

1910年代の銅市場と三菱の売銅活動(2)

畠 山 秀 樹

目 次

I. はじめに

II. 銅市場概観

- (1) 世界における生産と消費
- (2) 銅の需給構造概観
- (3) 銅輸出の推移
- (4) 銅価に関する若干の考察

III. 三菱銅の生産・販売統計

- (1) 生産高の推移
- (2) 売約高の推移
- (3) 売捌高の推移
- (4) 三菱の鉱産物販売収支試算
(以上, 前号)
(以下, 本号)

IV. 三菱の売銅活動

- (1) 第1次大戦以前の状況
- (2) 第1次大戦期の状況
 - (a) 大戦期前半(1914～16年)
(以上, 本号)
(以下, 次号)
 - (b) 大戦期後半(1917～18年)
- (3) 第1次大戦後の状況

V. おわりに

IV. 三菱の売銅活動

(1) 第1次大戦以前の状況

三菱の売銅活動を伝える史料としては、わずかに断片的なものが残されているにすぎない。したがってここでは、残されているものから再構成して、できるだけ体系的にその具体的歴史像を明らかにしていくこととした。以下、時期的に大戦前、大戦期、そして大戦後の3つに区分して叙述を進めることとした。

さて、第1次大戦以前においては、日本の産銅大手企業は、ロンドン市場の相場を基準としつつ売銅活動を行っていたといわれるが、三菱も同様であったと考えられる。三菱の初期における売銅について、『立業貿易録』⁵⁶⁾は次のように述べている。

「之より先廿九年（1896年…筆者注）十一月大阪製煉所を払下げてからは電気精煉が可能となつたが、外商には粗銅の方が売行良き為めか（金銀を含む故か）三十一年八月頃には電気銅の在庫が堆積したので倫敦ストックン商会に打電引合を試みた処、直に二〇〇屯 CIF 五四磅（神戸手取百斤二九円二〇銭）のビットを寄せて来た（中略）之に

56) 『立業貿易録』1958年、141頁。なお、同書によれば、三菱の売銅は当初「大部分は輸出向であつて、それも神戸に於ける外国商館に売渡すものであつた、商館はイリス、オットー・ライマース、シモン・エバース、カメロン、ポップ等で、三井、鈴木等からも有利な引合があればそれにも応じた」（140頁）と伝えられている。三菱は銅鋳業進出当初においては、多くの神戸居留の外商と取引をしつつ、やがて独自の販売網を形成していったのである。ロンドンのストックン商会との代理店契約を解除するのは、三菱合資のロンドン支店が新設された年にあたる1915年11月23日のことであつた。また、引用文中住友がBS銅相場を入手しているとあるが、住友の銅（KS銅）は電気精錬を行わない、反射炉精銅であつたためである。

よつてストックトンとの永い電銅委託販売の端緒が開けた訳である。

其後何時よりかストックトンから毎日倫敦金物取引所の電銅相場が入電するようになり、神戸支店は直ちに換算表により手取値段を算出し、地許の外国商館のビッドと比較して有利な方へ売約した、相場の先行を見越して売惜みや旗売りをせず、社内生産高と照合して平均に売出された。(中略) 製煉所は毎日船便で電銅を神戸支店へ廻送して来た、前記倫敦相場電報は直に大阪藤田組に写を送付し、藤田は電報料の半額を負担した、又住友にはBS銅相場の入電があるので我社の入電と写を交換した。

倫敦向商談は英貨、英屯建、数量は五十屯宛二、三ヶ月毎月積(中略) 神戸の外商向売約(内商向も同様)は受渡は当月又は翌月渡、値段は担建、数量は一口廿五屯又は五十屯、受渡場所は神戸支店構内看貫渡、現品引換現金払(保証小切手)であるから品質苦情、支払延滞、値引解約等は絶無であつた。」

やや冗長とは思いつつ引用したのは、同書の筆者が当時の事情を実際に身聞する立場にあったからであるが、これによれば1898年におけるロンドンのストックトン商会との取引が、三菱にとって銅の欧州向直輸出の端緒となったようである。そして、ストックトン商会からロンドン市況⁵⁷⁾入手するようになってはじめて、直輸出、神戸の外商、そして内地向け、と3方面にわたる独自の販売能力を培っていったものと思われる。また、銅価に関する情報が、藤田や住友のような有力産銅業者間で交換されていたということも興味深いものがある。さらに、ロンドン向けや神戸の外商向

57) 三菱は1873年に吉岡鉱山を、1881年に高島炭坑を取得しており、とりわけ石炭のアジア向輸出にははやくから経験を積んでいたと考えられる。しかし、銅については、当初神戸の外商との取引が多かったと伝えられている。

売約についても言及されているが、すでに堅実な取引が行われていたことが窺えよう。なお、「相場の先行を見越して売惜みや旗売りをせず…」とも述べているが、ここには大きな記憶違いがあるように思われる。後にみるように、当時の銅取引はそれほど単純な販売活動ではなかった。

ところで、ここではまず当時の売銅状況を、表 21 に示した月別銅売約高推移表に現れる売価の推移を中心として整理しておくこととしたい。同

表 21 大戦前三菱月別銅

月次	1911 年				1912 年			
	輸出向	内地向	計	平均単価	輸出向	内地向	計	平均単価
	t	t	t	円	t	t	t	円
1 月					356 203	197	553 203	↓ 37.56 36.12
2 月					1,065 102	533 203	1,598 305	↓ 37.52 35.97
3 月					676 102	587 102	1,263 203	39.39 37.45
4 月					152 163	485	637 163	42.27 40.51
5 月					1,143 20	398	1,541 20	42.57 40.85
6 月	1,268 254	261	1,529 254	33.11 31.79	102 36	162	264 36	44.92 43.24
7 月	25	25	25 25	↑ 33.60 32.55	356 15	94	449 15	45.21 44.00
8 月	101 127	437	539 127	33.16 31.52	409 168	149	559 168	↑ 45.55 44.35
9 月	1,066 127	339	1,406 127	32.97 31.55	427 66	91	518 66	↑ 46.08 45.10
10 月	686 187	36	722 187	↓ 33.04 32.08	53 16	200	253 21	45.01 43.25
11 月	1,016 76	177	1,193 76	↓ 33.04 32.60	935 102	62 5	997 102	44.81 43.28
12 月	559 152	196	755 152	↑ 36.31 33.68	493 91	252	745 91	45.04 43.42
合計	—	—	8,196 1,198	32.91 31.75	6,166 1,084	3,211 310	9,376 1,394	42.02 39.66

(注) 1. 上段は電気銅、下段は荒川銅。

2. ↑・↓印は、電気銅の各年上位・下位 2 位までに付している。

3. 1911 年の合計の計・平均単価は、前掲表 16 の“売捌高”の数値を使用。

表によれば、三菱の売約単価（以下、特にことわらない限り電気銅価格）は、1911年では6～11月と100斤当り33円前後の水準で推移し、12月に36円台に急騰している。この上昇は1912年にはいっても続き、8～9月頃に45～46円でピークに達し、以後も年末に至るまでかなりの高水準を維持している。しかしながら、1913年にはいと欧州の政治情勢の悪化から売約単価は下降傾向を示し、同年10、11月と一時回復をみせるが、12

売約高推移表（1911～14年）

（単位：t、平均単価は百斤当り）

1913年				1914年			
輸出向	内地向	計	平均単価	輸出向	内地向	計	平均単価
t	t	t	円	t	t	t	円
793	195	987	42.48	152	37	189	↑ 38.46
168		168	40.30	229		229	38.58
1,570	186	1,755	38.85	1,072	27	1,098	↑ 38.97
66		66	36.98	25		25	38.75
818	202	1,020	↓ 38.51	252	60	312	38.32
51		51	37.14				
610	359	968	39.86	626	346	972	38.29
133		133	38.04	0.03		0.03	38.25
280	181	461	41.32	255	112	367	38.05
25		25	40.00				
81	17	99	40.11	1,119	10	1,129	36.47
	0.03	0.03	39.00				
118	19	137	39.56	1,442	28	1,470	35.51
170		170	37.34	153		153	35.54
1,278	175	1,453	40.89	3	15	18	34.30
254		254	39.42				
467	36	503	42.88		68	68	33.85
882	126	1,009	↑ 43.36	203	300	503	↓ 31.30
38		38	42.08				
	71	71	↑ 42.59	5,289	69	5,358	↓ 30.81
	0.03	0.03	42.33				
363	45	408	↓ 38.35	10	12	22	33.96
56		56	38.23	229		229	32.17
7,255	1,611	8,866	40.73	10,420	1,115	11,565	34.01
961	0.06	967	39.17	635		635	35.66

〔出典〕『三菱合資会社月報』（以下『合資月報』と略）各号、『三菱合資会社年報』（以下『合資年報』と略）1912～14年度、および前掲表16、表18、より作成。

月には急落している。そして、1914年にはいと、国際情勢の一層の陰悪化のために、売約単価は2月から落勢やまず、大戦勃発から4ヵ月後の11月頃によくにして底値圏に達したのである。

ところで、以上のような売約単価の推移はロンドンや大阪の市況に大体において対応しているといえるが、さらにもう少し立ち入って、三菱の売銅活動について、表21と結びつけつつ考察を加えることにしよう。

さて、『合資月報』第1号は、三菱合資神戸支店の報告として1911年6月の売銅状況を次のように伝えている。⁵⁸⁾

「六月ニ入り倫敦市場本春以降稀ナル好気配ヲ示シタルヲ以テ七八月ヨリ十一月ニ至ル迄ノ製出高殆ンド全部ト来年四月ニ至ル製出高一部ノ売約ヲナシタリ」

すなわち、「稀ナル好気配」と判断した神戸支店は、数ヵ月～10ヵ月先の電気銅製出高まで売約を済ませたとしているのであるが、電気銅と荒川銅の両種銅の6月における売約高の渡月別内訳を示せば、表22のごとくである。

同表によれば、6月の売約高は電気銅1,529トン、荒川銅254トンとなっており、同年の年間売捌高合計の実にそれぞれ19%、21%に相当す

58) 同、1911年6月号、営業の部、67頁。なお、特にことわらない限りは本文で述べたように電気銅について論じるものとする。また、売銅状況も、後にロンドン支店報告が始まるまでは、『合資月報』からの引用は原則として神戸支店報告である。因に、この6月の「好気配」は1911年を通じてみる時にはその評価が変わっており、『合資月報』第8号(1912年)は、1911年について「而シテ當初十箇月間ハ相場ハ平調ヲ維持シ五十三磅臺ヨリ五十七磅臺ヲ往來シタリシモ、最後ノ二箇月間ニ於テハ市場ハ俄カニ銅ノ集散ニ關スル統計上ノ好材料ニ強氣ヲ添ヘテ暴騰」(同、雑録、96頁)と述べて、1911年11、12月の銅価騰貴が強調されている。

表 22 1911年6月三菱神戸支店銅売約高渡月別数量

年 月	電 気 銅 t	荒 川 銅 t
1911年6月	59 (3.9)	
7	81 (5.3)	76 (29.9)
8	182 (11.9)	51 (20.1)
9	546 (35.7)	102 (40.2)
10	305 (19.9)	25 (9.8)
1911年11月～1912年4月分計	356 (23.3)	
計	1,529 (100)	254 (100)
年 間 売 捌 高 合 計	8,196 < 18.7>	1,198 < 21.2>

(注) 1. 年間売捌高の〈〉内は、合計に対する6月計1,529トン、254トンの各割合。

2. 年間売捌高は、前掲表16に示したように試算値。

〔出典〕『合資月報』第1号、1911年営業の部、67頁、および表16、より作成。

る。なお、同年の兩種銅の月平均製出高は各748トン、107tとなっているから、売約高は製出高のそれぞれ2.0倍、2.4倍となる。したがって、引用文の「七八月ヨリ（中略）来年四月」までの製出高を売約したとの意味は、それまでの売約分と合わせて10ヵ月先までの生産予定高の一部の売約を済ませた、という意味となろう。すでに第2章でふれたように、『本邦鋳業ノ趨勢』は日本産銅業が一般に有利な時期にまとめて売約してしまうことを指摘しているが、この6月の売約はまさにそのケースにあたるといえよう。ところで、渡月別内訳の割合をみておくと、当時の売銅約定は通常3ヵ月先物の取引であったといわれているが、それは電気銅では36%を占めるにすぎず、4ヵ月以上が43%を占めている。このうちの多くは、実需的な販売とはどうてい考えることができず、ここにも銅取引の投機的性格が浮き彫りにされているといえよう。そして、このような状況に対応して産銅業者の側においても、リスク回避のために有利と判断すれば長期先物の売約に応じることとなったものであろう。かくて、必然的に産銅業者も投機取引の渦に巻き込まれていたのである。ところで、一方荒川銅のほうをみると、3ヵ月以内の売約で約9割を占め、電気銅とは全く異なる状況が示されている。これはおそらく、荒川銅が用途の限定を強

く受けていたため、当時においてはより実需筋に販売されていたことを示すものではなかろうか。⁵⁹⁾

ところで、この6月については表23にみるごとく、電気銅の売約先の簡単な内訳が判明する。住友を含む内地向けは、わずかに17%にすぎない。⁶⁰⁾これに対し、83%を占める輸出向けをみると、外国商館が37%、ストックトン商会経由分が27%、そして清国政府が20%の順となっている。もちろん、各月毎の激しい売約高の変動からすれば、6月のみのデータで推測するのには危険が伴うが、意外に神戸の「外国商館」ルートの割合が

