

1910年代の銅市場と三菱の売銅活動(3)

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, 前々号)

(以下, 前号)

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, 前号)

(以下, 本号)

- (b) 大戦期後半(1917～18年)

(以上, 本号)

(以下, 次号)

- (3) 第1次大戦後の状況

V. おわりに

IV. 三菱の売銅活動

(2) 第1次大戦期の状況

(b) 大戦期後半（1917～18年）

第1次大戦も半ばを過ぎる頃には、アメリカにおける銅生産高は大戦前に比して5割を大きく上回るほどに上昇していた。また、1917年4月にアメリカが参戦するとドイツの敗勢は明らかとなり、銅市場には警戒感が強まって、思惑的な強気・弱気が交錯するようになった。さらに、ロシア10月革命が発生すると、大戦後の変化をも展望しつつ販売態勢を再構築する必要が生じてきていたといえよう。なぜなら、産業構造の高度化に伴う銅需要の急増については明らかとなっていたが、戦時需要の消失がどのような変化を銅市場にもたらすのかは、必ずしも見通しが立たなかったからである。三菱は、1918年の年頭に銅・銀の元扱店を神戸支店から大阪支店に移し、非鉄金属の取扱いを大阪支店に集中することを決定したのであるが、このような動きは以上述べてきたような文脈において捉えておくことが重要である。すなわち、輸出については主としてロンドン支店に任せ一方、大戦後の国内市場の競争激化に備え、また急拡大を遂げてきた国内市場における優位性を確保するために、その管制高地たる大阪市場を掌握しようとする高度に戦略的な意思決定であったと解することができるからである。三菱の売銅活動をみていくうえで、当該期には以上のような銅市場の動揺・流動化を念頭においておく必要があろう。

さて、ここではまず、三菱の月別売約高を示した表31から大戦後半期の状況を簡単に整理した後に、これと結びつけつつ、各年の売銅活動の検討に進むこととしたい。

まず、同表の売約平均単価の推移からみておくこととしたい。平均単価は、大戦期を通じてみた月別において、1916年12月に100斤当り約85円という最高のピークに達し、17年にはいと値を下げたが、3月には

表 31 大戦期三菱月別電気銅売約高推移表(1917～18年)

月次	1917年				1918年			
	輸出向	内地向	計	平均単価	輸出向	内地向	計	平均単価
1月	〃 ^ト	104 ^ト	104 ^ト	72.51 ^円	〃 ^ト	57 ^ト	57 ^ト	59.75 ^円
2月	1,010	610	1,626	76.81	762	981	1,743	↓ 58.07
3月	813	620	1,433	↑ 82.52	〃	624	624	60.76
4月	1,829	117	1,946	↑ 77.18	54	769	823	60.91
5月	5,690	335	6,025	63.56	2,235	934	3,170	↓ 59.59
6月	〃	130	130	76.21	30	1,185	1,215	61.25
7月	〃	302	302	75.59	23	1,034	1,057	64.23
8月	〃	350	350	72.28	〃	301	301	75.48
9月	〃	81	81	69.11	181	266	448	74.57
10月	〃	235	235	62.41	〃	1,731	1,731	↑ 76.77
11月	102	2,300	2,402	↓ 58.60	〃	51	51	↑ 76.50
12月	102	1,195	1,296	↓ 58.90	〃	225	225	70.47
合計	9,551	6,378	15,928	70.47	3,286	8,161	11,447	66.53

(注) 1. 1917年は神戸支店元扱い。1918年1月より大阪支店元扱い。同年5月より三菱商事(株)大阪支店。

2. 平均単価は百斤当り。

3. ↑・↓印は、各年上位・下位2位までに付している。

(出典)『三菱合資年報』1917、18年度、より作成。

大戦期2番目のピークにあたる約83円にまで高騰した。その後、6～8月と70円台を維持したが、以降年末にかけて60円を切るまでに激しく続落したのである。そして、翌18年にはいっても、上半期においては60円前後で低迷する状態が続いていた。そして、一転して8～11月にかけて75円前後の水準にまで反騰したが、これはイギリス政府の銅価引上げと(前掲表8参照)、国内の大戦ブーム、さらには戦後の復興需要をあて込む思惑的取引の増加、等を反映するものであった。大戦期を通じた年間の売約平均単価でみると、1916年の約73円がピークで、17年には約70円となり、18年には約67円にまで低下している。ここには、すでに大戦後の産銅業の姿が暗示されているように思われる。

