコク支店が果たした役割をまとめ、研究史上の意義を明らかにする。

1. 三井物産バンコク出張員（1876～1926年）

(1) 三池炭輸出とアジア市場

明治初期、後発工業国としてスタートした日本は、官民一体となって工業化を進めていった。1876年7月に創設された三井物産の初期の活動は、政府米の納入と輸出、陸軍に対するロシアの輸入、官営の三池炭の販売などいわゆる「御用商売」を主とし、また取扱高の中でも国内取引の比重がかなり大きかった⁽³⁾。

三井物産が海外取引を開拓していく礎となったのが、三池炭のアジア市場向け輸出であった。三井物産は創立直後の1876年9月、政府との間に三池炭の一手販売契約を結び、上海支店（1877年6月）、香港出張所（1878年8月）を開設し石炭輸出に努めた。その後、1888年4月に三池炭鉱の払い下げに成功すると、天津出張所（1888年1月）、上海支店管下に1891年7月にシンガポール出張所（1892年6月に支店に昇格）を開設して、東南アジアにまで商圏を広げた。シンガポール支店の設立は三池炭の輸出ならびに、三井物産ロンドン支店がヨーロッパ船主との契約をとったため、シンガポールでの石炭補給が増大したことへの対応であった⁽⁴⁾。

その後、1893年7月、商法改正により改組した三井合名会社は財閥へと発展した。その構成

企業との取引が拡大し、三井物産は取扱商品の品目を増やし多様化することにより、御用商社から貿易商社化へと大きく舵をきった。そして、日露戦争（1904-1905年）以降、国内の近代産業が発展するとともにアジア市場が拡大すると、三井物産はアジア地域に次々と出張員を設置して、アジア市場の拡大と取扱商品の多様化をめざしていった。取扱商品も国内の紡績業向けの綿花の大量輸入、石炭・綿糸・綿布・生糸などの輸出、大豆類などの大規模な外国間貿易に加えて、砂糖・木材・マッチ・銅・銑鉄・鉄道用品などの新商品の取引がはかられた⁽⁵⁾。

こうした三井物産の総合商社として発展する海外貿易拡大方針の下、1906年8月、日本向けチーク材の輸出を目的として、本店管下にバンコク出張員が設置されたのである⁽⁶⁾。

三井物産は貿易商社のパイオニアとして、独自に商社マンの育成を行い、どこよりも早くアジアに支店網をめぐらし情報収集に努めると同時に、現地での信用を獲得し販路を拡大していった。この情報網と信用が、やがて多方面にわたる多様な輸出拡大へと続いていくのである。

バンコク出張員もまた情報収集と信用の獲得に努め、その後の三井物産バンコク支店発展のための基礎となる活動を開始していった。

(2) バンコク出張員の設置過程

バンコク出張員が設置される前年の1905年2月20日現在、シンガポール支店には河村良平支店長以下、7名の駐在員が石炭船舶掛、雑貨掛、計算掛、通信掛の4つの掛に所属し、石炭をはじめマッチ、金物、米などの商品を取り扱っていた⁽⁷⁾。

この中で、シンガポール支店石炭船舶掛主任であった壇野禮助が初代首席出張員として、石炭船舶掛所属の坂部三郎と共にバンコクに赴任した（表1）。バンコク出張員は1906年に、次のようにして出張所を開設していった。

- 6月9日 壇野禮助・坂部三郎2名をバンコク出張員として申請
- 6月13日 両名に辞令公布⁽⁸⁾、壇野が最初にバンコクに出発
- 7月8日 壇野新橋出発
- 7月14日 神戸発「伊豫丸」でシンガポール経由にてバンコクに出発⁽⁹⁾
- 7月31日 壇野シンガポール到着⁽¹⁰⁾
- 8月13日 壇野ならびに坂部バンコク到着、オリエンタルホテルに滞在、電信宛名を Mitsui Bangkok としてバンコク出張員事務所を開設⁽¹¹⁾
- 9月 バンコク出張員住宅借入、タイライター1台購入⁽¹²⁾
- 10月 オリエンタル通り（Oriental Lane）の新事務所へ移転、社宅用家具購入⁽¹³⁾
- 12月 馬車・引き馬2頭および馬具・付属品を購入⁽¹⁴⁾

表1 歴代駐在代表一覧（1906～1945年）

代		役職	氏名	自～至
初代	バンコク出張員	首席	壇野禮助	1906年8月13日～1909年5月15日
2		首席	坂部檜三郎	1909年5月15日～1911年9月18日
3		首席	小牧太次郎	1911年9月18日～1915年7月23日
4		首席	新家亮	1929年7月23日～1917年2月12日
5		首席	加藤尚三	1917年2月12日～1919年10月1日
6		首席	山本雅一	1919年10月1日～1924年6月14日
7		首席	植木房太郎	1924年6月14日～1927年1月22日
8	バンコク出張所	所長	植木房太郎	1927年1月22日～1932年8月4日
9		所長	大塚俊雄	1932年8月4日～1935年2月28日
10	バンコク支店	支店長	平野郡司	1935年2月28日～1938年1月27日
11		支店長	高月喜右衛門	1938年1月27日～1939年5月18日
12		支店長	高橋泰三	1939年5月18日～1941年4月10日
13		支店長	新関八州太郎	1941年4月10日～1942年9月17日
14		支店長	森廣三郎	1942年9月17日～1945年月日不明

出所：三井文庫所蔵『職員録』『業務総誌』から作成。

注1：1906年8月13日、バンコク出張員設置。

注2：1927年1月22日、バンコク出張所昇格。

注3：1935年9月13日、バンコク支店昇格。

檀野が新橋を発って赴任地バンコクに到着するまで約一ヵ月、バンコク到着後、事務所開設に3ヵ月を費やしている。明治期のアジア店開設には、およそ半年近くを要したといえる。この間、本店では檀野が神戸出帆後、日本から1～2週間内に発送する書状はシンガポール支店気付とし、その後は通知があるまでバンコク日本公使宛とする指示を出している⁽¹⁵⁾。9月5日以降、書状は Khlong Poh Yom Road Bangkok の出張所宛に出すことが指示された⁽¹⁶⁾。明治期、日本商社の海外店設置には、政府の協力があつたことは間違いない。

明治末期、三井物産バンコク出張員は日本商社のパイオニアとして、一から事務所を開設し、営業活動を始めなければならなかつた。そのうえ、この頃のバンコクにはすでに英系商館、華人系商會が活動しており、初代バンコク出張員は、これらの商社との競争にも立ち向かつていかなければならなかつた。バンコク出張員にとって、厳しいスタートであつたといえよう。