表23 1911年6月三菱神戸支店電気銅売約先内訳

売 約 先	数 量	単 価
	t	円
住友製銅販売店其他内地向	261 (17.1)	
本社ヲ通ジテ清国政府へ売約高	302 (19.8)	33.50
外国商館へ売込高	559 (36.6)	
倫敦ストックトン商会経由欧州向	406 (26.6)	
計	1,529 (100)	33.11

(注) 1. 単価は1担(100斤)当り。

2. 清国政府売約高は1911年6月三菱本社で仮契約成立し、翌7月北京で本契約となったもので、10, 11月天津渡。仮契約時33円50銭であったが、本契約時32円45銭に変更。したがって、平均単価は、この表よりも低くなる。

(出典)『合資月報』第1号, 1911年, 営業の部, 67頁。

59) なお、この点について『立業貿易録』は、「荒川銅(98%)だけは金銀を含まないので粗銅の儘米国及内地の諸店へ主として電気材料として売渡された」(141頁)と述べている。しかし、この見解には同意しがたいものがある。なぜなら、この文章の内容は1915年度『三菱社誌』(24), 2,728頁そのままであって、後述するところの第1次大戦期の電気銅と標準銅の価格差拡大に伴う標準銅の電気銅原料化現象期の出来事を一般化したもの、と考えられるからである。当該『三菱社誌』の文章は後掲するところである。

60) 住友は、当時電気精錬設備を有していなかったために、住友電線製造場で必要とする電気銅を三菱その他から購入していた。なお、長沢、前掲書では、「明治四三(四四の誤植と思われる…筆者注)六月から翌年四月までの売約高」(同書, 72頁)として表23の数値を紹介しているが、本文で述べたように、1911年6月分の電気銅の売約高である。

高いという印象を受ける。三菱としては、たしかにストックトン向けと神戸の外商向け等という複数の販売チャネルを利用することによって、より有利な売銅活動を行おうとしていたのであろう。清国向けは、前述したように貨幣原料であったと考えられる。平均単価に比し、かなり高値となっていることが注目されよう。なお、「本社ヲ通ジテ」との表現から、神戸支店が直接交渉にあたっていなかったことが知られるが、これはおそらく対政府交渉という高度に政治的配慮が必要な場合には、むしろ本社が折衝にあたったことを示す事例となろう。このようなケースは、後にもしばしば三菱の場合には見受けられるものであった。

ところで、6月のロンドン市場活況の原因として、『合資月報』第1号は、まず第1に貯銅高の大幅減少、第2にスタンダード石油会社に対する寛大な判決、第3に清国の大規模な銅買付、以上3点を指摘しており、また同年度『本邦鉱業ノ趨勢』も第2の事情を強調している。⁶¹⁾

そして、翌7月について『合資月報』の神戸支店報告は、売約状況が一変したことを、兩種銅についてそれぞれ次のように述べている。

電気銅…

「6月中、倫敦市場ノ好況ニ乗ジ、製出額大部ノ賣約ヲナシタルヲ以テ七月ノ下向相場ニ對シテハ、見送ノ態度ヲ持シ、長崎、神戸兩造船所用トシテ、二十五噸四百一基一賣渡ノ外、賣約皆無ナリ」⁶²⁾

61) 『合資月報』第1号、1911年、営業の部、70頁。1911年度『本邦鉱業ノ趨勢』122～3頁。なお、同書は、同月における日本の清国向売銅高を5万担（3千トン）と報じており、それが事実であれば三菱が302トン（約1割）を占めたことになる。また、判決については、鈴木圭介編『アメリカ経済史』Ⅱ（1988年）、第3章第2節参照。なお、以下、（注）62～73においては『合資月報』、営業の部、の引用は、号数と頁のみ記す。

荒川銅…

「電氣銅ト同様、概シテ見送ノ態度ヲ採リ、本月中ヲ通ジテ只一回外國商館へ、八月渡二十五噸四百一基二ノ一ロヲ、擔參拾貳圓五拾五錢替ニテ賣約セルノミ」⁶³⁾

要するに、「七月ノ下降相場」に対して「見送リノ態度」をとったとしており、事実売約高は激減してしまったのである。しかし、売約単価は6月よりも7月のほうがむしろ若干高くなっており、報告を額面通り受け取りにくい面もあるが、大量の売約を背景として強氣を決めこんだ結果とも、あるいは下降前の売約であったとも解せよう。なお、7月には“浦賀船渠会社”から電氣銅の価格について照会があり、これに対して一担（100斤）33円75銭の回答を行っていることが注目に値する。というのは、同月三菱の造船所に対しては同33円60銭で売り渡したからである。この一つの事例から、ただちに内部取引を優遇していたと判断することはできないとしても、やはり重要な事実であろう。三菱の造船所の競争力強化に役立ったと考えられるからである。浦賀船渠は、結局翌月この価格で契約したのである。

ついで、翌「八月中ノ倫敦相場ハ七月ニ比シ稍不味ナリシモ（中略）寧ロ後下リノ氣味アリシヲ以テ、弗々商談ニ応ジ」⁶⁴⁾と記されるごとく、7月のような「見送リノ態度」を緩和したのであるが、清国政府からの注文に対しては、大型商談にもかかわらず、三菱が一担33円を主張したために50銭の差が埋められずに、契約が成立しなかったと伝えられる。⁶⁵⁾三菱は、

62) 63) 『合資月報』第2号、72頁。

64) 『合資月報』第3号、61頁。

65) この折衝について『合資月報』第3号は、次のように伝えている。「八月中旬、清國政府來年度用電氣銅約千貳百噸値段高木氏ヨリ問合セアリタル趣ニ

当時まだ大量の売約を確保していたので、7月と同じく強気であったものと思われる。

さて、表24は表22と同様に8月の売約高の渡月別内訳を示したものである。表22との違いには驚くべきものがある。すなわち、投機的取引が鎮静化すると3ヶ月先物を中心とするようになり、それを超える長期先物取引は影を潜めてしまったのである。

ところで、7、8月と売約を抑制したものの、貯銅の増加を回避するためであろうか、表21によれば9～11月と電気銅を順に1,406, 722, 1,193トンと大量売約に踏み切ったのである。売約単価は、33円前後となっており、7月水準より若干低目となっている。ただし、ここで注意を払うべきことは、前掲表7で示したように、ロンドン市場は11、12月と連騰し、1909～10年以来の高値となっていたことである。したがって、三菱の11月の売約単価が10月と同じであったということは、11月の銅価急騰の直前に大量売約を結んだということを示唆していることになる。しかも、12月はさらに「暴騰」を示したにもかかわらず、売約高は766

表24 1911年8月三菱神戸支店銅売約高渡月別数量

月次	電 気 銅	荒 川 銅	計
	t	t	t
8月	120 (22.3)	25 (19.7)	145
9月	81 (15.0)	76 (59.8)	157
10月	118 (21.9)	25 (19.7)	144
11月	220 (40.8)		220
計	539 (100)	127 (100)	666

〔出典〕『合資月報』第3号、1911年、営業の部、62頁。

テ、本社ヨリ照會ヲ受ケタルニ付キ、來年一月ヨリ向フ六ヶ月間毎月約貳百噸宛受渡、當店庫渡手取一擔參拾參圓見當ヲ以テ回答ヲナシ、本社ハ高木氏ヲ通ジ種々交渉ヲ重ネタルモ、清國政府ハ前途弱氣ヲ氣構ヘ一擔約五拾錢ノ差ヲ以テ商談不調ニ終レリ。」(同書、第3号、61頁)なお、引用文中にみえる高木氏については不詳。

トンと前月比約 37% もの減少をきたした。これは、おそらく 9 月、11 月と大型売約を結んでいたため、12 月の売約を抑制せざるをえなかったのかもしれない。三菱の場合、顕著な傾向として、大量売約が続くと、その後は売価が上昇しても売約高が大きく減少するというパターンがしばしば見受けられるのである。

以上、1911 年 6～12 月に至る三菱の売銅状況を検討してきたのであるが、以上にみられる主な特徴を整理すれば、次のようになる。

まず第 1 に、売約はほぼ特定の月に集中する傾向があったことである。すなわち、有利と判断すれば、リスク回避のために一気に大量売約を済ませる方針であったものと考えられる。表 21 より、1,000 トンを超える大量売約月をとりあげてみると、1911 年 6～12 月の間では 6、9、11 月となっており、この 3 ヶ月で計 4,128 トン、同期間売約高合計の 6,169 トンの約 67% を占めていた。なお、1912 年では、2、3、5 月のわずか 3 ヶ月で計 4,402 トン、同年合計の 9,376 トンに対し約 47%、1913 年も 2、3、8、10 月の 4 ヶ月で計 5,237 トン、同年合計の 8,866 トンに対し約 59% に達していたのである。

第 2 に、このような大量売約月と売約単価のピーク期（↑印）とはほとんど一致しないことである。1911 年 6 月～1914 年 7 月までの期間を調べてみると、両者の一致は 1913 年 10 月と 1914 年 2 月の 2 回あるだけである。十分に販売経験を積んでいたと思われる三菱にとっても、ピーク期に大量売約を行うことは難しく、ピーク価格を狙うというよりは、むしろある一定の有利な価格水準に達していれば集中売約を行う方針をとっていたものと解してよさそうである。1912 年の例では、前年末以来の銅価急騰が続いてきたため、同年 2、3、5 月に集中売約を行っており、同年 7～10 月の最高価格期には売約を抑制せざるをえなかったのである。しかし、このようなことはやむをえざることと受け止められていたのではなかろうか。

その後、1912～13年の売銅活動については審らかでないが、『三菱社誌』(23)は、1914年の大戦直前の状況について次のように述べている。⁶⁶⁾

「本年度ニ入ルト共ニ倫敦市場沈靜ヲ極メシカバ努メテ支那方面ニ販路ヲ求メタルモ從來同地ハ古河、三井等古キ關係ヲ有シ地盤堅カリシカバ幾多ノ困難ヲ冒シテ遂ニ武昌造兵廠賣込ニ對シテハ古河、三井ト協定ヲ遂ゲ三社連合ノ結果常ニ倫敦相場ニ比シ擔金壹圓乃至貳圓ノ上値ヲ保チ得タリ、其他北京出張所ヲ通ジテ天津造兵廠ニ、又漢口支店ヲ經テ河南造兵廠ニ各一回賣込ヲナシ漸次其活動區域ヲ擴張シ得タリ、然ルニ支那ノ需要ニモ自ラ限アリテ到底本邦産銅ノ大部分ヲ吸収スルコトヲ得ズ、且國內ノ貯銅漸次堆積ノ兆ヲ呈シ來レリ」

すなわち、三菱としてはロンドン市場での不振を、対中国輸出に活路を求めようとしたのである。しかしながら、同市場は古河・三井の縄張りであって、「幾多ノ困難」を乗り越え、ようやく両者と協定して、ロンドンよりも有利に販売しえたとしている。

表 25 は、三菱の中国向銅輸出の推移を示したものである。同表によれば、1914年における三菱の中国向銅輸出高は、5件で計686トンとなっている。そのうち、3・4・5・6月分が「連合入札」であった。3月の入札では、12,000担の全額を三菱・三井・古河で落札し、三菱の割当分は4,000担で3等分となっている。4月は、同じく12,000担の購入に対し、6,000担を同じ3社で落札したが、三菱分は何故か、1,666担と3等分とはならなかった。ついで、5月分は12,000担の金額に対し、三菱名義で同上3社と「禮和」で落札し、三井2,668担、三菱・古河2,666担、禮和

66) 『三菱社誌』(23), 1980年, 2,332～33頁。

表 25 三菱の中国向銅売約高一覧表

年 月	売約数量 ^t	売 約 先	備 考
1911. 6	302	清国政府	
1912. 12	50	江西省銅元局	
1913. 5	50	同上	
12	360	武昌造幣廠	
1914. 2	90	河南造幣廠	
3	240	武昌造幣廠	三菱・三井・古河の連合入札 12,000 担 (720 t)
4	100	同上	同上 3 社の連合入札 6,000 担 (360 t)
5	160	同上	三菱・三井・古河・禮和の連合入札 12,000 担 (720 t)
6	96	同上	同上 4 社の連合入札 8,000 担 (480 t)
1915. 1	12	漢陽兵工廠	
1916. 2	50	同上	
4	50	同上	

- (注) 1. 判明分のみ掲示。
 2. 1912 年および 1913 年 5 月は上海支店の売約, 1913 年 12 月～1916 年 4 月は漢口支店。
 3. 1914 年 5 月分は, 三菱・古河 2,666 担 (160 t), 三井 2,668 担 (160 t), 住友 1,600 担 (96 t), 禮和 2,400 担 (144 t) の割当て。
 4. 1914 年 6 月分は, 三菱・古河・三井・禮和・住友 1,600 担 (96 t) の割当て。
 5. 『合資月報』では, 「武昌造幣廠」と記しているが, 『三菱社誌』(23) ではともに単に「造幣廠」(2,333 頁) と記している。

〔出典〕『合資月報』各号, より作成。

2,400 担, さらに住友にも 1,600 担を割いたのである。6 月も三菱・三井・古河・禮和の連合入札で 8,000 担を落札したのであるが, 住友をも加えて 5 社で等分することとなったため, 各社割当分は, 1,600 担となったのである。以上のカルテルは, ロンドン市場での不振をカバーするために結ばれたものであると思われるが, それが中国輸出であったことに留意しておく必要がある。なお, この中国輸出は, その後中国側の財政難から継続しなかったようである。中国市場でも大きな限界に出会ったまま, 第 1 次大戦を迎えることとなったのである。