次に、輸出売約高に移ると、1917年の合計は9,551トンと前年を約3,000トンも上回り、一見盛況を取り戻したかにみえる。しかし、売約は

2～5月に集中しており、6月以降は途絶えてしまうのである。これは、¹²⁸⁾過度に売約が集中したため、以後の売約を抑制したとも考えられなくはないが、他方で内地向売約が高水準で続いていることを考慮すれば、やはり輸出条件が内地に対し相対的に不利化してきたことを示すものではなからうか。そして、翌18年の輸出売約高は3,286トンと、前年の $\frac{1}{2}$ にまで激減してしまうのであり、同年6月以降はほとんど無視しうるまでに減少してしまう状況となっていたのである。

一方、内地向売約高は、1917、18年と増大を続け、とりわけ18年には8,161トンという未曾有の規模に達し、ついにこの年内地向けが輸出向けを超えたのである。内地向売約の激増が、同年の輸出向売約の激減を、一定程度カバーした形となったのである。輸出と内地の売約高の推移を比較するとき、先に少しふれたように、三菱が1918年1月に銅の元扱店を神戸支店から大阪支店に移転した措置は、まことに正鵠を得たものであったと評価できよう。

以上で、表31の概観を終え、次にこれと関連させつつ、年を追って三菱の売銅活動をみていくこととしたい。

さて、1917年の売銅については、『三菱社誌』(28)に神戸支店報告が掲載されているので、次にこれを掲げておくこととしたい。¹²⁹⁾

「前年末聯合國軍需銅ノ購買ガ英國軍需局ノ手ニ歸シタルヲ以テ夙ニ之ト接觸ヲ保チ三月以後年内ニ亘リテ八千噸ノ長期契約ヲ爲セリ、尚露國賣銅モ種種研究ノ結果久原、古河、藤田組等ト提携シテ四月以降八月迄千噸ノ賣約ヲ了シタルガ英國方面ヘノ積出ハ船腹不足ノ

128) この時期の売約については、表31と後掲表34とは整合しない。その事情については、後に検討する。

129) 同、1981年、4,150～51頁。

爲鋭意苦心ヲ廻ラシ幸ヒ大體ニ於テ良好ノ成績ヲ収メタルモ尚且年末ニ於テ七百二十五噸ノ積殘トナリ、露國賣銅ハ同政府資金拂底ノ爲結局二百噸丈自然解約ノ姿トナリタリ、内地ニ於テハ増田合名、住友電線、津田電線、瀧川合金工場等製品工場ヲ主トシ其他漢陽兵工廠及吳、舞鶴ノ海軍工廠ヘモ若干ノ賣込ヲ爲セリ、而シテ本年度同店賣捌高一萬七千四十三匁五十七匁（中略）本年度損益計算ハ結局純損失金五萬六千六拾貳圓參拾貳錢トナレリ

上半期ニ於テハ買入銅ニテ金四拾貳萬七千圓餘ノ利益ヲ擧ゲ得タリシモ、九月頃一時ニ急激ノ暴落ニ遇ヒテ其全利益ヲ失ヒシノミナラズ、却テ金參拾萬八千餘圓ノ缺損ヲ來セリ、加之鐵及上海支店ヨリ輸入ノ厘錢賣捌ニ付一時盛ニ取引シタル大阪井澤源次郎商店ガ商業上ノ蹉跌ニ因リテ財産整理ヲ要スル破目ニ立到リ之ニ關聯シテ金參萬五千九百餘圓ノ貸倒金ヲ生ジ、又年末決算期ニ至リ金屬棚卸評價額ニ於テ金貳拾八萬五千餘圓ノ切下ゲヲ行ヒ、加フルニ支拂利息金七萬六千餘圓アリ（中略）未曾有ノ不成績ニ終リタリ（以下略）」