(3) バンコク出張員の廃止問題

設立当初、バンコク出張員は本店管下に置かれたが、1909年9月17日にシンガポール支店の管下となつた⁽¹⁷⁾。シンガポール支店は、三池炭の輸出のために開設され、その後東南アジアでの取引において重要な役割を果たしていた。バンコク支店開設当初、出張員は2人であつたが、坂部第2代首席出張員（1909～1911年）ならびに、小牧太次郎第3代首席出張員（1911～1915年）までは1人であつた（表2）。出張員は重要商品のチーク材の日本への輸出のほかには、タ

表2 バンコク店駐在員数の推移（1906～1944年）

名 称	年 度	人 員 (人)	名 称	年 度	人 員 (人)	名 称	年 度	人 員 (人)
バンコク出張員	1906	2		1919	7		1932	10
	1907	2		1920	7		1933	10
	1908	2		1921	7		1934	10
	1909	1		1922	6	バンコク支店	1935	11
	1910	1		1923	6		1936	15
	1911	1		1924	6		1937	14
	1912	1		1925	6		1938	14
	1913	1		1926	8		1939	12
	1914	1		1927	8		1940	15
	1915	2	バンコク出張所	1928	8		1941	42
1916	3	1929		9	1942		44	
1917	3	1930		10	1943		40	
1918	6	1931		10	1944		40	

出所：三井文庫所蔵『職員録』から作成。

イ政府への日本製武器の売込みや、羽二重・モスリン・綿製品・石炭などのタイへの輸入を取り扱った⁽¹⁸⁾。

こうした初期のバンコク出張員の業績は、芳しくなかったようである。1908年下期におけるバンコク出張員の総取引高は、8万9,240円で海外店合計のわずか0.1%、総計においては0.05%を占めるに過ぎない⁽¹⁹⁾。また、1912年7月に三井物産が設定した「取引先信用程度」で取引先をみると、シーノ・シャム汽船会社（Chino Siam S. N. Co. 信用程度2万パーツ）など3社の他は、10社が華僑商店（同500～2500パーツ）であった⁽²⁰⁾。

そのため、早くも出張員設置3年後の1909年には、バンコク出張員の廃止問題が取り上げられるようになった。2月17日付の『社報』は「盤谷出張員ハ閉鎖ノ方針ニテ重役ヨリ同出張員ト打合中ニ付同出張員トノ引合ハ見合ハセラレタキ事」と述べている。同年9月17日付の『社報』において、バンコク出張員はシンガポール支店の管下とした上、「其後石炭約定等モ成立シ相当商売成立可致見込ニ付依然在置ノ事ニ決シタルニ付キ従前ノ通引合ヲ継続セラレ差支無之事」と、バンコク出張員との引合は継続されることになった。

1909年10月に三井物産は株式会社へと転換し、放漫経営を戒め重点的取扱商品の絞込み方針を打ち出した。しかし、その後もバンコク出張員の業績は振るわず、1913年になるとバンコク出張員自身が廃止も止むを得ないと、支店長会議において以下のように報告するに至っている。

「盤谷出張員前半季ノ取扱高ハ十六万銖ニテ前々季ニ比スレバ多少ノ増加ヲ見タリ、併シ同出張員ノ最大重要商品タル「チーク」材ノ取扱ハ非常ナル減少ニシテ、神戸支店ノ尽力ニ依リ前半季ハ漸ク少量ノ取扱ヲ為セシニ過キス、其他御用商売モ失敗ノ姿ニシテ只幾分発展シ

ツツアルハ羽二重、モスリン、綿製品ナレトモ、何分売掛金多ク、一ヶ月乃至三ヶ月ニ巨ルコト少ナカラズ、将来或ハ同出張員ハ閉鎖スル方得策ニ非スト考慮ヲ費シツ、アリ、只従来暹羅汽船会社ノ燃料引合モアリタル為メ店舗ヲ置クコトノ必要アリタレトモ今後ハ廃止スルカ、或ハ今一段御用商売ニ食入ルノ必要アリト考フ、何レ之ニ付テハ別ニ協議ヲ煩ハシタシ」⁽²¹⁾。

こうして廃止問題が協議されていく中で、バンコク出張員の運命を変えたのは1914年に勃発した第一次大戦であった。大戦によりアジア地域に対する欧州製品の供給が途絶し、三井物産にとって千載一隅の商機が到来したのである。そのため、三井物産では、以下のように大戦による新規商売の可能性を求めて、バンコク出張員の様子を見ることとなった。

「新嘉坡所管ノ蘭頁、盤谷、泗水、三出張員中欄頁、泗水ハ無論必要ニシテ盤谷ハ成績面白カラス既ニ廃止ノ運命ニ立至ラントセシモ昨年来時局ヲ利用シテ新規商売ヲナシ得タルヲ以テ一・二期ノ経過ヲ見テ存廢ヲ決スヘク今廃止スルハ其時期ニアラスト信ス」⁽²²⁾。

第一次世界大戦を契機として、一時廃止が棚上げされたバンコク出張員にとって、大きな変化は人員が増員されたことである。大戦が終結した1918年に、人員は倍増し6人体制へと拡大した（表2）。人員が増えたバンコク出張員は、1917年11月1日、香港銀行通り（Hongkong Bank Lane）に事務所を移転した⁽²³⁾。この事務所の看板には、「三井公司」ならびに「MITSUI BUSSAN KAISHA LTD」⁽²⁴⁾の社名が書かれ、「井桁マーク」の社旗が掲げられていた⁽²⁵⁾。

やがて、第一次大戦により商機をつかんだバンコク出張員の業績は大正後期に上昇し、三井物産の新たな経営方針を遂行していくことになった。

2. バンコク出張所（1927～1934年）

(1) 外国間貿易とバンコク出張所昇格

第一次大戦終了後日本は反動恐慌を迎え、大戦中に目覚ましい躍進を示した久原、古河、村井、浅野など新興貿易商社が相次いで破綻した。しかし、慎重主義方針を打ち出していた三井物産は、反動恐慌を乗り越えた。そして、大正後期には重化学工業化に対応すべく、緊縮方針から「穏健なる積極主義」へと、方針を大きく転換した。「穏健なる積極主義」の旗印のもと、新発明・新事業計画の注視、同業者との協調、共同組合の利用、地方市場進出、生産過程への進出、外国間貿易の積極化が相次いで出された。

外国間貿易の拡大は、大戦における日本の輸出入貿易の行詰まりと、ロンドンの地盤沈下に基づく世界貿易の分散化に対応するためであった⁽²⁶⁾。三井物産の外国間貿易は、1897年には0.3%に過ぎなかったが、1912年には15.5%に拡大した。そして、第一次大戦後の1922年には20.8%へと上昇した。中でも綿花、砂糖、麻袋、米、綿糸、金物、生糸などは、外国間売買の主なものであった。バンコク支店においても、米、砂糖などの外国間貿易が奨励された。