(2) 第 1 次大戦期の状況

(a) 大戦期前半 (1914～16 年)

1914 年 7 月 28 日, オーストリアのセルビア宣戦を端緒として始まった第 1 次世界大戦は, 国際的商品たる銅取引にも未曾有の激動をもたらした。

『合資月報』によれば、ロンドン標準銅相場は、同年7月7日に62ポンド15シリングをマークした後、「以後ハ低落ニ次グ低落ヲ以テシ（中略）遂ニ倫敦鉅物取引所ハ三十一日ヲ以テ閉鎖セラル、ニ至リ銅価ノ前途暗澹トシテ月ヲ了レリ⁶⁷⁾」と報じられているように、銅市場には開戦に伴う混乱に加えて、ロンドン取引所の閉鎖が大きな打撃を与えた。そして、8月は「銅取引ハ全ク中止ノ姿⁶⁸⁾」であり、9月はロンドンでは「只現物市場ニ於テ闇相場ヲ繰返スノミ⁶⁹⁾」であって、10月には「次第ニ低落シテ十六日ニハ台割レノ四十九磅ヲ報ゼラレ⁷⁰⁾」るに至った。一方、「内地ニ於ケル貯銅モ今ヤ其ノ絶頂ニ達シ（中略）陸海軍工廠ノ小入札ニサヘ激烈ナル競争ヲ見、從テ相場ノ如キモ前月ニ比シ貳圓方暴落⁷¹⁾」という有様となった。大戦勃発から3ヵ月間は、銅取引にはほとんど先の展望がみえなかった時期といえよう。本節では、このような激動期にあたる大戦期を前半（1914～16年）と後半（1917～18年）の2期に分けて考察を進めていくこととしたい。

さて、表26は前掲表21に連続するもので、三菱の月別銅売約高を示したものである。ここではまず、同表から大戦期前半の状況を簡単に整理し、ついで各年の売銅活動をこれと結びつけつつ考察を進めることとしたい。

最初に、電気銅の売約平均単価からみていくと、1914年は2月から11月まで下げ続けており、100斤当り約31円でようやく底値に達し、同月の超大型売約成立を契機としてようやく反騰に転じたのである。そして、翌15年は6月まで一本調子に上げており、6月の55円で頭打ちとなったが、12月には急騰して約57円と同年のピークを形成している。そして、

67) 『合資月報』第38号、59頁。なお、ロンドン取引所の閉鎖は、同書、第40号では7月30日としている。

68) 同、第39号、66頁。

69) 同、第40号、60頁。

70) 同、第41号、54頁。

71) 前同、55頁。

表 26 大戦期三菱月別銅売約高推移表（1914～16年）

（単位：t、平均単価は百斤当り）

月次	1914 年				1915 年				1916 年			
	輸出向	内地向	計	平均単価	輸出向	内地向	計	平均単価	輸出向	内地向	計	平均単価
	t	t	t	円	t	t	t	円	t	t	t	円
1 月	152 229	37	189 229	↑ 38.46 38.58	254 330	31	285	↓ 36.76 34.10	660		660	↓ 66.71
2 月	1,072 25	27	1,098 25	↑ 38.97 38.75	4,121 41	12	4,133	↓ 37.77 36.38	51	32	83	70.51
3 月	252	60	312	38.32	4,791 51	22	4,813	40.44 37.00	3	57	60	75.04
4 月	626 0.03	346	972 0.03	38.29 38.25	356	31	386	49.06	864	495	1,358	74.74
5 月	255	112	367	38.05	762 25	51	813	52.32 45.20	152	784	937	76.84
6 月	1,119	10	1,129	36.47	965 51	43 51	1,008 102	↑ 55.01 47.29	356	49	404	72.69
7 月	1,442 153	28	1,470 153	35.51 35.54	51	31	82	54.65	711	41	752	↓ 64.34
8 月	3	15	18	34.30	1,016 5	52	1,068	53.86 42.94	711	1,666	2,377	68.35
9 月		68	68	33.85		584 310	584 310	49.94 43.96	1,626	400	2,026	71.18
10 月	203	300	503	↓ 31.30	1,034	149 228	1,183 228	50.14 45.90	1,016	457	1,473	74.54
11 月	5,289	69	5,358	↓ 30.81	3,782 3	52 25	3,834 28	53.27 50.00	559	737	1,295	↑ 79.04
12 月	10 229	12	22 229	33.96 32.17	406 5	1,160 41	1,567 46	↑ 56.88 54.06	51	310	361	↑ 85.83
計	10,420 635	1,115	11,565 635	34.01 35.66	17,538 511	2,218 655	19,756 1,166	46.64 40.69	6,760	5,027	11,787	73.32

（注）注は、表 21 の（注）1・2 に同じ。ただし、1916 年は電気銅のみ。

〔出典〕『合資年報』1914～16 年度、より作成。

翌 16 年も上昇が続いて 2～6 月にかけては 70 円台という高原状態を呈した後やや下げ、9 月以降再び 70 円台に乗せると 12 月には約 86 円という未曾有の暴騰を示した。同月の売約高の内訳をみると、内地向けが 86% を占めており、したがってこの暴騰は内地相場によって押し上げられたものであったといえよう。年平均単価では、1914 年が約 34 円、15 年が 14 年比 37% アップの約 47 円、16 年は実に 14 年比 116% アップの約 73 円となっていた。この間の上昇カーブは、一つのピークに達すると反落し、再び上昇して次のピークに達するということを繰り返しながら、趨勢とし

て急昇しており、大量の銅の軍需消耗品化という未経験の事態に対する銅市場の気迷いがここには反映されているようである。次に、輸出向売約高に転じると、1914 年は 8 月、9 月とストップ状態で、11 月に 5,000 トンを超える超大型売約が成立して一息ついた形となっているが、価格的には大きな譲歩が行われたことも知られよう。そして、これを契機として 15 年は大型売約が続々と成立し、同年の輸出合計は 14 年の約 1 万トンから約 1 万 8,000 トンへと激増したのである。そして、1916 年は平均単価の急昇から考えると輸出はさらに増加したような錯覚に陥るが、1,000 トンを超える大型輸出売約月はわずか 2 回しかなく、その合計は約 7,000 トンと、前年の 4 割弱にとどまったのである。その事情の解明は、三菱の企業行動の特質を考える一つの鍵となろう。最後に、内地向売約高についてみると、1914 年では 100 トンを超える売約月は 2 回しかなく、年間合計も約 1,000 トンと年間総売約高の 1 割弱しかなく、内地向販売はきわめて低水準であった。翌 15 年も前半期は引き続き低調であったが、9 月以降売約は急に活発化し、年間合計は約 2,000 トンと前年比倍増した。そして 16 年にはいると、4 月以降大型売約月が連続するようになり、年間合計も 5,000 トンを突破し、このような拡大に対応して、三菱も内地向販売に大きな関心を払う段階に達していたといえよう。

以上で表 26 の概観を終え、次にこれと結びつけつつ、三菱の売銅活動を各年毎に検討していくこととしたい。

まず、1914 年の大戦勃発後をみると、各月の売約高計は 8 月 18 トン、9 月 68 トン、10 月はやや増加して 503 トンとなったというもののきわめて低水準で推移しており、1～10 月の電気銅売約高累計 6,126 トンは、前年同期間累計 8,392 トンに比し 2,000 トン以上も減少していた。そのため、三菱の貯銅も、10 月末には今や電気銅 3,392 トン、荒川銅 386 トン、合計 3,778 トンという巨額に達していたのである。しかしながら、三菱にとってこのような危機的状況は、11 月にはいると 2 つの面から突破口が

開かれることとなった。

一つは、同年 11 月 16 日のロンドン取引所の再開であった。それは、イギリス政府にとっては軍用ならびに工業用の銅の確保が緊急の課題となっていたからであり、さらには従来からの金属取引における国際センターとしての位置を守る必要もあったであろう。また、桁はずれに巨大な滞銅を抱えるアメリカにとっても急がれるべきことであった。再開後のロンドン銅市場は「爾来殆⁷²⁾ンド棒立チ相場ヲ続ケ」て 50 ポンド台半ばまで回復し、「内地銅相場も（中略）倫敦市況ノ好勢ニ連⁷³⁾レテ後半月次第ニ高値ヲ示すようになったと伝えられている。銅市況は、ロンドン取引所再開を契機として急角度で回復を開始したと判断してよいであろう。

もう一つは、三菱の手によるロシア市場の開拓であった。表 26 には、1914 年 11 月に輸出向電気銅売約高 5,289 トン、単価 30.81 円（100 斤当り）という前例のない超大型・超低価格の売約が記録されているが、そのほとんど全部がロシア向売約とみて間違いない。この点に関連して、1914 年度の『三菱社誌』(23) には、次のように記されている。⁷⁴⁾

72) 73) 同、第 42 号、56 頁。なお、このような銅価の回復について同じ号は、「軍事的需要ノ旺盛ハ米国ニ於ケル生産ノ大制限ト相応ジ取引所ノ再開ト共ニ英国政府筋ノ大口買註文現レタルガ故ニ安値ナガラモスクハ昇騰ヲ告ゲタルモノラシク単ニ一時的ノ開市相場トノミ見ルベカラザルモノヽ如シ」（同、56 頁）と記して、すでに銅市場に対し積極論の立場をとっていたことに注目したい。なお、アメリカの生産制限については、『三菱社誌』(23) では、「戦局ノ前途暗澹シテ豫測シ難キモノアリシカバ米国銅業者ハ遂ニ五〇％ノ生産大制限ヲ断行スルニ至レリ」（同書、2,330 頁）と報じられている。

74) 同、1980 年、2,333～4 頁。この報告は、「神戸支店年報」によるものとされている。なお、鎌田（祐吉）・鈴木両名の露都出張は 8 月 21 日に命じられ、滞在予定は 1 ヶ月となっている（同書、2183 頁）。鈴木は当時神戸支店配属であり、1918 年には大阪支店に移って金属取引を担当していた。鈴木は金属営業のエキスパートであったと思われる。

「歐洲開戦ト同時ニ海運杜絶シ海上保険料ハ突飛ノ高率トナリ殊ニ日獨ノ關係切迫スルヤ獨逸商館窮迫シテ破産者續出シ爲ニ大手筋ニシテ賣約全部ヲ無條件解約スルノ已ムヲ得ザルニ至リシモノアリシモ神戸支店ニ於テハ僅ニ『オットライメルス』商會賣約ノ一部二百七十五噸ニ對シ辨償金ヲ受領シテ無事解約ヲ遂ゲ得タリキ、戦争開始ト共ニ内地銅界ハ全ク悲況ニ沈淪シ近ク歐洲ニ輸出ノ途開クベクモ見ヘザリシガ恰モ好シ露國ニ於テハ軍事上ノ需要増加シ到底同國產銅ノミヲ以テ満足スル能ハザルニ從來ノ關門タリシ波羅的海ヨリノ航道絶エシカバ本邦銅ノ販路トシテハ同國ヲ選ブコト最時宜ニ適セルモノト思惟シ八月二十八日事務鈴木清重ヲ鎌田長崎支店事務ニ同行セシメ露都ニ派遣シテ極力賣込ニ努メシ結果克ク米國及本邦同業者ノ競争ヲ排シ本年度内ニ賣約成立セシモノノミニテ四千七百噸ニ達シ社内銅ノミニテハ註文ニ應ズル能ハザルヲ以テ一部ハ他社ヨリ買入レ又ハ借受ノ上供給ヲ爲スコトトナリ當時ノ倫敦相場ニ比シ優ニ擔金貳圓以上ノ直鞘ヲ收得シタリ」

この記事によれば、第1次大戦勃発直後の1914年8月28日にロシア市場をターゲットとして、鈴木・鎌田の両名が同地に派遣されていたことが知られる。なお、三菱は大戦直前の7月15日にウラジオストックに長崎支店出張所を新設しており、鎌田はそれに先立って5月6日に同地に赴任してその準備作業にあたっていた。⁷⁵⁾ 鎌田はロシア事情に通暁した人物であったことがわかる。このような、三菱の先行的な対ロシア営業活動が4,700トンという超大型売約に結実したものといえよう。そして、取引所

75) 同、2155～6頁。同書によれば、ウラジオストック出張所開設の目的は「石炭販売船舶ニ関スル業務ヲ開始」(同、2,155頁)することにあった。したがって、三菱の対ロシア銅輸出が爆発的に増加することは、当初予想されていなかったことであろう。

が再開したとはいえ、ヨーロッパ輸出の見通しがまだ不透明な時期であっただけに、三菱のロシア向売銅活動は、以後一段と拍車がかかっていった。同年度の『三菱社誌』(23)には、12月3日付の次のような記事が掲載⁷⁶⁾されている。

「『ルシアン、コッパ、シンヂゲート』ニ於テ露国向我社銅ノ一手取扱権ヲ得度旨『ヴォーガウ』商会ヨリ申出アリシヲ以テ豫約取運方⁷⁷⁾在露都鎌田祐吉ニ電命ス」

このロシア銅シンヂゲートがどの程度のものか審かではないが、三菱としてはロシア輸出でのイニシアチブを握るべく申出に応じたものであろう。ところで、1914年11月の対ロシア向売約高は、余りにも巨額で三菱の供給力を超えていたため、「一部ハ他社ヨリ買入レ又ハ借受」を行ったとされている。これに関連するものとして、『合資月報』第43号は、同年12月に次のような記事を掲げている⁷⁷⁾。