さて、この報告にみられる要点をとりまとめれば、次のようになろう。

まず第1点として、「聯合國軍需銅」計8,000トンという超大型・長期契約に成功したことがあげられる。「三月以後年内ニ亘リ」という表現から考えると、3～12月の10カ月間にわたって引き渡すこととなっていたものであろう。ただし、この8,000トンの売約月次については、神戸支店とロンドン支店の間に大きな齟齬がみられる。前者の売約は、表31に計上されているのであるが、さしあたりここでは、この8,000トンは同表上では、1917年の2～4月の売約高から毎月800トン、および5月の5,600トンとして表示されている分が、当該売約分に相当するものと推定しておきたい。しかしながら、ロンドン支店の売約を示した後掲表34によれば、1月分としてこの8,000トンが一括計上されているのである。何故、神

戸・ロンドン両支店間で、売約の認識時期にこのような食い違いが生じたのかは判然としないが、当時の通信の混乱、あるいは売約諸条件等の確定を待って神戸支店が売約として計上した、というようなことが推測される程度である。とはいえ、とりあえずここでは、売約時期については交渉の¹³⁰⁾当事者であったロンドン支店の報告に従っておくこととしたい。なお、表 31 によれば 5 月の売約平均単価は前後の月に比し異常に低廉となっていることが目を引く。これは、イギリス政府の価格統制を反映しているからではないかと想像されるが、三菱としては長期安定販売のために、価格面で大きく譲歩した形となっている。

第 2 点として、三菱が久原・古河・藤田組等と共に対露売約 1,000 トンに成功したことが特筆される。同上 4 社の提携は、これまでも断片的にふれてきたところであるが、ここで供給される銅は電気銅に限られていたと想定されるので、この提携は 4 社による電気銅独占を基礎とするものであったといえよう。「四月以降八月迄」に供給されるはずであったが、200 トンは「自然解約」となった。なお、この売約は、表 31 の 4 月分の輸出売約 1,829 トンのうちの 1,000 トンに相当し、残額のうち 800 トンが前述したように「聯合國」向けであったと考えられる。

第 3 点は、英国方面積送分のうち「船腹不足ノ爲」725 トンの「積残」となったことである。『合資月報』では、1916、17 年と“船腹”不足が繰り返し強調されており、そこでは日本郵船の協力を得ていたことが記されている。しかし、それでもなお積み残しが生じたところに、当時の異常な船腹不足の実情が浮き彫りにされている。なお、三菱は長崎からウラジオストック向けの日本郵船の便に、三菱炭とともに三菱銅の積載を行ったこ

130) 後に神戸・ロンドン両支店報告の検討から明らかとなるが、ロンドン支店報告では 1 月に 8,000 トンの売約を報じているにもかかわらず、神戸支店は全く気付いていないかのような報告となっている。しかし、ロンドン支店報告を読んでいけば、当事者の報告のほう信頼性が高いことは明瞭となる。

とが報じられており、興味深いものがある。

第4点は、増田・住友・津田・瀧川等の内地向け「製品工場ヲ主」とする販売、すなわち実需の販売の増大が指摘されていることである。1917年2～4月と内地市況がロンドンに並ぶか上回るほどになっており、内地向売約は前年比さらに1,400トン近く増加して、年間で約6,400トンに達した。しかも、従来のように軍需・官需を中心とするものだけではなく、¹³¹⁾電化の進展等にリードされた産業構造の高度化を反映するところの内需の拡大、と評価できよう。なお、瀧川合金は翌1918年1月に三菱の買収するところとなるものとして、とりわけ留意しておく必要がある。

第5点は、意外にも銅ブームの最中に、神戸支店が思惑違いから銅取引に失敗したことである。総損失はほぼ5万6,000円に達し、「未曾有ノ不成績」に終わったことが伝えられている。前掲表31においても知られるように、三菱の売約単価は1917年において、3月以降5月を除けば8月まで高水準を維持していたが、9月以降統落している。神戸支店報告の意味する“買入銅”とは、販売のための単なる仕入銅ではなく、神戸支店が三菱大阪製煉所電気精錬用原料として購入する粗銅(含金銀粗銅)のことと想像される。そして、この取引においては神戸支店がリスクを負担しており、価格上昇期には利益が大きい反面、下落期には巨額の損失が発生することとなったのである。¹³²⁾なお、上海支店が「厘錢」輸入に参与していた