その結果、1925年には三井物産の売上高は10億円を超え、これに並行してバンコク出張員の売約高も上昇した。とりわけ1926年には、米、麻袋、砂糖、綿糸、軍需品、チーク材などの取扱において好成績を収め、1千万円を越えるに至った。外国間貿易は62%に上った⁽²⁷⁾。植木房太郎第7代首席出張員（1924～1932年）が、1926年の第九回支店長会議において、当時のバンコク出張員の拡大しつつあった活動を次のように報告している。

「盤谷出張員業務ノ状況ハ過去数期ニ亘リ漸次取扱ヲ増加シ、大正十五年上期の取扱高六百七十五万余円ニシテ、其内容ハ米、麻袋、爪哇糖等外国売買四百五十万円、綿糸布、軍需品、「チーク」材、雑貨等日本トノ商売二百万円ナリ、而シテ最近各商品トモ著シク發展シ之ヲ数期前ノ取扱高ニ比スレバ平均倍額以上ニ増加セル次第ナリ、尚ホ大正十五年上期ノ当員取扱高ハ暹羅全体の貿易額ニ比スレバ四%弱ニ当ル割合ナリ」⁽²⁸⁾。

この支店長会議では、続いてシンガポール支店長から、成績が向上したバンコク出張員の出張所昇格願いが出された。

「新嘉坡支店長ヨリ本会席上ニテ披露シ呉レトノ依頼事項アリ、其要旨ハ盤谷出張員ヲ出張所ニ昇格ヲ請ヒタシ、其理由ハ近年々々相当ノ成績ヲ挙げ来リ、十四年上期ニハ三百六十万円、同下期三百五十万円、本年上期七百万円の成績ヲ示シ保険其他ノ臨時商売アルモ、其他ハ米、麻袋、綿糸布、「チーク」材ノ如キ永続的ノ商売ナルヲ以テ此際出張所ニ昇格ヲ請ヒタシ、是レガ為ノ別ニ経費ノ増加モナク、又税金其他公課ノ上ニ於テモ何等差違ナキ次第ニ付昇格ノ申請ヲ採用セラレタシ、ト云フニ在リ」。これを受けて、安川常務取締役会長は、「此問題ハ幹部ニ於テ考慮スルコトトスベシ」と締めくくった⁽²⁹⁾。

こうして、大正末期に業績が上昇したバンコク出張員は、三井物産が創立50周年を迎えた1927年1月22日、シンガポール管下にバンコク出張所へと昇格した⁽³⁰⁾。植木房太郎出張員が、そのまま初代バンコク出張所長に就任した。バンコク出張所の人員は、1930年以降2桁の10人に増員された（表2）。しかし、出張所はシンガポール支店の管下であったため、組織化は行わ

れていない。この時期はそれぞれが連携をとりながら、商品を多様化し、外国間貿易の拡大につとめれば対応できたといえる。

(2) バンコク出張所の本格的取引の発展

表3はバンコク出張所の売約高を示したものである。同表から1928年、1930年と1931年の3年を除いて、バンコク出張所の売約高が約一千万円前後で、推移していることがわかる。2度の大幅売上の減少は、1928年の済南事変に対する日貨排斥運動による日本商品ボイコット、日本商社との精米取引の中止、1929年の世界恐慌の影響を受けたことによる。海外店約60店中に占めるバンコク出張所の売上順位は、1928年下期が51位、1931年下期が39位と低位にあった。

次に、売約高商品を見ると、1920年代から30年代を通じて連続して、チーク材に代わって米が第1位を占めている。2位以下は金物、機械、石炭が続く⁽³¹⁾。売上に変動はあったものの、米は長年にわたりバンコク出張所の主要商品となった。

三井物産の米取引は、明治末に輸出からサイゴン米・ラングーン米の輸入に転じた。石炭輸出の返り船を利用し、低い運賃で米を運搬することができたからであった⁽³²⁾。この時期は、サイゴンならびにラングーンが輸送の便利がよかったのに対し、バンコクは主要航路からはずれていたため、シャム米は主要商品にはならなかった。

その後、1916年に大阪商船が横浜・サイゴン・バンコク間の定期航路を開設すると、シャム米の輸入が増えていく。しかし、1916年下期における売約高では、1位は麻袋であり米は11位に過ぎなかった⁽³³⁾。三井物産は戦時中の1917年に、神戸支店に穀肥料商品部を設置すると、翌1918年には日本政府から外米買入指定商人に指名され、外米供給の増大をはかっていく。その後、1928年に三井物産船舶部が、名古屋・バンコク間の定期航路を開設したため、シャム米の輸入は増加したのである。

バンコク出張所では、シャム米を香港、シンガポールの2ヵ所にまず集中して出荷し、そこから最終消費地である中国、蘭領インド、英領マラヤへと輸送した⁽³⁴⁾。というのは、籾価格は華僑によって決定され、白米価格はシンガポールあるいは、香港の相場によって全て左右されていたからである。バンコクは米の加工場であって、市場ではなかったといえる⁽³⁵⁾。

そのため、シャム米は外国間貿易の比率が高く、バンコク出張所は欧州系商会ならびに、現地の中国人精米業者・輸出業者に対抗しなければならなかった。第10回支店長会議議事録(1931年)によると、植木バンコク支店長がバンコク店は倉庫をもたないため不利であることや、納期の違いに関する慣習、精米所の規模の小ささ、信用度が高く納期が確実な精米所を選択する難しさを、以下のように吐露している⁽³⁶⁾。

「盤谷店ハ日本向以外玖馬場成約累計五九〇噸ヲ算シ、採算切詰メ方法トシテハ躰賃ノ値下げ、苦力直營、米廊經營、利用ヲ實行シツツアル故歐米飯店ノ協力ニ依リテ賈込み進展ヲ計り度シ新嘉坡店自身ガ手近ニ仕入店ヲ控エナガラ米商賈ニ染手シ得ザル理由トシテハ、暹羅米商内ハ支那人大手筋ガ産地ニ精米所又ハ「エゼント」ヲ有シ常ニ産地ヨリ依托荷ヲ受ケ居リ、而モ彼等ハ四十五日ノ「クレジット」ヲ興ヘテ販賣セル有様故、當社ノ如キ現金賈方針ニテハ割込絶對不可能ナリ」⁽³⁷⁾。