「右ノ外露国ウオッガウ商會へ第三回分トシテ日立型銅千五百噸売約成立シ月末横浜ヨリ浦鹽向ケ積出シタリ」

この記事を確認することは容易ではなく、前述の4,700トンの不足分を久原の日立銅でまかなったとも、あるいは4,700トンに加えて「第

76) 同、2,260頁。

77) 『合資月報』第43号、1914年、営業の部、61頁。この記事は、三菱銅の受払高を示した記事に続いており、三菱銅の渡高以外の銅として扱われていると理解してよさそうである。しかし、売約高の数字には含まれていると判断できよう。なお、「ウオッガウ」の表記は、三菱内部でも統一されていない。また、日立銅が横浜港から積送されたことにも留意しておく必要がある。

三回分」として、三菱の手で日立銅の売約が成立したとも解せるが、いずれにせよここからは、当該期における対露銅輸出での三菱の先行的優位性が明瞭に看取されよう。⁷⁸⁾

以上、大戦開始直後の不況とその脱出過程をみてきたが、1914年12月に電気銅輸出売約がわずかに10トンと激減しているのは、前月の売約が余りにも過大であったことから販売を抑制したものか、あるいはロシア以外への売約がまだ困難であったことを示すものであろう。それはともかくとして、貯銅を一掃した三菱には、これによって強気の販売態勢を組む条件が整ったといえよう。

ところで、1915年にはいると三菱は、輸出については困難な欧州向けを避けて、價格的にも輸送面でも有利な対露売銅一本にほぼ絞るとともに、一方で内地市場が春半ば頃よりロンドン相場を上回るようになってきたため、内地での販売も増加させていった。ここではまず、同年の三菱の売銅状況を1915年度『三菱社誌』(24)の記すところによって窺っておこう。⁷⁹⁾

「倫敦銅況ハ市價奔騰又奔騰、三月初標準銅六拾參磅ヲ傳ヘシモノ四月末ニ至リ八拾貳磅拾壹志ヲ示シ六月十四日ノ相場ハ八拾七磅五志ヲ稱ヘ明治四十年以來ノ『レコード』ヲ作レリ

電気銅ハ年末ニ至リ百七磅テフ高値ヲ傳ヘ標準銅トノ値開實ニ貳拾壹磅ナリ

本邦銅況ハ倫敦市況ト稍趣ヲ異ニシ支那、印度方面ノ相場ハ良好ト

78) 三菱の売約高4,700トンは1914年11、12月に積み出されたと想定可能であるが、前掲表4によれば同年の日本の対露銅輸出高は5,142トンであり、これに従えば三菱のシェアは実に9割にも達することになる。そして、これに加えて日立銅を売約していたのならば、シェアは100%を超えることになる。

79) 同、1980年、2,727～28頁。なお、引用文中の明治40年(1907)年の「レコード」については、本稿第2章(4)参照。

謂フベカラザルモ一方露國ニテ前年來著シク需要ヲ喚起シタルヨリ米國ヨリ遙ニ有利ノ地位ニ在ル本邦銅ノ大部分ハ露國ニ吸收セラレ又内地ニ在リテモ同國軍需品註文ノ増加ニ因リ相場甚シク昂騰シタリ、是等ハ孰レモ倫敦相場ニ比シ若干ノ高値ヲ保テリ（中略）賣揚高ノ中一萬四千五百餘吨ハ本年五月新ニ露國ニ於ケル一手販賣契約ヲ締結シタル『ウオガウ』商會ヲ通ジテ同國ニ輸出セラレ、英國ニ輸出セシモノハ僅ニ一千餘吨ニ過ギズ、又荒川銅賣渡高ハ本年中一千二百一噸（中略）ニシテ大部分ハ電氣銅製煉材料トシテ米國並内地諸店ニ賣渡セルモノナリ、尚荒川銅ハ金銀ヲ含有セザル爲今日迄其儘賣出シ居リシモ大正五年度ヨリ愈此『ブランド』ヲ廢シ凡テ電氣銅ニ製煉スルコトナレリ」

これによれば、1915年の銅市場の主要な動向は、ロンドンでの銅価の著しい騰貴、および電氣銅と標準銅との異常な価格差の発生、また一方日本では、ロシア向輸出と軍需品発注を通じてやはり銅価が激しく昂騰していたこと等が伝えられている。前掲表5に示したように、1915年の対露銅輸出はわが国全体の銅輸出の半ば以上を占めたが、三菱の対露売約は1万4,500トンとわが国のロシア向輸出の半ば近くを占めていたのである。そして、このような三菱のロシア市場における優位性の一つの理由として、同年5月の前記「ウオガウ⁸⁰⁾商会」との新しい一手販売契約の締結にあったことが指摘されている。一方、イギリス向輸出は1,000トンに抑制されており、1915年は三菱銅のロシア集中策として特徴づけることができよう。なお、『三菱社誌』(24)は、1915年12月31日付の記事として、次のように記している。⁸¹⁾

80) 5月の新しい一手販売契約と、前述した前年12月3日付の同社よりの一手取扱権に関する申出とが一致するのかどうか、現在のところ不詳である。

81) 同、2,692～93頁。

「銅相場益昂騰シ露国方面ハ今後一層有望ノ折柄ニ付露都滞在ノ事務
鎌田祐吉ヲ尚引続キ三箇月間滞在セシムルコトス」

ここから、鎌田はその後も長期にわたって露都に留まり、三菱の売銅活動に携わっており、また1915年末においても三菱は、ロシア市場を「今後一層有望」なものとみて積極策をとろうとしていたことが知られる。

さらに、荒川銅も1916年より電気精錬に付することとなり、三菱銅は電気銅に一本化されることが明らかにされている。その理由は、引用文の前半部に記されているように、電気銅と標準銅との値開きが大きくなったことにある。荒川銅が電気銅原料として、アメリカに輸出されるという珍現象さえ生じたことが報じられている。ただし、これは“値開”を強調するための誇張ではないかと思われる。というのは、後述するように、判明する限りでは荒川銅の対米輸出を史実的に見出せないからである。

以上、『三菱社誌』より1915年の売銅状況を簡単にみてきたのであるが、次にこれと結びつけて、前掲表26にみられる同年の売約の特徴を整理しておくことにしたい。

まず第1に、電気銅の輸出向売約高が前年比1.7倍と激増していることが注目される。軍需用として、高品質でかつ均質な電気精銅に需要が集中したためである。しかも、売約は2、3、11月にそれぞれ4,121トン、4,791トン、3,782トン、計1万2,694トン（売約高計の72%）と超大型化し、8、10月の1,016トン、1,034トンを加えると1万4,744トン（同84%）に達し、これら5ヵ月間に売約が集中してしまっていることである。従前と同様、三菱は大口約定を選好してきたといえよう。また、同年のロシア向売約高が1万4,500トンであったとされるから、ロシア向売約は以上の5ヵ月に集中的に結ばれたものと想定することができる。

第2は、内地向電気銅売約高も激増しており、とりわけ月間売約高でみると9月以降著増したことである。これは、ロシア向売約が中断するとき

には、ロンドンや中国よりも内地市場のほうがより有利になっていたことを示すものであろう。

第3に、荒川銅は1月に330トンと前年12月に続いて大量の輸出売約が成立したが、以後激減して7月以降ほとんど輸出が途絶えたことである。これに対し、9、10月と大量の内地向売約があり、12月が最後の売約となったのである。1914年12月と15年1月は滞銅一掃セールの意味があり、4月以降は電気銅価格と比較して相対的に不利化したため、後述するように販売を抑制し始めたと解せよう。9、10月の売約については後でふれるが、実は三菱大阪製煉所向販売が多くを占めており、自家用の電気精錬用原料に回されたのである。

第4に、売約平均単価の動きをみておくこととしたい。電気銅では1、2月が最も低く、3月には前年の最高価格をはるかに上回るようになり、6月の約55円まで急騰した。この頃から、イギリス政府は軍需品価格の騰貴対策を強化し、7月以降にその効果が現われたのか、その後9月まで3ヵ月間低落している。しかし、以後12月の約57円に達するまで再び急騰している。1月と比較すると、実に55%もの騰貴となっていた。売約単価の下降月が年間わずかに3ヶ月にすぎないので、大型売約が価格下落と重なるのは8月のみであった。なお、ここで一言付け加えておくと、電気銅と荒川銅の売約単価の開差は、1915年と前掲表21の各年とを比較すると余りにも明白であり、電気銅の優位が確立したことを示すものとして重要である。

以上、1915年の売銅活動をみてきたのであるが、さらに月毎の売銅について立ち入って考察を加えることとしたい。

まず、1月について『合資月報』掲載の神戸支店報告は、次のように記している。⁸²⁾

82) 同、第44号、1915年、営業の部、13頁。以下(注)83～100までの神戸支店報告は、時にことわらない限り、『合資月報』の“営業の部”に掲載されたものであり、号数と頁のみを記す。

「倫敦市場ノ好況ニ伴ヒ（中略）大手筋ニシテ倫敦先物ノ売約ヲナシタルモノ尠ナカラザリシガ、當店（三菱神戸支店…筆者注）ニ於テハ露国ヨリ大口ノ引合頻繁ナリシカバ倫敦向ノ商談ハ絶対ニ氣控ヘ荒川銅ノ期近キモノヲ印度向トシテ売約セシニ止レリ。」

ここには、電気銅についてはロンドン向けを避けて、「大口」売約の見込めるロシア市場一本に絞っていたことが明確に述べられている。そのため、「期近キ」荒川銅をインド向けとして売約したとされており、前掲表26の1月の輸出向荒川銅330トンの大部分はインド向けであったと想定できよう。というのは、1月の段階では、巨額の滞銅を抱えるアメリカでは未だ生産制限が続行されており、電気銅原料としての対米輸出は考えにくい状況にあったからである。ところで、三菱の思惑は2月、3月とみごとに的中していく。神戸支店報告は、2月について次のように伝えている。⁸³⁾

「當店ニ於テハ電気銅ニ対シ露都ヨリ大口ノ注文殺到セシカバ倫敦相場ニ比シ遙カニ上値ヲ以テ二月中ニ四、〇五〇噸ノ売約ヲナスヲ得、為メニ欧州輸出向及ビ内地向ノ売約ヲ差控ヘタリ、又荒川銅ハ印度向トシテ僅カニ期近モノ、一部ヲ売約セリ。」

神戸支店はロンドンよりも「遙カニ上値」で、超大型のロシア向売約に

83) 同、第45号、13頁。なお、3月以降の荒川銅のインド向売約の記事は『合資月報』には見当たらない。先回りして述べておくと、同年9月に至り「荒川銅ハ印度筋ノ買氣更ニ表ハレザリシ」（『合資月報』第52号、1915年、営業の部、18頁）とされていることより、基本的に荒川銅はインド市場向けであったことが推測できるが、余りの高騰にインド向け輸出が途絶したのである。

成功したのであるが、同月の三菱大阪製煉所の電気銅製出高は 952 トンであり、それは実に生産能力の 4.3 倍にもものぼるものであった。そのため、欧州あるいは内地向売約を抑制せざるをえなかったのである。しかし、2 月にはアメリカの銅生産組合も解散され、生産制限も撤廃されていたので、三菱としてはますますロンドン市場に対する関心を失っていたと考えるほうが妥当かもしれない。なお、2 月においても荒川銅のインド向売約が成立していたが、表 26 によれば電気銅と比較して相対的に有利に販売したといえよう。つづいて、神戸支店は翌 3 月においてさらに大型の売約が成立したことを、次のように報じている。⁸⁴⁾

「本月ニ入ルト共ニ露国ヨリ大口ノ註文頻来セシカバ倫敦市価ニ比シ遙ニ上値ヲ以テ合計四千七百噸ノ売約ヲ取極メタルモ社内銅ヲ以テシテハ到底引受ケ切レザルヲ以テ久原、藤田組其他ヨリ三千四百噸ノ買入ヲナシ以テ之レニ充當スル事トセリ」

すなわち、過大な売約が連続して成立したため、久原・藤田組等から 3,400 トンという巨額の購入を必要としたが、前年に続いて再び久原の協力をえたことが注目されよう。なお、同じ報告のなかで、はじめて電気銅と標準銅との値開きについて注意を喚起しており、「英、仏並ニ露国ニ於ケル軍事的需要ハ益旺盛ニシテ（中略）電気銅ハ殊ニ需要ノ集中ニツレテ一層ノ高値ヲ呼ビ、標準銅トノ値開キ実ニ最高七磅二志六片⁸⁵⁾」にも達したことから、「荒川銅ハ努メテ売控ヘノ態度ニ出⁸⁶⁾」ることとされたのである。

84) 同、第 46 号、1915 年、12～3 頁。

85) 86) 同、19 頁。なお、電気銅のより激しい騰貴によってもたらされたこの価格差は、電気銅が兵器材料として大量消耗品化した結果であり、しかも当時の電気精錬能力を超えたために生じた現象であったが、『合資月報』は、これに乗じて投機が盛んに行われたことを強調している。注目すべき指摘である。

そのため、以後荒川銅の輸出は散発的にみられるだけとなり、しかも、5、6月分はロンドン向け、11月は中国向けであったから、『三菱社誌』の記載するアメリカ向電気銅材料としての輸出はみあたらないことになる。あるいは、ロンドン向け荒川銅が、後さらにアメリカに回送されて電気精錬に付された、との意味であろうか。

ところで、翌4月にはいるとロンドン市場では「連日台替りノ奔騰ヲ続ケテ（中略）暴騰ヲ演ジテ」⁸⁷⁾いたが、これに対して日本の産銅大手筋は、次のように意外にも「売控ノ態度」⁸⁸⁾をとりはじめたのである。