131) 三菱の金属の軍需・官需の主要な販売先としては、東京・大阪両砲兵工廠、呉・舞鶴・佐世保の各海軍工廠、大阪造幣局、等があげられる。これらは、三菱炭の顧客でもあった。ただし、佐世保については、後掲注(153)参照。

132) この点については、前掲注(54)でふれたように、買入銅の購入価格(100斤当り77.91円)が売価(同67.09円)を上回ったことから容易に損失の発生が推察されよう。ところで、武田晴人、前掲書、では社内品に対し「社外品取扱高の利益が大きく」(同書、249頁)として、社外品取扱いの高収益性が強調されているが、当時の金属取引には投機的性格が強いので、思惑違い時の損失にも注意を向ける必要があろう。なお、武田、前掲書、257頁の注

ことが知られるが、その取引先である井澤源次郎商店の倒産は、前掲表 29 に掲げたように、三菱銅の有力販売先であっただけに、神戸支店に与えた打撃も大きいものがあったのであろう。ブームに沸きかえるなかで、三菱には一つの警鐘となり、戦後の反動に対する対応を準備させることとなったと思われる。

最後に第 6 点として、「売捌高」(＝引渡高)についてみておきたい。これは、1917 年には 1 万 7,044 トンと大戦期の最大のピークを記録することとなったが、表 31 に示した同年の売約合計を 1,000 トン以上も超えてお

(32) で、社外品取引の高収益性を例証するために、1919 年上半期における「社品委託」(社内品か…筆者注)取扱高合計 669 万円、この収入手数料 6 万円、としているが、原史料をみる限りでは、前者は取扱高合計ではなく、「金、銀其他 六六九万円」(三菱商事(株)『金属雑貨打合会議事録』1919 年 7 月、53 頁)と表現されており、史料の誤読のように思われる。念のため、当該箇所を示せば、次のようである。

「大阪支店ハ金屬ノ取扱店タリ。前期ヲ通ジ取扱高左ノ如シ。

委託ヲ受ケタルモノ(社内製品)

電 銅	三、〇〇〇噸	二八九萬圓
銑 鐵	七、一一一噸	一九八萬圓
金、銀其他		六六九萬圓

以上ニ對スル手数料	六萬圓
-----------	-----

自己計算ニ係ルモノ	二三五萬九千圓
-----------	---------

電 銅	一、一四〇噸
-----	--------

其他、金、銀、丹礬、錫、銅加工品、鎮、銑鐵、銅板等

以上ニ對スル利益金	二九萬圓」
-----------	-------

(同書、52～53 頁)

ただし、「金、銀其他」で 669 万円というのは、金額的に過大に思われるので、原史料のミスプリも考えられよう。なお、引用文中「前期」としているのは、第 2 期(1918 年 11 月 1 日～19 年 4 月 30 日)のことである。また、社内製品の販売利益率は 0.5%、これに対し「自己計算」では 12.3% となっており、定率の社内製品の販売よりも、社外製品の販売のほうが、リスクが大きい反面、価格上昇期にははるかに有利であったことは確かである。

り、前年からの未済引渡高が大きく残っていたか、あるいは売約高表に計上されなくなった「現物」取引がここに含まれているのかもしれない。なおここで、この売捌高の内訳について、表32を利用して、要点を若干整理しておくこととしたい。

まず、売捌高の48%が「英国」(倫敦支店經由联合国購買委員会渡)によって占められていることが注目される。単価としては、戦時統制もあってか内地向けよりも低廉であるが、一括・超大型売約に最大の魅力があったのであろう。これに対しロシア向けは、先述した第2点の売銅に該当するものと考えられるが、前掲表28に比してさらに大幅に減少した。しかしながら、4社提携のためか、「英国」向けより単価的には2割ほど高くなっていたことに留意しておく必要があろう。ついで中国向けをみると、相変わらずネグリジブルな割合である。ただし、単価が他に比しきわめて低廉となっていることから、表31の11月あるいは12月分の売約に相当するのではないかと考えられる。1916～17年は、むしろわが国が中国か