こうした問題に対し、バンコク出張所では運送コストの削減や倉庫の経営、日雇労働者の直営を押し進めた。しかし、中国人商人による米取引のネットワークの強固さと、彼等独自の信用供与、委託荷の輸出方法ならびに決済に対しては、三井物産の広範囲な本店、海外店の組織力を駆使しても、とうていかなわなかったようである⁽³⁸⁾。

(3) 在バンコク日本商社の過当競争

1930年代、バンコク出張所は日貨排斥運動、世界大恐慌による取引商品の減少、欧州との競争激化と同時に、在バンコク日本商社間における競争に頭を悩ますようになった。

昭和初期まで、タイ、フランス領インドシナは進出日本商社が少ない地域であった。しかし、1926年9月、大阪商船がサイゴン・バンコク間定期航路開設、1928年1月、三井物産船舶部が名古屋・バンコク間定期航路を開設し、香港ないしシンガポールでの積み替えを行うことなく日本・タイ間の輸送が可能となった⁽³⁹⁾。そのため、日本の綿製品のタイ売り込みとシャム米の日本への輸入を目的として、他社がバンコクに進出した。たとえば、1933年6月、伊藤忠商事が綿布など繊維品輸出拡大のため、バンコク出張所を設立した。1934年以降になると、日本商社が増加しバンコクにおける日本企業間での競争が激化することになった⁽⁴⁰⁾。

しかしながら、バンコクでの日本商社間の競争は実際には、早くも1920年代の終わりには生じていたようである。植木所長が1930年に出版された『今日の暹羅』のなかで、以下のように憤慨している。「最近日本の不況につれて当地にも旅商の来られる事については、本邦生産品の輸出促進という立場から見て将にM. B. K. (注：三井物産会社)の立場から見て邪魔にはならぬ。だが、輸入された商品が多くはクレームが付き纏ふのは洵に嘆かわしく、此れは特に大阪商人の反省を叫びたい。大阪には夫々商工業の組合があるのだから、組合の力で粗製品を出して苦情を持ち込まれた場合、嚴重なる制裁方法をとられたい。中には種々の事情もあらうが大なる大阪商品の為には、情実を捨て馬糞を斬って欲しいものである」⁽⁴¹⁾。

その結果、1933年9月にバンコクでシャム実業協和会（1936年にシャム日本商工会議所へ名称変更）が設立された。協和会は、「日タイ商品の陳列紹介」、「日タイ商品売買の斡旋」、「来タ

イ、渡日の商業団体及び視察官の斡旋」などを主要目的として、バンコクの主要団体を結集して結成された。参加企業名簿には、江畑洋行、日高洋行、豊昌洋行、日出薬局、伊藤洋行、三井物産バンコク出張所、溝上洋行、日華公司、南洋商行、大谷洋行、山口洋行など、タイで活躍していた日本商社の大半が名を連ねていた⁽⁴²⁾。

このように、第一次大戦後の日タイ貿易の拡大を受けて、バンコクでは新たに日本企業間での過当競争といった問題が生じ始めた。そのため、三井物産バンコク出張所をはじめとした在バンコク日本商社は、シャム実業協和会を設立して情報交換を行うと同時に、過当競争へ組織として対応していった。

3. バンコク支店としての活動（1935～1945年）

(1) 世界経済ブロック化とバンコク支店昇格

1929年10月のニューヨーク証券取引の株大暴落に端を発した世界大恐慌により、1930年代に入ると、世界各国は次々に金本位制から離脱していった。その結果、金本位制を基軸に形成されていた世界経済の統一性が破壊され、世界経済はブロック化を強めた。

三井物産は、ブロック諸国が構築する通商障壁に対抗して、新市場主義、新取扱商品、新取引方法を開拓する方針を打ち出した。そして、大英帝国ブロック圏以外諸国との取引、とくに輸出商圏の拡大、つまり、中南米、中近東、アフリカ、ソビエト、ドル・ポンド圏外の東南アジア諸地域の開拓に力をいれた。取扱商品では、機械、金物、麦粉、綿布、金物、石油、ゴム原料、大豆が重要な位置を占めた⁽⁴³⁾。

こうした本店の経営方針に沿って、東南アジアにおける輸出拡大を目的として、1935年9月13日、バンコク出張所はシンガポール支店から独立し、バンコク支店に昇格した⁽⁴⁴⁾。出張員事務所から数えて、10代目にあたる平野郡司支店長（1935～1938年）の下、駐在員もすでに二桁に増員されており、1936年には15人体制となった。支店に昇格すると、バンコク支店は初めて組織化を行い、機械金物および雑貨品の取引拡大に備えた。最初の組織化が確認できるのは、1936年9月30日現在の『職員録』である。同職員録によると、日本人職員は主務15人で兼務5人の編成であった。これらの職員が、支店長代理・代理補（1人）、庶務掛（1人）、機械金物掛（4人）、雑貨掛（5人）、受渡掛（3人）、勘定掛（3人）、所属未定（1人）と5つの掛にわかれ、各掛には主任が置かれた。1939年には、これらの掛は課へと改名された（図1）。

ところが、支店昇格2年後の1937年に日中戦争が勃発し、この戦争は1941年に太平洋戦争へと発展した。日本政府は満州国および中国から蘭領東インドに及ぶ、「大東亜共栄圏」の建設と、戦争遂行を目的として戦時経済統制を敷いた。1937年の輸出入品等の臨時措置法、1941年の貿

易統制令の公布、同年7月の貿易統制令施行規則の施行により、第三国向け輸出は事実上禁止されるなど、貿易統制も急速に強化していった。

統制経済が敷かれる中で、三井物産は1940年8月に三井合名会社を吸収し、金融機関を除く三井全事業の持株会社となった。そして、「戦争協力のための重工業増強に重点を置く」という経営方針の下、自由な商売を失いつつも、他方で軍関係の事業に活動分野を拡げていった⁽⁴⁵⁾。

太平洋戦争下におけるバンコク支店でも、軍関係の活動が中心となっていった。1942年から2年間バンコク支店長をつとめた新関八州太郎が、当時の様子を次のように語っている。

「会社は軍の御用達みたいなので、普通の仕事はあまりできませんでした。しかしゴムとかスズとかいうものはタイから買わなければ買うところがないから、そういう仕事はさかんでした」⁽⁴⁶⁾。