「内地大手筋ハ連日ノ奔騰ニ連レ齊シク売控ノ態度ニ出デシ為メ内地相場ハ遙カニ倫敦相場以上ヲ呼ビ（中略）當店ニ於テハ先物ノ売約ヲ控ヘ唯露国向トシテ電気銅三百五十噸ヲ倫敦相場ニ比シ数磅ノ高値ヲ以テ売約シタル外ハ更ニ取引ヲナサズ、荒川銅ニ対シテモ全然売控ノ態度ヲ採レリ。」

この「売控」は、4～6月にかけて報じられており、その解釈の仕方にはいく通りかあろうが、この場合は、さらなる釣り上げを狙ったものというよりも、余りの連騰に相場の先行きを見極めようとしていたもののごとく思われる。このため、翌5月には「売控」から取引高が減少していると報じられるほどである。しかしながら、「売控」が銅価騰貴をさらに煽る結果となっていたことは明らかであろう。なお、さらに留意すべきは、同月ついに内地市況がロンドンを上回るようになったことで、『合資月報』が次にその再逆転を報じるのは、翌1916年4月のことであって、ちょうど1年間大阪相場がロンドンを超えていたことになる。従来の“東洋相

87) 88) 同、第47号、18頁。暴騰の理由としていうまでもなく「船腹ノ不足」（前同、18頁）が指摘されているが、（注）86で述べた理由が重なっている。

場”が、すでに述べたように中国向貨幣用原料銅の大量輸出を起点として生じた短期の現象であったことを想起すると、この逆転が如何に長期的であったかが知られよう。そして、この間価格的にはロシア、内地、そしてロンドンという序列をなしていたと考えてよいであろう。翌5月にはいると、神戸支店報告は、「露国ヨリ大口ノ引合ヲ受ケタルモ先物ノ商談成立ニ至ラズ、電気銅期近物⁸⁹⁾七百五十噸ヲ倫敦相場ニ比シ数磅ノ上値ニテ売放チタル外纏リタル取引無ク」と記して、有利なロシア向けに対してさえ「先物」を避けたためか、「大口ノ引合」にもかかわらず商談が不成立に終わったとしている。そして、このような強気が功を奏して、翌6月は同年で2番目の売約単価を記録した月となり、「露国向トシテ電気銅六、七月渡千噸ノ売約ヲ取極メタ⁹⁰⁾」のであるが、「社内銅ノミニテハ一種引受ヲ以テ内四百噸ハ社外銅ヲ以テ之レニ充⁹¹⁾当」したのである。6月も文字通り「期近物」であった。

ところで、以上述べてきたような強気の態度のせいであろうか、あるいは他の事情もあったのかもしれないが、ロシア市場に対する三菱の先行的優位性は意外に早く崩れ始めたように見える。神戸支店報告は、7月について次のように記している。⁹²⁾

「露國ニ於ケル需要ハ毫モ減退ノ姿ヲ認メズ米國銅ノ『アルハンゲル

89) 同、第48号、18頁。

90) 91) 同、第49号、27頁。なお、引用文中「一種引受」の意味するところは審らかではない。電気銅といえども100%の純度ではないから、ロシア側の要求中に何らかの特定の品質指定があり、それを社内で生産できないために社外銅で充足したとも解せるであろう。単なる社内銅不足ではなかったかもしれないが、一社独占を避ける意味もあったのかもしれない。さらにもう一点、前掲表26では6月の売約高は965トンであって、ちょうど「千噸」ではない。それゆえ、『合資月報』の記事中にみられる売約数量は、概数の場合も含まれているとみる必要があろう。

92) 同、第50号、18頁。

スク』ヲ經テ輸入セラレタルモノ若干アリ、又邦商ノ地銅若クハ眞鑄地金トシテ契約ヲ獲得セシモノアリ、我社ニ於テモ同國ヨリ大口ノ注文ヲ待構ヘタルモ遺憾ナガラ賣約成立ニ至ラザリキ。」

実は『合資月報』は、この号ではじめて、アメリカ銅や邦商のロシア市場進出について言及することになるのであるが、三菱自身は売約成立には至らず、ロシア市場をめぐる競争の激化を窺わせるものがある。そして、翌8月にはついに次のような驚くべき記事が掲載されるのである。⁹³⁾

「断エズ露国『ウオガウ』商會ト連絡ヲ取り折衝ヲ重ネタリト雖モ乍遺憾売約成立セズ、却テ久原鋳業会社が露国政府ヨリ大口ノ注文ヲ受ケタルヲ以テハ、九両月渡千噸ヲ同社ニ売約シタリ。」

まず、ウオガウ商会との交渉の難航と売約不成立が語られ、ついで久原が大口売約に成功して三菱が同社の不足分を補充する立場に回ったことが伝えられている。三菱と久原の立場が逆転したのである。なお、前掲表26の売約表では、8月の久原への販売が輸出分として表示されていることに注意を要する。そして、翌9月も「露国ト交渉ヲ重ネタルモ未ダ契約成立ノ運ビニ至ラズ」⁹⁴⁾とされ、ついに同月は輸出売約が皆無となったため、三菱は「電気銅期近物五〇〇噸ヲ大阪砲兵工廠ニ売約」⁹⁵⁾して急場を凌いだのである。そして、翌12月も同工廠に対して大型の売約を結んでいた。⁹⁶⁾ 1915年における三菱の内地向売約高増大は、とりあえず大阪砲兵工廠に

93) 同、第51号、17頁。なお、前年に三菱が久原銅で不足分を埋め合わせたことからして、両社には一定の提携関係が成立していたと想定される。

94) 95) 同、第52号、18頁。

96) 1915年12月は「大阪砲兵工廠及ビ内地向トシテ電気銅千百噸」(『合資月報』第55号、20頁)を売約したが、内訳は不明である。

よって先導されたところが大きかった。

ところで、三菱は荒川銅を、9月、10月と各150トン、175トンを大阪製煉所に回送して電気精錬に付している。これは、「電気銅標準銅ノ値開大ニシテ大阪製煉所ニ於ケル社内及ビ社外ノ着銅減少⁹⁷⁾」に対処するためであったが、もちろん前者が最大の理由であった。そして、この試験的回送の結果をみて、同年末に翌1916年から荒川銅も電気精錬に付すこと決定

97) 同、第52号、19頁。ところで、ここでさらに注意すべきことは、原史料では神戸支店から大阪製煉所に荒川銅を「売却」あるいは「売約」したとの表現がみうけられることである。つまり、前掲表26の9月、10月の荒川銅内地向売約高310トン、228トンのうちには、それぞれ150トン、175トンの大阪製煉所向けが含まれていたと考えられる。そうすると、計325トンが電気銅となって再び前掲表14の電気銅売約高に計上されることとなろう。したがって、この部分は三菱にとって二重計算となっていたと推測されよう。そして、同じことが前掲表16の銅売捌高表においても生じていると推測される。なお、このように大阪製煉所回送が実施された後、同年末に荒川銅の電気精錬化を決定したことから、9・10月分は三菱にとって試験的なものであったと評価できるのではなかろうか。さらにここで付言すべきことがあるとすれば、次のようになろう。三菱が電気精錬一本に絞った事情については述べたところであるが、同じ事情のために、つまり電気銅の標準銅に対する決定的優位（需要面・価格面）のために、住友も1919～26年にかけて電気精錬を実施するようになり、電錬一本に絞るようになった。ここに、電気精錬設備を有する民間産銅業者は古河、三菱、久原、住友、藤田の5社に限定されることになり、ほとんどの産銅が電気精錬に回されるようになったと想定することができよう。イギリスにおいても、『合資月報』第53号は、イギリスで滞銅となっている粗銅がアメリカに回送されて電気精錬に付すようになったと報じている（同、営業の部、19頁）。したがって、三菱の場合と同様、電気銅生産でみた場合に5社合計のシェアは、従来『本邦鉱業ノ趨勢』の鉱山別集計に基づいて試算されてきたよりもはるかに高くなっているとの推測が成立しよう。このように考えるとき、産銅5社の寡占体制は、電気銅の市場的優位によって、最後の仕上げが行われたようにみえる。（注）51も合わせて参照。

したものであろう。

さて、『合資月報』によれば、10月には「露国向トシテ電気銅一千噸ヲ⁹⁸⁾契約」したのであるが、翌11月については「露国『ウオガウ』商會へ電気銅期近物千二百噸、久原鉱業会社へ明年渡ニテ二千五百噸⁹⁹⁾売約」と記されている。前掲表26によれば、1915年11月には輸出向電気銅3,782トンが計上されており、内地向売約は52トンにすぎないので、久原渡2,500トンは、輸出向売約に含まれていると推測される。したがって、再び久原のロシア向輸出の不足分を補うことになったと想像できよう。三菱はロシア市場で久原に遅れをとるようになっただけでなく、先物売約を避けるという方針まで修正する必要に迫られていたのである。そして同年12月¹⁰⁰⁾は「『ウオガウ』商會へ明年後ニテ Wire Bars 四百噸ヲ売約」したにとどまったのである。ただし、このワイヤーバーでの売約は、銅塊での輸出難を銅加工品での輸出で挽回しようとしたものであるとするならば、三菱の新たな対露販売戦略として注目に値しよう。

以上、1915年における三菱の売銅活動をみてきたが、その特徴は繰り返しとなるが、同年の“売揚高”のうちロシア向けが8割以上を占めるという異常なまでのロシア集中にあったといえよう。しかし、それも同年半ば以降久原に立場を逆転される等、その優位性は長くは続かなかった。そのため、9月以降三菱は内地市場での販売拡大に乗り出すようになり、また「先物」売約抑制方針の見直しが行われたのである。さらに、この頃から回避してきたロンドン市場にも再び関心を示し始めたようにみえる。しかもロンドン市場は、1916～17年にかけて三菱にとっては再びきわめて重要な役割を果たすことになるので、三菱のロンドン市場への新しいアプローチについて、ここで少し言及しておきたいことがある。

98) 『合資月報』第53号、19頁。

99) 同、第54号、19頁。

100) 同、第55号、20頁。

すなわちそれは、1915年9月23日三菱合資がロンドン支店を新設した
ことである。同支店の開業は、翌16年1月1日のことであったが、なに
よりも注目したいことは、それに先立って1915年11月23日付で「倫敦
支店開店ニ付『ストックトン』商會トノ代理店契約ヲ解除シ倫敦支店ニ引
継ノコトトス」¹⁰¹⁾とした措置である。いうまでもなく、ストックトン商会は
長年にわたって三菱銅の欧州輸出の代理店をつとめてきたのであり、その
「引継」を伝えるこの記事は、国際的銅市場の中心たるロンドンにおいて
三菱が直接取引に乗り出すことを意味したと解して差し支えないであろ
う。¹⁰²⁾そしてまた、大戦開始後1年以上を経過して、神戸の外商ルートはほ
とんど機能していなかったであろうから、ロシアに代わる欧州への輸出
チャンネルは自ら構築する必要もあったはずである。

では次に、1916年の売銅活動の検討に移ることにしたいが、その前に
1点、三菱合資会社本社¹⁰¹⁾の組織上に大きな変化があった年でもあるので、
この点について先にふれておくこととしたい。すなわち、三菱合資会社営
業部は、同年8月24日「営業部職制」を制定して総務課・石炭課・金属
課の3課を新規に設置した。これは、三菱合資本社内に金属営業を分掌す

101)『三菱社誌』(24)、2,655頁。なお、以上の記述については、前同、2,590頁、
2,762頁を参照した。

102) 長沢康昭、前掲書、129頁。によれば、ロンドン支店開設の目的として
「先進国からの機械・資材の輸入の確保」(同、129頁)や為替問題等が強調
され、三菱の銅輸出については全く言及されていない。しかしながら、事実
としてはロンドン支店の取引は、まず売銅活動からスタートしていたのであ
る。すなわち、ロンドン支店の売銅活動は『合資月報』に掲載される“倫敦
支店報告”によれば、その初発(第58号)である1916年1月より始まるが、
長沢氏のいう「機械・資材の輸入」活動は翌2月から1カ月遅れで始まった
のである。したがって、長沢説は一面的にすぎるように思われる。ロンドン
支店開設の目的として、11月23日付ストックトン商会の代理店契約解除の
記事も考慮するならば、当初から銅の直接輸出が大きな狙いの一つとなっ
ていたと理解する必要がある。

る最高組織が形成されたことを意味する。これは、おそらく戦時ブームの本格的到来を受けて、売銅活動が著しく拡大してきたことに対処するためであったと思われる。

さて、ここでも1916年の売銅について、やはり『三菱社誌』(26)に「神戸支店売銅概況」が掲載されているので、まずこの抄録を掲げておくこと¹⁰³⁾としたい。

「前年來密接ノ取引關係ヲ結ビタル露國『ウオーガウ』商會ヨリハ一月以來屢商談ヲ受ケタルモ値段出合ハザリシ爲辛ウジテ六百觔ノ賣約ヲ爲セシガ五月ニ入り露國政府ノ買入銅ハ總テ政府直營ノコトト爲リシヨリ『ウオーガウ』トノ銅取引ハ茲ニ一段落ヲ告ゲ爾來同政府ニ對シ長期大口契約ノ引合ヲ試ミタルモ交渉遷延、加フルニ代金支拂條件ニ於テ確固タル方法ヲ得ルニ至ラザリシヲ以テ僅ニ六百觔ノ調談ヲ見タルノミ、然ルニ九月ノ交英國ノ對露財政援助ニ關シテ聯合軍需用銅ハ總テ在英聯合軍購買委員會ノ手ヲ經テ購入ノコトニ改定セラレシヨリ對露國取引ハ全然杜絶セラレ倫敦支店ヲ經テ右委員ト引合ヲ開始スルニ至レリ、倫敦支店ヘハ年初以來毎月二百觔内外ヲ委託トシテ積送り居タリシガ聯合軍購買委員會ノ組織セラレテヨリ取引益頻繁ヲ加ヘ秋季銅況大活躍ノ期ニ際シテハ嘗ニ年内物ニ止マラズ、翌年一二月物ニ亘リ契約ヲ取結ビ年中ノ總賣約高委託ヲ併セ總計五千二百五十觔ノ巨額ニ達セリ、更ニ本年中神戸支店銅取扱高内譯ヲ觀ルニ(中略)倫敦支店ノ四千四百七十觔ヲ筆頭トシ其他久原鑛業株式會社及湯淺商店等ヲ經テ合計八百餘觔ヲ海外ニ輸出セリ、之ヲ前年度ニ比スレバ六千四百餘觔ノ減少トナリ、又『ウ