表32 1917年三菱売銅仕向先一覧表

仕 向 先	数 量	金 額	単 価	摘 要
英 国	8,154 (47.8)	9,059 (46.0)	66.66	倫 敦 支 店 経 由 联合国購買委員会渡
露 国	1,016 (6.0)	1,360 (6.9)	80.31	露国政府渡
中 国	102 (0.6)	103 (0.5)	60.59	漢陽兵工廠渡
輸 出 計	9,272 (54.4)	10,522 (53.4)	68.09	
内 地	7,772 (45.6)	9,171 (46.6)	70.80	
合 計	17,044 (100)	19,693 (100)	69.33	

- (注) 1. 単価は百斤当り。百斤＝0.06トン。
 2. 英国向けは、「联合国購買委員会渡」となっており、イギリスだけでなく、ロシア、フランス等を含んでいたと思われる。
 3. 表28では「联合国軍購買委員会渡」となっていたが、本表でも原典の表記に従って、「联合国」と表記。
 4. 本表の「仕向先」の数量は、実際に引渡した量を意味していると考えられる。本文で述べるように、表31には「現物」取引が計上されていないが、本表には「現物」取引分が含まれているのではないかと考えられる。

(出典)『三菱社誌』(28), 4,139頁, より作成。

ら銅分を吸収していた時期にあっており、価格的にみて、大戦後にならないと中国向輸出は困難であったと思われる。以上の輸出に対し、内地向販売は7,772トン、合計の46%を占めるようになり、表28の1916年の純内地分に比し大幅に増加していたことが特筆される。しかも、単価をみると、内地向けが輸出向けを4%も上向っていた。これは瞠目に値する。当時の高騰している海上運賃や保険料を考慮すれば、その差はもっと大きかったであろう。三菱銅の内地市場への傾斜は、上述のような事情と市場規模の拡大とがあいまって（前掲表4参照）、より急速なものとなったようにみえる。

さて、以上1917年における三菱の売銅状況を概観してきたのであるが、次に神戸・ロンドン両支店の売銅活動について、『合資月報』に掲載された両支店の報告を利用して、若干立ち入って考察を加えておくこととした。

まず、神戸支店の報告からみていくと、1917年1月の状況を、次のように報じている。¹³³⁾

「内地ニ於テハ露國及ビ歐州ヨリ大口引合到來シ大手筋ニアリテハ相當ノ約定ヲ締結セルモノ、如ク觀測セラルルガ（中略）當店（神戸支店…筆者注）ニアリテハ内地ニ於テ百噸ヲ賣約シ現物五十七噸ヲ賣却シタルガ此外委托トシテ倫敦向百噸ヲ積出シタリ。」

この報告においては、神戸支店は「露國及ビ歐洲」からの大口引合が他社により約定されたものと「觀測」しているだけで、自らの能動的活動に

133) 『合資月報』第68号、1917年、神戸支店の部、18頁。以下、(注)138を除いて、(注)134～141については、全て神戸支店報告であり、号数と頁のみ記す。

ついて一切言及していないところに特色があるといえよう。そして、同支店の販売は、内地向けとして、「売約」が100トン、「現物」が57トン計上されている。一方、ロンドン向けには100トン「委託」として積み出したとしている。後述するところのロンドン支店の、8,000トンの超大型・長期売約には全くふれていない。さらになお注意すべきことは、表31の1917年1月には内地向売約として104トンが計上されているが、「現物」57トンが欠落していることである。したがって、「現物」取引は、同表の売約高には計上されていなかったと推測されるが、前掲表21の1911年6月では「現物」も計上されており（前掲表22も参照）、表31は表21とそういう点で質的には連続するものではないといえよう。ただし、現在のところ、このような計上基準の変更がいつ行われたかは判然としない。それはともかくとして、表31では、「現物」取引が売約高から除かれていることに注意を払う必要がある。次に、翌2月の報告に移ろう。