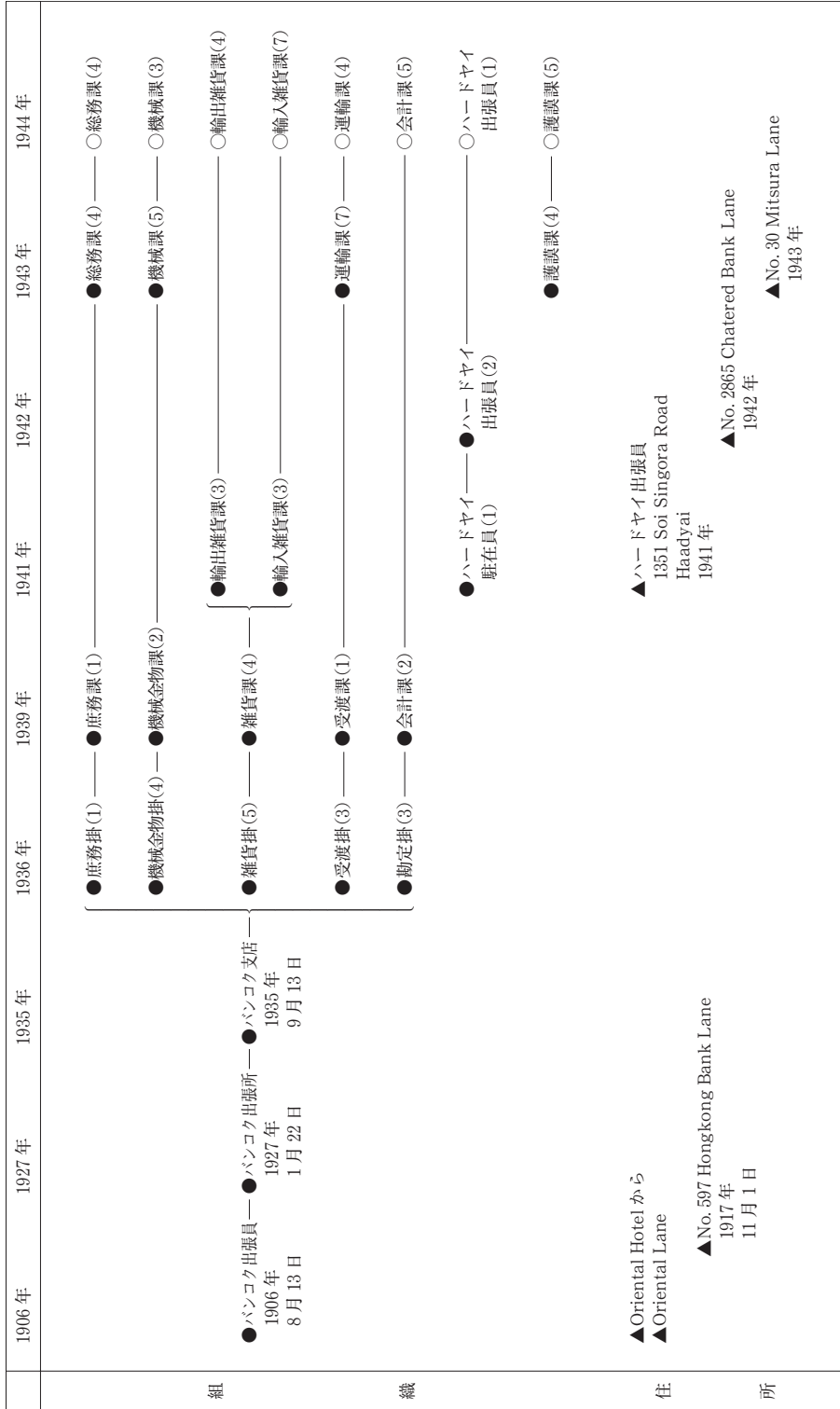
全体的には、バンコク支店は「とにかく、軍人だか商売人だかわからないような生活を続けた」⁽⁴⁷⁾。

(2) バンコク支店の貿易活動

南方軍制地域において、三井物産各店は軍の商品取扱業務を命ぜられた。バンコク支店においても同様であった。このバンコク支店が1941年以降、アジアにおける貿易拠点として、重要な役割を果たすようになった。というのは、同年7月の日本軍の仏領インドシナ南部進駐に対し、連合軍が日本の全資産凍結と対日石油類の全面禁止を声明すると、日本は南方に依存した物資を、タイ国ならびに仏印で調達するよりほかなくなったからである。

そのため、三井物産は南洋貿易令による輸入代行制実施に備えて、1941年上期（1940年10月～1941年3月）以来、在タイ店の充実強化をはかった。バンコク支店の人員は、1941年には42人へと、それまでの3倍弱に増員された（表2）。このほかに、タイでの主要業務であるゴムおよび錫の買い付けのため、1941年に新たにタイ南部にハードヤイ駐在員を開設し、1942年にこれを出張員に昇格させた。1943年4月1日現在の『職員録』によると、庶務課が総務課（4人）、機械金物課は機械課（5人）、受渡課は運輸課（7人）へと名称変更し、同時にゴム課（4人）が新設されている。同職員録によると、現地職員を含めたバンコク店には120名（支店116名、ハードヤイ出張員4名）と、大量の人員が配置されていた（図1）。

こうして陣容が強化されたバンコク支店では、1941年から1944年までの売約高において、1941年下期に4,300万円の最高額を記録し、翌1942年上期にも3,300万円の好成績をおさめている（表3）。主要な取扱商品は、タイ米、チーク材、ゴム、錫などの日本および第三国への輸



出所：三井文庫所蔵『職員録』から作成。
 注1：各課の設置年度は職員録調査年日による。正式な設立年日は不明。
 注2：●は新設・名称変更部署。
 注3：() は兼任を含む人数。

図1 組織変化 (1906-1944年)

表3 バンコク支店売約高の推移（店別並商売別表）

（単位：千円）

年 度	期 別	総 額	海外店順位	年 度	期 別	総 額	海外店順位
1921年	上	—	n. a.	1933年	上	6,260	32
	下	4,628			下	6,792	31
	合 計	—			合 計	13,052	
1922年	上	—	n. a.	1934年	上	5,822	37
	下	1,553			下	6,686	37
	合 計	—			合 計	12,508	
1923年	上	2,185	n. a.	1935年	上	11,432	28
	下	1,675	n. a.		下	13,192	25
	合 計	3,860			合 計	24,624	
1924年	上	7,221	n. a.	1936年	上	27,267	15
	下	1,896	n. a.		下	11,158	24
	合 計	9,117			合 計	38,425	
1925年	上	3,955	n. a.	1937年	上	16,823	26
	下	5,741	n. a.		下	12,726	25
	合 計	9,696			合 計	29,549	
1926年	上	5,238	n. a.	1938年	上	5,552	44
	下	6,082	n. a.		下	3,586	51
	合 計	11,320			合 計	9,138	
1927年	上	7,022	29	1939年	上	4,671	51
	下	6,701	27		下	8,226	46
	合 計	13,723			合 計	12,897	
1928年	上	6,073	34	1940年	上	—	30
	下	1,507	51		下	22,247	
	合 計	7,580			合 計	—	
1929年	上	4,754	39	1941年	上	28,347	26
	下	7,073	30		下	43,534	n. a.
	合 計	11,827			合 計	71,881	
1930年	上	5,149	33	1942年	上	33,714	n. a.
	下	3,980	34		下	21,298	n. a.
	合 計	9,129			合 計	55,012	
1931年	上	2,932	38	1943年	上	18,670	n. a.
	下	2,493	39		下	21,774	n. a.
	合 計	5,425			合 計	40,444	
1932年	上	5,648	28	1944年	上	24,052	n. a.
	下	5,842	29		下	—	
	合 計	11,490			合 計	—	