103) 同, 3,479～81頁。なお、引用文中の「取扱高」とは「売捌高」と同様の意味で、払出高あるいは引渡高のことと思われる。

オーガウ』商會及露國政府向輸出額ハ一千六百二十五吨ニシテ支那方面ヘハ漢口兵器廠ヘ百二吨ヲ賣渡セシノミナルモ前年度ニ對比スレバ尚五十六噸ノ増加ナリ、本年度ニ於ケル神戸支店賣捌高ハ一萬三千六百五十吨九百十三疋（以下略）」

この概況報告には、前半部分において主な売銅活動が、後半部分においては売銅実績が記されているのであるが、ここに述べられている重要点を整理すれば、次のようになろう。

まず第1点として、前年12月末にロシア向輸出の拡大を期待したのとは裏腹に、全く不振に終わったことである。その事情として、最初は「値段」が、ついで「代金支拂條件」がネックとなったとされ、9月以降は価格騰貴対策を主たる目的として組織された「在英聯合軍購買委員会」の手に、連合軍側の購入窓口が移転・統合されたためとしている。「価格」の問題は、内地相場の急騰によってロシア輸出条件が相対的に不利化したものであり、「支拂條件」とは、ロシアの政治的・経済的諸条件の悪化や兌換停止・為替条件の不利化等のため、おそらく三菱が決済通貨の条件を含めて安全な支払を要請したこと、等を意味すると考えられる。ロシア向輸出は、1915年の1万4,500トン（売約高）から16年には僅か1,625トン（取扱高¹⁰⁴⁾＝売捌高）にまで大激減となったのである。表27は、三菱のロシ

104) 『三菱社誌』の対露輸出額は1,625トンとなっているが、後掲表27に示すように、1916年対露売約高は神戸・ロンドン両支店合わせて2,800トンとなる。三菱側の記録は必ずしもその内容が判然としないが、齟齬が生ずる原因として、直接輸出・間接輸出をどう計算に含めるか、というところにあるようである。なお、久原・増田向け1,600トン中にロシア向けが含まれているとしても、ロシア向け合計は4,000トン前後であろう。売約高合計が1916年に前年比で9,000トンも落ち込んだ最大の原因は、対露売約の不振にあったと断定してよさそうである。しかしそれにしても、1916年は日本全体における銅の対露輸出高が最高を記録した年であるだけに（前掲表5参照）、三菱の

表 27 三菱ロシア向銅売約高推移表

年 月	数 量	備 考
1914 年 11 月	4,700 t	・ 12 月, 日立型銅 1,500 t
1915 年 2 月	4,050	・ 他社分 400 t ・ 久原向 ・ ウォガウ商会 ・ 久原向 ・ ウォガウ商会 Wire Bars
3	4,700	
4	350	
5	750	
6	1,000	
8	1,000	
10	1,000	
11	1,200	
12	2,500	
計	400	
『三菱社誌』の計	16,950	
	14,500	
1916 年 1 月	600	・ ウォガウ商会 ・ ロシア政府向け ・ 久原・増田向 ・ ロンドン支店経由 (聯合軍購売委員会) ・ 久原・増田向を合計
4	600	
8	(1,600)	
9	1,600	
計	2,800	
	(4,400)	
1917 年 4 月	1,000	
総 合 計	24,600	

- (注) 1. 1915 年は『三菱社誌』では 14,500 トンとしており、相違点は不詳。久原等他社経由ロシア向け、あるいは他社補充分を除外したものかもしれない。合計の数値としては、14,500 トンをとった。
2. 『三菱社誌』は 1916 年のロシア輸出高 (売捌高) を 1,625 トンとしているが、おそらく 9 月分売約は聯合軍購売委員会向けとして勘定したからと考えられる。
3. 1916 年の久原・増田向け 1,600 t には、ロシア輸出が含まれていると推定されるが、内訳不詳。

(出典)『合資月報』各号、より作成。

ア向銅売約高の推移を示したものであるが、1914、15 年と大量販売に成功してきたものの、1916 年についていえば直接販売は 1 月と 4 月のみである。8 月は久原分に含まれると推定されるものであり、9 月は前記購買

不振については十分に検討する必要がある。なお、『立業貿易録』には「露商 Wogow 商会は露国銅シンデケートを代表し三菱銅の一手取扱を申込んで来た、其結果 (中略) 古河、住友、藤田等も我社と協同して大量の売込を行ったのは良かったが、露国共産革命の結果終戦後各社とも多額の回収不能金を生じた」(同書、141 頁)とも伝えられている。

委員会を通じたものであるから、従来のロシアとの直接売約とは性格が異ってきているといえよう。三菱のロシア直接販売は、1916年4月の売約でもってほぼ途切れてしまうのである。

第2点は、9月より「聯合軍需用銅ハ總テ在英聯合軍購買委員會ノ手ヲ經テ購入」することと決定され、しかも同委員会がロンドンに設置されたことから、同委員会またはイギリス政府との交渉はロンドン支店があたることとなり、三菱合資ロンドン支店が欧州輸出の拠点として機能し始めたことである。1916年の同支店の委託を含む総売約高は総計5,250トン（同年売約高合計の45%）にも達しており、売銅実績においてロンドン支店は、神戸支店と並んで車の両輪の位置を占めるまでに発展したのである。ロンドン支店は、ロシア輸出の減少を少しでもカバーする任務を負わされていたといえよう。

第3点として、三菱の「売捌高」合計は1万3,651トンと、売約高ほどではないにしても前年比大幅に減少したことである。その内訳は、表28に示すごとくである。英国向け（聯合軍購買委員渡）は、4,471トン（同年売捌高の33%）と前年の売約高1,000トンからみれば4.5倍もの伸びとなった。これに対し、ロシアは1,626トン（同12%）にすぎず、中国は102トン（同0.7%）とネグリジブルなまでに減少しており、インドは同表にはみあたらない。一方、内地向けは、合計7,453トンと輸出に迫る勢いで伸びており、純内地分でも5,000トン台の半ばに達するものと推算される。なお、単価をみておくと、中国、英国、露国、そして内地の順となっている。市場規模と価格の点から、ロンドンが最も有利となっていたことが知られる。

以上より、1916年における「売捌高」・「売約高」の激減は、期待したロシア向けの大激減を、イギリスと内地分の伸びによっても埋め合わせるにはとうてい及ばなかったことによるものといえよう。とはいえ、内地およびイギリス向けの伸びには瞠目すべきものがあつたのであり、次に前掲

表 28 1916 年三菱売銅仕向先一覧表

仕 向 先	数 量	金 額	単 価	摘 要
	t	千円	円	
英 国	4,471 (32.8)	5,277 (34.6)	70.82	倫敦支店経由、聯合軍購買委員渡 ウオガウ商会渡 約 1,016 t、露 国政府渡 約 609 t 漢口兵器廠渡
露 国	1,626 (11.9)	1,843 (12.1)	68.00	
中 国	102 (0.7)	123 (0.8)	72.35	
小 計	6,199 (45.4)	7,243 (47.4)	70.10	
(他社輸出分)	1,901 (13.9)			
(輸 出 計)	8,100 (59.3)			
内 地	7,453 (54.6)	8,022 (52.6)	64.58	
(純 内 地)	5,552 (40.7)			
合 計	13,651 (100)	15,265 (100)	67.07	

- (注) 1. 1916 年の輸出は約 8,100 トンとされるので、ここから英・露・中の小計 6,199 トンを控除した 1,901 トンを他社輸出分と推定。(純内地) は、内地分 7,453 トンより 1,901 トンを控除した推定値。
2. 中国向けは、2 月に漢口兵器廠 50 トン、4 月に漢陽兵工廠 50 トンと、『合資月報』第 57 号、第 59 号には記録されている。
3. 前掲表 16 と売捌高合計に相違がある。なお、単価は百斤当り。
4. “英国” 向けは、“聯合軍購買委員渡” となっているので、イギリス向けとは限らないであろう。ただし、『三菱社誌』は同委員会は、1916 年 9 月頃に組織されたと記しており、表 28 とは斉合しない。

(出典)『三菱社誌』(26), 1980 年, 3,466, 3,480～81 頁, より作成。

表 26 にみられる 1916 年の売約の特徴とも結びつけつつ、神戸・ロンドン両支店の売銅活動を『合資月報』に掲載された両支店報告を利用して、やや立ち入って検討することとしたい。

まず、神戸支店からみていくと、その 1 月の報告には次のように記されている。¹⁰⁵⁾

「電氣銅ニ至リテハ買氣旺盛ナルニ拘ハラズ餘リノ高値ニ却テ商談行
脳^(ママ)ミヲ來シタルモノ、如ク相場ハ單ニ『ノミナル』ニ止マル事往々
ニシテ之レアリタリ。

内地ニアリテハ露國トノ商談一般ニ抄々シカラズ諸^(ママ)管署ノ購買入札

105)『合資月報』第 56 号, 1916 年, 営業の部, 19 頁。以下(注) 106～116 においては、号数と頁のみ記す。

ニ際シテハ比較的安値ヲ見タリト雖モ、在荷猶品薄ナルガ爲メ市場ノ稱ヘハ益強硬ニシテ小取引ニアリテハ月末遂ニ七十圓臺ヲ呼ブニ至レリ。

當店（神戸支店…筆者注）ニ於テハ露國『ウオガウ』商會ヨリ大口ノ引合アリタレドモ商談生立スルニ至ラズ、漸ク三、四月積六百噸ノ賣約ヲ取極メタル以外倫敦支店ヲ通ジ英國向トシテ現物五十噸ヲ賣渡シタルガ更ニ五十噸ヲ委託販賣トシテ倫敦向積出シタリ。」

ここでは、余りに「高値」のため「商談行^(ママ)惱」さえ生じており、神戸支店もロシアからの「大口ノ引合」をまとめることができず、ようやく600トンの売約にとどまったことが明らかにされている。また、営業開始早々のロンドン支店を通じ「現物」50トンを販売し、さらに「委託販売」として同支店に50トンを積送したことが注目される。ロシアとロンドンとの相場が、リスク負担も考慮すれば、三菱にとって均衡に近付いていたことを示すものといえよう。なお、表26では1月に輸出売約660トンが示されているが、600トンがロシア向けであり、残りの60トンのなかに「現物」が含まれているかどうか判然としない。ただし、「委託」積送分は売約が成立するまでは、同表には掲載されないと解してよいであろう。次に、2月の神戸支店報告を掲げておきたい。¹⁰⁶⁾

「電氣銅ハ突飛的高値ニ商談行惱ミ相場ハ單ニ『ノミナル』ニ止マルコト往々ナリキ内地ニアリテハ露國トノ商談一般ニ不味ニ終レリ、蓋シ代金支拂方ニ關シ同國政府ガ制限ヲ加ヘタルニ米國ハ信用アル露商ニ對シ留證券ヲ擔保トシテ貸付販賣ヲ開始シタル結果多少ノ高價ヲ提供スルモ猶米國品ニ趨ル傾向ヲ生ゼシニ因ルモノナランカ、

106) 同、第57号、19頁。なお、引用文中の「留證券」はルーブルの意。

諸官署ノ購買入札亦一般ニ捗々シカラザリシモ在荷品薄ノ爲メ市場ノ稱ヘハ益強硬ニシテ小取引ニアリテハ月末七十五圓臺ヲ稱フルニ至レリ。

當店ニアリテハ露國ノ引合暫ク杜絶シタル爲メ閑散ヲ極メ僅カニ委託販賣トシテ五十吨ヲ倫敦支店ニ送リタルト漢口兵器廠ニ五十吨賣約シタル外舉クベキモノナシ。」

同支店報告でも、やはり過剰な銅価高騰が契約不成立の一因となっていたとし、またロシア向けでは同国政府が「代金支拂方」に制限を加えており、アメリカはこれに対し信用販売を行ってロシア市場に参入してきたことが報じられている。この段階では、アメリカ銅が「多少ノ高價」であるとされ、大戦後アメリカ銅が低価格を武器に日本市場を席卷したときは、まだ全く異なる事情にあったことが知られる。神戸支店は、ロシアとの引合が「杜絶」したため、1月につづいて50トン「委託販賣」としてロンドン支店に積送し、また漢口兵器廠に50トンを売約したのにとどまったのである。戦時ブームの最中に、皮肉にも「突飛的高値」¹⁰⁷⁾のためか、神戸支店は「閑散ヲ極メ」たのである。翌3月も、状況に大きな変化はなかったようで、同支店は次のように述べている。