出所：三井文庫所蔵『事業報告書』各年より作成。

出、鉄道機関車その他車両の日本からの輸入であった⁽⁴⁸⁾。

バンコク店の主要商品であったタイ米、ゴムの輸出貿易は、船腹不足や自然災害などの影響で不振を続けた。だが、「日支」よりの輸入品取り扱いが比較的順調であったため、1943年までは収益をあげた。しかし、同年度下期には輸送難がさらに深刻化して「日満支」との輸出入貿易が減少したため、純益も大きく減少した⁽⁴⁹⁾。

その他、1941年12月、日本がタイと軍事同盟を締結して、日本軍をタイに進駐させると、三井物産のタイ各店は駐屯軍への食糧、とくに冷凍肉、乾燥野菜、塩干魚、調味料、木材、金属そ

の他の物資の供給，およびタイ政府の要望する機械その他の物資の供給を行った。

また，開戦後バンコク支店はゴム，錫，タングステンなど戦略物資と米や牛肉などの食糧供給基地のみならず，マレー，ビルマへの渡航中継地となった。そのため，三井物産社員特に支店長にとって，引きもきらず日本から来る軍人，高官，重要得意先の案内・接待といった仕事が多くなったのである⁽⁵⁰⁾。

(3) バンコク支店の拝命事業

本来，商社の業務は，交易・配給・集荷支援の3つである。しかし，太平洋戦争勃発によるアジア地域での日本企業の資産凍結，海上輸送の低下により，1943年末ごろから日本とアジア地域との交易が非常に困難になった。三井物産は他の有力事業会社とともに，南方占領地およびタイ，仏印との交易や，それらの地域における開発事業の担当を命じられた。そのため，これらの拝命事業を遂行するために，南方占領地およびタイ，仏領インドシナに人員を増加した⁽⁵¹⁾。

こうして，バンコク支店の主な業務は，現地調達による物資の軍納業務である拝命業務へと変化していった。すでにみたように，1943年にはバンコク支店の人員が増強・組織変革を行い，拝命事業に対応していった。とりわけ，1944年に入ると太平洋戦争も終盤を迎え，バンコクには日本からの船が入らなくなった。海上輸送路が絶たれ，三井の貿易業務はほぼ完全に終わった。後に残された業務としては，現地買い入れ物資の陸海軍への納入と，必要物資の現地製造であった⁽⁵²⁾。

三井物産でも，1944年2月に新定款を制定し，事業目的に新たに海外における諸事業を付け加えた⁽⁵³⁾。新物産経営の基本方針は，営利観念を脱却して，一意専心戦争経済に協力することに置かれ⁽⁵⁴⁾，南方占領地およびタイならびに仏印における拝命事業を主体業務とした。

タイにおける拝命事業では，木造建設，製材，美達洋行と合弁事業の石鹼製造，森永製菓会社との共同出資による軍納食糧（ビスケット）の製造，搾油，乾燥肉製造，冷凍および冷蔵などがあつたほか，タイ政府と合弁のゴム会社の経営を行った。これらはいずれも軍管理工場として経営され，バンコク支店は森永製菓ならびに，熊本の久保醤油から派遣された技術者とともに，軍の現地自給政策に会社をあげて協力した。

1944年6月には，軍納組合が組織され，三井，三菱以下これに加盟して仕事をすることになり，三井物産は単なるホールディング会社となった⁽⁵⁵⁾。

そして，1945年3月下旬には，日本と南方諸地域との交通および物資の交易が完全に途絶した。1945年6月現在の『職員録』によると，バンコク支店には42名の邦人職員が滞在していた⁽⁵⁶⁾。そして，1945年8月15日に第二次世界大戦が終結すると，敗戦により三井物産バンコク支店はすべての資産を没収され，駐在員は日本への引き上げを余儀なくされた。1906年にバンコク出

張員が設置されて以来、39年間にわたる三井物産の活動はここに幕を閉じたのである。

おわりに

後発工業国としてスタートした日本では、日本政府と総合商社が協力して、経済発展に大きな役割を果たした。政府の工業化政策の下、商社は工業原料および資本財の輸入につとめる一方、国内に生成した鉱工業製品を輸出することにより、先駆者的な役割を果たしたのである。この過程において、日本の商社は海外支店を通じて取扱商品・地域を多様化し、アジア新市場を開拓し、総合商社へと飛躍していった。

本稿では、総合商社の代表である三井物産バンコク支店を取り上げ、3段階における三井物産の経営方針、バンコク支店に求められた役割、バンコク支店が現地で抱えた問題と解決方法の3点に焦点を置いて、バンコク支店の活動を見てきた。その結果は、以下のようにまとめることができる。

第1の段階では、政府の御用商人としてスタートした三井物産が貿易商社へと転換していく過程で、チーク材の日本向け輸出を目的として設立されたバンコク出張員が、新市場において販路開拓を行っていく。バンコク出張員は日本商社のパイオニアとして、半年かけて事務所を設置し、先発の英系商社・中国系商社と競合しながら営業活動を開始していった。しかしながら、新市場の開拓は困難であり、バンコク出張員は業績をあげることができず、出張員廃止といった問題を抱えることになる。しかし、第一次世界大戦によってバンコク出張員の業績は向上し、廃止を免れることになった。

第2段階では、第一次大戦後に三井物産は重工業化に対応するために、「穏健なる積極主義」を打ち出し、新規商品・新市場の開拓をめざしていく。第一次大戦により日タイ貿易が拡大し、業績が向上したバンコク出張員はバンコク出張所へと昇格し、米、金物、機械、麻布袋などの取引を中心に外国間貿易の拡大に努めていく。バンコク出張所の主要取引商品であるタイ米取引においては、英系・中国系商社との競争に対応して、海外支店間での取引、直接取引拡大などにより対応していく。さらに、第一次大戦後の貿易拡大をうけて、在バンコク進出日本商社間で過当競争が起ると、バンコク出張所はシャム実業協和会に参加して、組織として対応していった。

第3段階では、統制経済の下で三井物産が軍への協力方針を打ち出すと、東南アジアで重要拠点となったバンコク出張所はバンコク支店へ昇格した。バンコク支店の人員は増加し、初めて組織化を行い商社活動と拜命事業の2つに従事していく。そして、1945年8月15日、第二次世界大戦の終結により、三井物産バンコク支店はすべての資産を没収され、駐在員は日本への引き上げを余儀なくされた。

では、こうした3段階を通じた三井物産バンコク支店の活動は、三井物産にどのような役割を果たしたのであろうか。まず、バンコク支店は、各時期における三井物産本店の営業方針を遂行する役目を果たしたことである。つまり、三井物産の御用商社から貿易商社への転換、穏健なる積極主義、そして戦時下の統制経済下での軍への協力のもと、バンコク支店は木材、麻布袋、米、金物、機械、ゴムへと商品の多様化を行い、三井物産の経営方針を実行していったのである。

さらに、バンコク支店の役割が拡大するに伴って、人員拡大・組織化を行い、取扱商品の多様化をはかり、三井物産の総合商社化に貢献したことである。とりわけ、太平洋戦争下で東南アジアにおけるバンコク支店の役割が重要になってくると、バンコク支店の人員は急増し、戦争末期には4課ハードヤイ駐在員体制の下で、貿易活動ならびに拜命事業へ対応していった。

こうした三井物産ならびにバンコク支店の活動が、戦争によって大きく規定されたことは重要である。三井物産は、日露戦争による貿易商社への転換、第一次大戦に対する穏健なる積極主義の採用、そして太平洋戦争による統制経済下での軍への協力へと、戦争の発生とそれに影響された工業化の進展に伴い、経営方針を変化させていったのである。

最後に、こうした三井物産バンコク支店の長期にわたる活動は、研究史上どのように位置づけることができるのであろうか。本店の営業方針を遂行するうえで、海外支店が現地で抱えた問題を明らかにし、支店がそれをどのように解決したのかといった過程を明らかにした点であろう。つまり、海外支店が抱えた問題は海外支店で解決するといった、海外支店の問題対応能力こそが、本店の発展に大きな役割を果たしたのである。

本稿では明らかにできなかった課題も存在する。バンコク支店が他の海外支店との間で抱えた問題とその解決方法、バンコク現地における取引先との問題と解決方法は不明である。今後はこの2点を明らかにしていきたい。

〈注〉

- (1) 森川英正, 44 ページ。
- (2) 『稿本三井物産株式会社 100 年史 上』, 170 ページ。
- (3) 同上, 181 ページ。
- (4) 1891 年には北ドイツロイド会社, 1892 年にはピーオー会社, メサゼリ会社のような大汽船会社との契約に成功している。従来, シンガポールにおける船舶用燃料炭はオーストラリア炭, イギリス炭などが市場を支配していたが, これに対してシンガポール支店は敢然と競争をいどんだ。支店開設のころから, シンガポール向け輸出は急速に伸び, 汽船会社との直接契約ばかりでなく, 船用炭を扱う代理店へも売り込むようになった。まもなく, オーストラリア炭などをアジア市場から駆逐して, 市場を支配するまでになった (同上, 128-129 ページ)。
- (5) 同上, 183 ページ。
- (6) 鈴木・花井, 57 ページ。
- (7) 『職員録』1905 年 2 月 20 日。
- (8) 『社報』, 1906 年 6 月 13 日 (物産 41-5)。

- (9) 『社報』, 1906年7月7日(物産41-5)。
- (10) 『社報』, 1906年8月1日(物産41-5)。
- (11) 『社報』, 1906年8月15日(物産41-5)。
- (12) 『社報』, 1906年9月12日(物産41-5)。
- (13) 『社報』, 1906年10月23日(物産41-5)。
- (14) 『社報』, 1906年12月29日(物産41-5)。
- (15) 『社報』, 1906年7月7日(物産41-5)。
- (16) 『社報』, 1906年9月25日(物産41-5)。
- (17) 「第二回支店長諮問会議議事録」1913年, 127ページ;鈴木・花井, 前掲書, 57ページ。
- (18) 同上, 127ページ;鈴木・花井, 前掲書, 80ページ。
- (19) 内訳は「外国にて売買したる内国品」が40.4%, 「内国にて売買したる外国品」が20.2%, 「外国にて売渡たる外国品」が38.4%であり, 「内国にて売渡たる内国品」は〇%であった(『明治四十一年下半年事業報告書』, 35-37ページ)。
- (20) 鈴木・花井, 前掲書, 80ページ。
- (21) 「第二回支店長諮問会議議事録」1913年, 127ページ。
- (22) 同上, 223ページ。
- (23) 『社報』1917年11月5日(物産42-8)。
- (24) 明治42年10月の三井物産株式会社の定款によって, 三井物産の社名は, 中国では三井洋行, 欧米ではMitsui and Company, Limited, 欧米以外の地においてはMitsui Bussan Kaisha, Limitedと称することが定められた。
- (25) *Bangkok Post* (1996), p.9.
- (26) 稿本, 前掲書, 433-434ページ。
- (27) 『事業報告書』1926年によると, バンコク支店売約高総額1,132万円に占める, 外国間貿易は703万円であった。
- (28) 『第九回支店長会議議事録』1926年, 432-437ページ。同報告によると, 大正15年上期の取扱高は, 米200万バツ, チーク40万バツ, 麻袋250万バツ, 綿糸布100万バツ, 石炭18万バツ, 紙10万バツ, 砂糖44万バツ, 雑貨(錫, 寒天, 人参, 麦酒, 楮皮, 硫酸等)26万バツ, 兵器30万バツであった。米の仕向地の約半数は香港, 広東であり(目下のところ香港へは仕向けられず大部分は広東である), 次はシンガポール30%, 爪哇, 日本, 欧州である。
- (29) 同上, 492ページ。
- (30) 『社報』1927年1月22日(物産42-18)。
- (31) 大正12年上期から昭和5年下期間の売約高では, 第1位は連続して穀物油脂が占めた。
- (32) 山口和雄, 46-51ページ参照。
- (33) 1916年下期売約高の順位と金額は, 麻袋(379,039円), 軍需品(219,205円), 綿布(189,531円), 石炭(97,921円), その他(80,844円), 機械(32,068円), 薬品(10,643円), 木材(3,780円), マッチ(3,528円), 毛製品(2,137円), 米(2,118円)で総計1,020,814円であり, これは三井物産全売上高の0.1%であった。
- (34) 南原真, 103ページ
- (35) 杉山清, 116-117ページ。
- (36) 「第十回支店長会議議事録」1931年(物産198/10);南原前掲書, 110ページ。
- (37) 同上, 339ページ;南原, 111ページ。
- (38) 南原, 前掲書, 111ページ。
- (39) 鈴木・花井, 前掲書, 79-80ページ。