「電氣銅ハ特別ナル新規需要ヲ見ズ只米國ノ強腰ニ支配セラレテ相場ハ高値ヲ維持シタルモ單ニ『ノミナル』ニ止ルコト多ク、尚戦局ノ進行モ捗々シカラズ近ク平和ノ意見ヲ懷クモノアリ月中後半兎角氣迷ノ姿ニテ鈍狀ヲ呈セリ（中略）

内地ニ於テハ露國トノ商談一般ニ不振ニ終レルガ依然品薄ノ折柄諸官署ニテ纏リタル購買入札アリシ爲メ市場ノ稱ヘ益強硬ヲ加ヘ大口

107) 同，第58号，19頁。

入札ニテモ猶七十四圓見當ノ高値ヲ收メタルガ小取引ニアリテハ七十五圓以上ヲ稱ヘタリ。

當店ニアリテハ久シ振リニ露國ヨリ引合アリタルモ値段折合ハズ僅ニ委託販賣トシテ百噸ヲ倫敦支店ニ送付シタリ。」

ここでは、依然として銅価水準が高く、神戸支店はロシアからの引合も「値段折合ハズ」、そのため 100 トンを「委託販賣」としてロンドン支店に積送したのである。表 26 では、同月は輸出 3 トン、内地 57 トン、計 60 トンの売約にすぎず、2 月の計 83 トンをも下回り、「閑散」なままであった。ついで、4 月について同支店は次のように報じている。¹⁰⁸⁾

「内地ニ於テハ露國トノ商談一般ニ不振ニ終リ倫敦向輸出モ鈍リ勝ノ爲メ相當ノ滞銅ヲ見タリシモ砲兵工廠ヲ始メ諸官署マデ纏リタル購買入札アリ倫敦相場ニ比スル時ハ稍下値ニテ結約（中略）

當店ニアリテハ露國ヨリ大口引合アリタルモ値段支拂方法等ニ於テ折合ハズ只露國政府ヘ六百噸賣約極メタル外漢陽兵工廠ヘ五十噸賣渡シ尚委託販賣トシテ二百噸ヲ倫敦支店ニ積出シタルガ此ノ外内地ニ於テ約四百二十噸賣約セリ。」

これによれば、ロシア輸出の不振から前年 4 月以来続いてきたロンドンに比しての内地相場高は終わりを告げ、再びロンドン市場のほうを上回るようになり、また神戸支店はロシアよりの「大口引合」も「値段支拂方法等」から折合わず、ロシア政府に 600 トンの売約を行っただけであった。この表現からみて、ロシアからの「大口引合」は前記ウォウガウ商会からのものであり、むしろロシア政府との取引をより安全なものとして契約し

108) 同、第 59 号、17～8 頁。

たものであろう。なお、2月につづいて、4月も漢陽兵工廠に50トン売り渡しているが、前掲表28では1916年に「漢口兵器廠渡」として計102トンが計上されていることから考えて、両者は同一のものではないかと思われる。さらに、4月はロンドン支店に「委託販売」として200トンを積送しており、前月比倍増させていたことは注目に値しよう。また、内地向けに420トンを売約していたことも、内地販売回復を示すものとして重要である。次に、5月の同支店報告をみよう。¹⁰⁹⁾

「内地ニ於テハ露國トノ商談一般ニ不振ヲ極メ相當ノ滞銅ヲ見タリシモ砲兵工廠ヲ始め諸官署ニテ纏リタル購買入札アリ倫敦相場ニ比シテハ幾分下値ニテ結約（中略）當店ニ在リテハ露國ヨリ大口ノ引合ニ接シタルモ代金決済ノ點ニ於テ商談不調ニ歸シタルガ東京砲兵工廠ヘ約六〇〇噸賣約シ、委託販賣トシテ倫敦支店ヘ二五〇噸積出シタル外内地ニ於テ約一九〇噸ノ賣約セリ。」

ここでも、ロシアとの商談が依然として不振であるとされるが、一方で3～5月と官需・軍需の増大が指摘されている。神戸支店は、ロシアとの交渉について「代金決済」の点で不調に終わったと述べており、価格で合意できたとしても、通貨・為替問題が4月と同様障害となっていたことが知られる。そして、6～8月と神戸支店報告ではロシア輸出の一般的不振が強調されるのであるが、これに対して神戸支店は5月についてはとりあえず東京砲兵工廠600トンを売約し、またロンドン支店へも250トンを「委託販賣」として積送することにより滞銅の増加を防ごうとしていた。次に、6月の報告をみることにしたい。¹¹⁰⁾

109) 同、第60号、17～19頁。

110) 同、第61号、19頁。

「當店ニアリテハ露國トノ商談進捗セズ爲メニ委託販賣トシテ倫敦支店へ二五〇噸積出シタルガ内地ニ於テ約五〇噸、倫敦送り委託品三〇〇噸ヲ賣却セリ。」

ここでは、明白にロシア輸出が困難となったためにロンドン支店に 250 トンを積送したことが語られており、またロンドンで 300 トンの売却が行われたことを伝えている。7 月もほぼ同様の報告であるが、次の通りである。¹¹¹⁾

「内地ニ於テハ露國トノ商談一般ニ不振ヲ極メ在荷潤澤ナリシガ爲メ諸官署ニテ相當纏リタル入札アリタルモ市況不勢ヲ免レザリキ。
當店ニアリテハ露國賣込困難ノタメ倫敦支店委託ヲ主トシ合計九百噸ヲ積出シタルガ本月中委託銅ノ賣上七〇〇噸ヲ算シ尚内地賣トシテ四十噸ヲ賣却セリ。」

ここには、当該期日本産銅業の有する矛盾が露呈している。すなわち、未だ輸出依存型産業の段階にあるため、銅ブームの渦中にあるとはいえ、欧州輸出には輸送能力に限界が画されており、ロシア輸出の不振が続くと「在荷潤澤」という事態に陥ったのである。この打開策は、神戸支店にとってはやはりロンドン支店積送以外になく、それは「委託ヲ主トシ合計九百噸」にも達し、また同支店は 700 トンを販売したとされる（表 26 参照）。激しい船腹不足の当時であって、三菱がある程度順調に輸送力を確保できたのは、日本郵船の協力があったからに他ならなかったといえよう。¹¹²⁾次に、8 月の神戸支店報告の記すところをみよう。

111) 同、第 62 号、17～8 頁。

112) 同、第 63 号、17～8 頁。

「露國トノ商談一般ニ不振ヲ極メタルガ諸官署ニ於テ相當購買入札行ハレタルヲ以テ市況強含ミヲ呈セリ、當店ニアリテハ露國ヨリ久シ振リノ引合ニ接シタルモ成立ヲ見ルニ至ラザリシガ久原増田ノ兩店ニ對シ年内渡千六百噸ト倫敦支店委託品七百噸ヲ賣約シ尚吳舞鶴兩工廠初メ内地賣トシテ約七十噸賣却シタルガ此ノ外委託品トシテ倫敦支店ヘ七百噸積送セリ。」

同報告によれば、3月以降軍需・官需の持続的拡大が伝えられているが、8月にはついにロシア輸出の不振にもかかわらず、「諸官署」が内需の一定の支えになるまで増大したとされる。神戸支店は、ロシアからの引合を避けて、内地では久原・増田に計1,600トン、および軍工廠等約70トン进行販売し、ロンドン支店では前月と同様700トンの売約を獲得し、さらに同支店に「委託」として700トンを積送したのである。久原・増田分はその内訳を明らかにしえないが、うち久原は前年と同じく同社のロシア輸出補充分であったと想像される。8月の売約高は合計約2,400トンと同年のピークを形成し、さらに翌9月も2,000トンを超えており、販売を積極化したことが窺えるが、同月の神戸支店は次のように述べている。¹¹³⁾

「當店ニアリテハ倫敦支店ヲ通ジ浦鹽送り年内一千六百噸ノ契約ヲ了シ内地賣トシテ約四百噸賣約シタル外現物約八十噸ヲ賣却シタルガ尚委託品トシテ二百噸倫敦ニ積出シタリ。」

ここでは、ロシア輸出が困難となるなかで、ロンドン支店がウラジオ積送分1,600トンという巨額の売約に成功し、さらに同支店には「委託」と

113) 同、第64号、15～6頁。

して 200 トンが積送されたとされる。ロンドン支店は、神戸支店の報告から、すでに三菱の銅輸出を主導する位置を占めるようになったことが看取されよう。内地向けは、約 400 トンを売約し、「現物」も約 80 トンを販売したと報じられており、内地も活況を呈していたが、表 26 によれば同月の内地売約は 400 トンが記録されているのみで、「現物」分 80 トンは見当らない。表 26 が「売約高」表ということから、「現物」販売を掲載しなくなったものと考えられるが、「現物」の数量そのものが小さいとはいえ、以下にみるようにブームが過熱してくると、「現物」取引も毎月のように現れるので、表 26 の分析に際しては注意する必要がある。さて、次に 10 月の報告に移ることとした¹¹⁴⁾。

「内地輸出筋ニアリテハ倫敦及ビ浦鹽斯德送リトシテ相當約定ヲ收メタルモノ、如ク諸官署ノ入札亦弗々行ハレタルニ素人筋ニテ思惑買ヲ試ムルモノ追々現レタルヲ以テ品薄ヲ來シ氣配硬調ヲ呈セリ。

當店ニ於テハ倫敦支店ヲ通ジ來年一二月積六百噸及ビ去八九月中積出ニ係ル委託品四百噸ヲ賣約シタル外内地ニ於テ約四百五十噸ノ賣約ヲ了シ現物三十五噸ヲ賣却（以下略）」

10 月は 9 月同様輸出がめざましく拡大し、「素人筋ニテ思惑買」も現われるなか、神戸支店はロンドン支店を通じて計 1,000 トンを売約し、内地でも 450 トンの売約と「現物」35 トンを販売した。なお、10 月の報告はロンドン支店への「委託」積送について言及していないが、これはおそらく高水準の売約が続いていたことから、これを中止したものであろう。11 月も同様であり、同月もロンドン支店を通じて 450 トン、内地売りとして

114) 同、第 65 号、17～8 頁。

現物・先物計 850 トンを販売したと伝えられており、とりわけ内地向けの増大には顕著なものがあつた。次に、この点について 12 月の神戸支店報告より分析しておこう。¹¹⁵⁾

「内地ニ在リテハ輸出筋ニ於テ大口手合ヲ聞カザルモ諸官署ノ入札ヲ始メ製造原料トシテ相當ノ需要アリ在荷薄ノ爲メ唱ヘハ高張り（中略）」

「當店ニ在リテハ倫敦支店ヲ通ジ五十噸、内地賣トシテ約三百噸ノ賣約ヲ了シ尙現物約六十噸ヲ賣却シタルガ此ノ外（中略）倫敦向委託品七十五噸ヲ積出シタリ。」

神戸支店報告は、ここではじめて「製造原料トシテ相當ノ需要アリ」（傍点筆者）と述べて、官軍需以外の産業向需要に言及しているのであるが、これは三菱が産業構造の高度化に伴う本格的な内地市場の拡大に着目したことを示すものとして重要である。12 月はロンドン支店での売約が 50 トン、同支店へ「委託品七十五噸」の積送があつたが、内地では先物・現物計 360 トンを販売していた。内地販売の増加に押されて、「委託」積送が減少したといえよう。そして、前掲表 26 では、12 月に価格は鋭く上昇して同年のピークを示しており、内地相場が再び沸騰していたことを示している。

ところで、以上のように神戸支店の報告からは、ロシア輸出が困難となったためにロンドン支店での販売に拍車がかかっていったこと、また 3 月以降内地販売の増加には瞠目すべきものがあつたことが知られるが、ここで三菱にとって重みを増してきた内地の販売先について、若干の考察を

115) 同、第 66 号、17～8 頁。

116) 同、第 67 号、18～9 頁。

加えたい。

表 29 は、1916 年 7 月以降の三菱大阪製煉所積送先別推移を示したものである。同表によれば、神戸支店積送分はほとんど輸出分とみなしてよいので、それ以外についてみておこう。そうすると、同表は同年の内地向売約高 5,000 トンの約半分をカバーしていることになる。増田合名がトップで 1,016 トン、ついで久原が 812 トン、そして住友が 213 トンで続いているが、これは安定した実需先であった。そして、東京・大阪の砲兵工廠や呉・舞鶴の海軍工廠などの軍需は、合計すると 250 トンとやはり重要な顧客であった。井澤・西野・山中などは、内容は不詳であるが、10 月以降に現れていることから、当時の銅価の急騰を背景として投機的に銅取引に参入してきた金属商ではないかと思われる。そうだとすれば、久原も輸出に向けていたと推測できるので、この段階では内地向積送高の拡大は、必ずしも実需家向けの急増とは評価しにくい、しかし増田・住友向けの増加に注目しておくことがより重要であろう。大戦期以降のわが国の電化の進展には、めざましいものがあったからである。

表 29 1916 年三菱大阪製煉所電気銅積送別推移

(単位：t)

積 送 先	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	計
神戸支店	957	958	716	656	220	628	4,135
住友製銅販売店	12	12	12	63	63	51	213
呉海軍工廠		20					20
舞鶴海軍工廠		20		11			31
東京砲兵工廠	200						200
井澤源次郎				25	51	51	127
増田合名	51	51	305	203	203	203	1,016
久原鋳業		203	203		203	203	812
造幣局			8				8
西野守蔵					25	76	101
山中商店						25	25
神戸支店以外小計	263	306	528	302	545	609	2,553
合 計	1,220	1,264	1,244	958	765	1,237	6,688