- (40) 1935年3月三菱商事がタイ碎米の日本向け輸出のためバンコク出張員設置（同年11月出張所，1940年4月支店に昇格），1937年4月には日本綿花がバンコク出張員を設置，綿糸・綿布などの輸入を開始した。
- (41) 南洋時代社，14ページ。
- (42) 小林英夫，270ページ。
- (43) 稿本，554-555ページ。
- (44) 『業務総誌』1935年上期（物産2673/16）。
- (45) 稿本，675ページ。
- (46) 『エコノミスト』50(5)，1972年2月1日号，85ページ。
- (47) 『MBK LIFE』1964年10月，18ページ；『回顧録』204ページ。
- (48) 宮崎雄一，98ページ。
- (49) 鈴木・花井，前掲書，429ページ。
- (50) 宮崎，前掲書，111ページ。
- (51) 稿本，742-743ページ。
- (52) 宮崎，前掲書，131ページ。
- (53) 海外における農林畜水産業および鉱業，製材業および造船業，物品製造業および加工業，海運業および倉庫業の4つが加えられた。
- (54) 稿本，676-678ページ。
- (55) 宮崎，前掲書，133ページ。
- (56) ラングーン支店駐在員の一部がバンコク支店に待機中であった。

日本語参考文献

- 麻島昭一『戦前期三井物産の機械取引』日本経済評論社，2001年。
- 天野雅敏「貿易商社兼松商店の経営と前田卯之助 — 明治期を中心にして —」『国民経済雑誌』189巻1号，2004年a。
- 天野雅敏「明治後期の兼松商店の経営動向と日本商社の豪州進出」『大阪大学経済学』Vol. 54, No. 3, 2004年b。
- 上山和男『北米における総合商社の活動 — 1896～1941年の三井物産』日本経済評論社，2005年。
- 欧州三井物産ドイツ有限会社『ドイツにおける三井物産の歩み』欧州三井物産ドイツ有限会社，2000年再版。
- 大島久幸「第一次大戦期における三井物産」『三井文庫論叢』第38号，三井文庫，2004年。
- 川辺信雄『総合商社の研究 — 戦前三菱商事の在米活動 —』実教出版，1982年。
- 粕谷誠「創業期三井物産の営業活動 — ロンドン支店を中心に —」『経営史学』経営史学会，32(3)1997年。
- 小林英夫「タイにおける日本人社会経済団体の活動」波形昭一（編）『近代アジアの日本人経済団体』同文館，1997年。
- 柴田義雄・鈴木邦夫「開戦前の日本企業の南方進出」疋田康行『南方共栄圏 — 戦時日本の東南アジア経済支配 —』多賀出版社，1995年。
- 暹羅協会編『暹羅国情』暹羅協会，1929年。
- 訪暹経済使節団『訪暹経済使節報告書』1936年。
- 杉山清『泰国経済の分析』日本評論社，1945年。
- 鈴木邦夫・花井俊介「三井系企業の進出」疋田康行『南方共栄圏 — 戦時日本の東南アジア経済支配 —』多賀出版社，1995年。
- 第一物産株式会社『三井物産会社小史』1951年。

- 台湾三井物産股分有限公司『台湾に於ける三井物産百年の歩み』台湾三井物産股分有限公司, 1996年。
- 長沢康昭『総合商社の誕生 三菱商事成立史の研究』日本経済評論社, 1990年。
- 南原真「戦前の三井物産のタイにおける事業展開について—1924~1939年を中心として—」『東京経大学会誌』第247号。
- 南洋時代社『今日の暹羅』南洋時代社, 1930年。
- 新聞八州太郎「新聞八州太郎(三井物産最高顧問) -4- (現代史を創る人びと-82-) 軍人相手の商売」『エコノミスト』毎日新聞社, 50(5)1972年2月1日。
- 日本経営史研究所『稿本三井物産株式会社100年史上』1978年。
- 日本経営史研究所『挑戦と創造 三井物産100年のあゆみ』1976年。
- 原輝史「戦前期フランス三菱の経営活動」『経営史学』経営史学会, 35(2)2000年。
- 三井物産会社『職員録』。
- 三井物産会社『事業報告書』。
- 三井物産会社『業務総誌』。
- 三井物産会社『社報』。
- 三井物産株式会社『回顧録』三井物産株式会社, 1976年。
- 三井物産株式会社『MBK LIFE』三井物産株式会社, 1964年10月。
- 三井文庫監修『支店長会議議事録』。
- 森川英正「商業資本の頂点 旧三井物産」『経営問題』昭和55年春期増刊号, 中央公論社, 1980年。
- 宮崎雄一『カサリーナの樹に風騒ぐ』同時代社, 1985年。
- 矢野成典『三井物産ジャカルタ支店』講談社, 1982年。
- 山口和雄「明治後期の商品取引—三井物産と反対商—」『三井文庫論叢』第24号, 三井文庫, 1990年。

英文参考文献

- Bangkok Post, MITSUI & CO., (THAILAND) LTD. 90th Anniversary, *Bangkok Post*. 1996.
Translated by T. I. Elliott, Dynaword, Inc. Edited by Japan Business History Institute, *The 100 year History of Mitsui & Co., Ltd. 1876-1976, 1977.*

Pre-War Activities of Japanese Trading Companies in Thailand:

A Case of the Mitsui Bussan Kaisha, Bangkok Branch

Sumiko Kawabe

Abstract

As a latecomer in industrialization, Japanese general trading companies and the government coped with and led economic growth in Japan. Overseas branches of those Japanese trading companies played important roles in diversification of handling merchandise and areas.

This paper analyzes the roles of the Mitsui Bussan Kaisha, Bangkok branch through its activities on three stages. The results are as follows. (1) The Bangkok branch was set up to develop a new market in Asia exporting teakwood to Japan. Due to the branch's unsuccessful business, it was almost closed. However, the rise of World War I brought the branch a business chance. (2) Under the heavy industrialization in Japan, the Bangkok branch increased its business through trade with third countries. Facing competition among Japanese trading companies in Bangkok, the Bangkok branch joined the Sham Jitsugyo Kyokai and solved the problem as an organization. (3) Under World War II, the Bangkok branch coped with the appointed orders by the Japanese government.

Keywords: general trading company, strategy of the head office, diversification of handling merchandise and areas, trade among third countries, appointed orders by the government