(注) 神戸支店積送分は大部分は輸出向けと考えられる。内地向けは、大阪製煉所から直接に積送されていたと思われる。

(出典)『合資月報』第 62～67 号、より作成。

さて、以上で神戸支店を終え、次にロンドン支店の活動をみることにしよう。同支店の第 1 報となるべき記事は、次のように 1916 年 1 月から始¹¹⁷⁾まる。

「一月六日神戸支店ヨリ一、二月積出一一三磅ニテ電銅五十噸ノ『オツファア』ニ接シタリシガ同店ハ尙高値ヲ豫想セルノ意向ヲ示セリ、而シテ當支店ハ二十一日之レヲ一六磅ニテ賣却セリ。」

これによれば、1 月 21 日の販売がロンドン支店最初の売銅記録である。そして、2 月の同支店報告は、神戸支店が 1 月 28 日、2 月 28 日付で 50 トンずつ「委託」として積送したことを報じているが、50 トンずつ積送しているところに、ロンドン支店がまだ試運転の段階にあったことが窺われよう。しかし、3 月にはいると神戸支店はロンドン支店に倍増の 100 トンを積送するとともに、「而シテ委託銅ヲ販売スルニ付テハ總テ當支店ニ一任スベキ旨神戸支店ヨリ打電ニ接セリ¹¹⁹⁾」と記されるように、ロンドン支店の自立的・裁量的な販売態勢がとられるようになったことが特筆され

117) 『合資月報』第 58 号、1916 年、倫敦支店の部、1 頁。以下（注）117～126 においては、号数と頁のみ記す。なお、ロンドン支店報告は、『月報』には 1 ヶ月あるいは 2 ヶ月遅れで掲載されている。

118) 同、第 59 号、2 頁。なお、同じ報告は、「當地市況が依然米國ノ支配スル所ナルハ争フ能ハズ、相場ハ猶ホ煽上ゲラル、事ナルベシ」（同、1 頁）と記して、ロンドン市場がアメリカの支配下にあり、銅価はさらに騰貴するものとの認識を示しており、同様の趣旨の報告は以後しばしば見受けられる。三菱合資は、1916 年 1 月のロンドン支店の開業に続いて 4 月にニューヨーク出張所を開設しており、その目的の一つにはアメリカの銅市場に関する情報収集もあったと思われる。なお、長沢、前掲書、125～143 頁、参照。

119) 同、第 60 号、2 頁。

¹²⁰⁾

る。この委託銅のロンドン支店一任化は、すでに少しふれたところであるが、ロシア政府が金属買付をロンドンに移した措置と関連して理解する必要があるように思われる。というのは、3月の同支店報告は、次のように報じていたからである。¹²¹⁾

「露西亞政府ハ礦物ハ總テ倫敦ニ於ケル Russian Supply Committee
ノ手ヲ經テ購入スルニ決セル由鎌田氏ヨリ打電アリタル旨本社ヨリ
七日附電報ニテ通知ニ接セリ、該委員會ハ Commission Internationale de Ravitaillement ノー『デパートメント』ニシテ英國軍需省
ト密接ノ關係ヲ結ビ、競争ヲ排除シ値段ヲ低位ニ保ツタメニ共ニ努
力シツ、アルモノナリ、依頼ニヨリ當支店ハ銅販賣ニ關シ同委員會
ト交渉進行中ナリ。」

これによれば、すでに3月からロシアは銅の買付をロンドンで決定しようとしていたことが知られる。ロンドン支店は、神戸支店から販売を一任されることによって、ロンドンに集中するようになった英仏露側各政府購買組織に対して機動的にアプローチすることができるようになったと評価できるし、また戦時の通信の困難にも対応し易くなったのである。

さらに、同年4月になるとロンドン支店報告は「本社ハ當支店ノ銅販売並ニ當支店ニ割當テラル数量ニ関シテノ條件ヲ決定セリ¹²²⁾」と記しており、詳細は不詳であるが、販売条件も整備されつつあったことが窺えよう。ま

120) ロンドン支店報告から明らかなように、神戸支店からの「委託」販売銅は、ロンドン支店にとっては手数料販売類似のものであったと考えられる。長沢、前掲書は「ロンドン支店の営業形態については、自己取引と委託取引」（135頁）の2つのタイプがあったと述べている。売銅については、後述の9月の取引が、「自己取引」に属するものかと思われる。

121) 同、第60号、2頁。

た、同月神戸支店はロンドン支店に対し 200 トンの委託銅を積送するとともに、「電報ヲ以テ神戸支店ヨリ富士川銅（粗銅、品位九八％）ノ『オツファー』ニ接セリ¹²³⁾」と記されるように、他社銅と思われる富士川銅の販売も委託したのである。

ところで、同じ 4 月の報告には、次のようなロシアに関する記述がみられる。¹²⁴⁾

「露國政府ニ對シ銅供給ノ件ニ關シ當支店ハ Petrograd 滞在ノ鎌田祐吉氏ト電報ニテ交渉セリ。

同氏ハ本年七月乃至明年七月マデノ間ニ於テ型銅或ハ製線用銅條一〇、二〇〇噸即チ本年中ニ四、六〇〇噸、明年五、六〇〇噸ヲ Russian Supplies Committee ニ『オツファー』セル旨同氏ヨリ六日附電報ニ接セリ、此ノ中ニハ同氏ノ契約セル古河銅三、〇〇〇噸ヲ含メルガ其ノ相場ハ c. i. f. Vladivostock 一三五磅ナリ、鎌田氏ノ『オツファー』ヲ附議スルタメニ委員會ハ數回會合スベク、而シテ最後ノ決定ヲ求ムルタメニ倫敦ニ廻附サル、ナルベシト同氏ノ通信ニ接セリ、同氏ハ五月積出シ c. i. f. Vladivostock 一三五磅ニテ六〇〇噸ヲ販賣セルガ他ノ『オツファー』ハ未ダ孰^(ママ)議中ナル旨十三日附通信アリ、該委員會トノ契約ハ未ダ決定セザルガ當支店ハ十九日及ビ二十八日附ヲ以テ當地市場ニ於ケル相場昂騰ヲ鎌田氏ニ打電注意セリ。」

これによれば、ロンドン支店と鎌田がロシアとの交渉にあたっていたこ

122) 123) 124) 同、第 61 号、3 頁。なお、富士川銅の扱いは記録上は 1916 年のみであった。富士川銅は、1916 年度『本邦鉱業ノ趨勢』には同名の銅山の掲載はなく、審らかでない。

とが知られる。また、詳細は不詳であるが、三菱の社員である鎌田が「古河銅三、〇〇〇噸」を契約したとしており、三菱・古河両社間に何らかの提携があったことを窺わせるものとして興味深く思われる。鎌田は、さらにウラジオストック渡し 600 トンを売約し、他にもオファーを行っており、ロシア政府は「最後ノ決定ヲ求ムルタメニ倫敦ニ廻附」したことが報じられている。以上から大戦期においても三菱は、東京・神戸・ロンドン・ペトログラード間の情報ネット・ワークを駆使して売銅活動を展開していたことが知られよう。ロンドン支店の売約は、後掲表 30 によれば 4 月以降 11 月まで間断なく続いており、この頃から順調な軌道に乗ったと評価できよう。

ところで、5 月のロンドン支店報告には、次のようなきわめて重要な記事が掲げられている。¹²⁵⁾

「渋谷米太郎氏『ペトログラード』ニ到着、二週間内ニ倫敦ニ來ル旨二十九日同氏ヨリ打電ニ接セリ、同地ニテノ銅賣込ハ望ミナキコト並ニ七月乃至十二月積出シニテ時機並ニ相場ニ關シテハ當支店ノ計ラヒニテ一箇月七百噸ヲ倫敦ニテ販賣方希望ノ旨翌三十日同氏ヨリノ電報ニ接セリ。」

ここには、当時神戸支店長であった渋谷米太郎（1916 年 9 月 1 日三菱合資営業部初代金属課長就任）が、直接ペトログラードに赴き「同地ニテノ売込ハ望ミナキコト」と認め、そのためロンドン支店に対して 7～12 月にかけて毎月 700 トンの売銅を依頼したい旨打電したことが述べられている。後掲表 30 によれば、7 月・8 月とロンドン積送高は月 700 トンの水準に達しており、渋谷の依頼と一致することが確認できる。渋谷の出張目的は

125) 同、第 62 号、2 頁。

不詳であるが、前述の価格・支払方法をめぐって不振をきわめていたロシア輸出の実情調査ではなかったかと想像される。そうだとすれば、当時の三菱の金属営業のトップの判断として、この5月の段階で三菱のターゲット・マーケットはロシアからロンドンへと移行したと理解されよう。ロシア向販売も、ロンドンでの交渉で決定されるようになっていたからである。そして、すでにみたように9月には英仏露側の軍用銅買付窓口が一本化されることとなり、イギリス政府の戦時統制はいっそう拡大されたのである。したがって、ロンドン支店の重要性はますます高まったのであるが、同委員会との売約交渉に成功した最初の記事は、同じ9月のロンドン支店報告として次のように記されている。¹²⁶⁾

「一千六百噸ノ電氣銅ハ Ministry of Munitions ヲ通ジテ露國政府用トシテ當支店ニテ直接契約セシモノニテ本年中ノ積出ニ属ス尚明年度分ニツキテモ契約方努力セシモ目下ノ處未ダ購入セラルニ至ラズ」

ここでは、「當支店ニテ直接契約」したことが強調されているが、“Ministry of Munitions”（英国軍需省）を介してロシア政府との契約が行われたことも明らかにされている。そして、引き続き「尚明年度分ニツキテモ契約方努力」していることが伝えられており、後にふれるように翌17年1月の超長期・大型売約につながるものとして留意しておく必要がある。

ところで、ロンドン支店報告からはこれ以上に立ち入った売銅活動を明らかにできないので、次に表30よりその売約実績をみておくこととした。

同表によれば、1916年において三菱の電氣銅5,250トンを売約しており、

126) 同、第66号、2頁。

表 30 三菱ロンドン支店銅売約高推移 (1916 年)

(単位: t, 磅, 志, 片)

年 月	電 気 銅			富 士 川 銅		
	数 量	平 均 価 格	引 渡 場 所	数 量	平 均 価 格	引 渡 場 所
1916 年 1 月	50	cif 116. 0.0	ロンドン			
4	200	cif 138.15.0	ロンドン	200	cif 120.15.0	ロンドン
5	150	cif 152. 0.0	ロンドン	200	cif 129.15.0	ロンドン
	100	141. 0.0	ロンドン			
6	250	cif 134. 4.0	ロンドン	100	cif 117.10.0	ロンドン
7	200	cif 122. 0.0	マルセイユ			
	500	cif 122. 3.0	ロンドン			
8	300	cif 127.16.0	マルセイユ	50	cif 107. 0.0	ロンドン
	400	cif 127. 0.0	ロンドン			
9	1,600	cif 131. 8.0	ウラジオストック	100	cif 113. 0.0	ロンドン
	50	cif 140. 0.0	ロンドン			
10	600	fob 134. 0.0	神戸	150	cif 137. 7.0	ロンドン
	450	cif 143.13.4	ロンドン	150	cif 137. 7.0	ロンドン
11	400	cif 146.15.0	ロンドン	100	cif 124.10.0	マルセイユ
計	5,250			1,050		

(注) 1. 9～11月の売約合計は3,100tであり、表29によれば1916年の聯合軍購買委渡は4,471トンとなっていて一致しない。理由は不詳。

2. 富士川銅は粗銅であるので、電気銅に比し、平均価格はかなり低廉であった。

3. 5月の電気銅100トンの価格には、cifの記入はない。

〔出典〕『合資年報』1916年度、倫敦支店の部、1頁、より作成。

同年の三菱銅の輸出売約高が6,760トンであったから、ロンドン支店は輸出高の78%を占めたことになる。三菱銅の輸出は、ロンドン支店が主導するようになっていたと評価できよう¹²⁷⁾。さらに、銅価騰貴に乗じたものであろうが、富士川銅も同年1,050トン売約していた。しかし、これは品質的にも難があったのか、三菱の取扱期間は判明している限りでは1916年に限られていたようである。

(以下、次号)

127) 1916年において、輸出はロンドン支店が主として取り扱うようになると、神戸支店の業務は内地販売に狭められるようになり、従来三菱の売銅活動がほぼ神戸支店に一元化されていたのとは異なって、二極化する現象が生じてきていた。しかも、内地販売には大阪のほうが立地条件が良かったのであり、1918年1月に銅の元扱店が神戸支店から大阪支店に移されるのであるが、その条件が1916年にすでに醸成されつつあったといえよう。

〔付記〕

1. 本稿作成にあたり、前号同様引き続き奈良県立商科大学学長三島康雄氏、京都産業大学教授柴孝夫氏、三菱総合研究所曾我部健氏、元三菱鉱業セメント株式会社（現三菱マテリアル株式会社）坂本豊氏、ならびに三菱経済研究所大村幸子氏、の各位には史料利用上、多大な御配慮を賜わった。また、同じく九州大学工学部、九州工業大学、大阪大学工学部、京都大学工学部、東京大学工学部の所蔵になる実習報告書関係史料、ならびに旧蔵文献の閲覧にあたって、関係機関の各位に大変御世話になった。記して、厚く感謝の意を表したい。
2. 本稿は、1995年度文部省科学研究費一般研究(c)（課題番号 07630115）による研究成果の一部である。

（1996年3月31日脱稿）