「内地ニ於テハ露國及ビ歐洲ヨリ引合相當到來シ内地ニ於テモ東京砲兵工廠ヲ始メ諸官署ニテ大口入札發表セラル、アリ市況爲ニ強含ミヲ呈セリ。當店ニアリテハ倫敦支店ヲ通ジ三月中八百噸ヲ賣約シタル外内地ニ於テ八百噸賣約シ尚現物五十噸ヲ賣却シタリ。」

さて、神戸支店報告の内容は、この頃からさらに具体性が乏しくなるのであるが、ここでは引き続き「露國及ビ歐洲ヨリ引合」があり、加えて官軍需が重なって銅市場は活況を呈していると報じられている。そして、「倫敦支店ヲ通ジ三月中八百噸ヲ賣約」したと伝えている。これは、表31の2月の輸出売約の1,010トンのうちに含まれており、前記「聯合國軍需銅」8,000トンのうちの3月引渡し分にあたると想像される。なお、ここ

134) 同、第69号、18頁。

でさらに注意すべきことは、神戸支店報告が2月の輸出売約を800トンとしているにもかかわらず、表31では1,010トンが記録されており、両者の数値が一致していないことである。しかしながら、一致しないのは輸向向けだけではなさそうである。内地向けは、2月分として「八百噸」とされているにもかかわらず、表31では610トンと記録されているからである。激しい大戦ブームと戦時の混乱のなかで、『月報』も『年報』も、なかなか正確には情報を掌握できていなかったようにみえる。ただし、『年報』は当該年以降に編纂されているのであろうから、統計数値としては本来的には『月報』より信頼性が高いのではないかと考えられる。つづいて、3月の報告を次に掲げておこう。¹³⁵⁾

「内地ニ於テハ露國竝ニ倫敦方面ヨリ新註文到來ニ加ヘ大阪砲兵工廠
其他諸官署ノ入札相次イデ發表セラレ著シク品不足ヲ感シタルニ厘
錢入荷逼迫ニ伴ヒ氣配彌ガ上ニ昇騰シ倫敦相場ト關係ナク市價昂騰
セリ。當店ニ在リテハ倫敦支店ヲ通ジ九百噸弱ヲ賣約シタル外内地
ニ於テ六百噸餘ヲ賣約シ尚現物三十五噸ヲ賣卸セリ。」
(ママ)

ここからは、依然としてロシアやロンドンからの発注が続き、さらに官軍需も加わり、一方で三菱の上海支店も取り扱っていた「厘錢入荷逼迫」もあって、内地相場がロンドンを上回っていたことが報じられている。大戦期におけるこのような「特種相場」は、前回においてはおよそ1915年4月～翌16年4月頃まで続いたとされるが、大戦も半ばを過ぎるとイギリスの戦時統制が強化されてきており、今回の「特種相場」は『合資月報』によれば、1917年の3～4月前後の短期にとどまった模様である。それはともかくとして、三菱は内地相場の沸騰を背景として、内地向売

135) 同、第70号、18～19頁。

約・現物売却ともに2月に続いて3月も高水準に維持したことが特筆される。なお、この時期にあつては價格的に相対的に不利な軍需・官需に対して、三菱は慎重に受注を回避していたように思われる。そして、輸出についてはロンドン支店を通じて「九百噸弱ヲ賣約」したとしている。もちろん、このなかに「聯合國」向けの800トンが含まれていると解釈したいのであるが、3月も『月報』の報じる数値と表31の記録である813トンとは一致しない。¹³⁶⁾では次に、4月の報告をみることにしよう。

「内地ニ於テハ大阪砲兵工廠其他諸官署ノ大口入札アリ加フルニ思惑買手サヘ現レタレバ氣配ハ倫敦相場ト關係ナク依然好況ヲ示セリ。
當店ニ在リテハ倫敦支店ヲ通ジ八百噸竝ニ露國ニ對シ千噸内地ニ於テ百噸餘ヲ賣約シタルガ此ノ外現物八十噸餘ヲ賣却セリ。」

神戸支店の報告によれば、2～4月と大口軍需が続いてきており、さらにまた「思惑買手」も現われ、依然内地相場がロンドンを超えていたのである。そして、「倫敦支店ヲ通ジ八百噸」が「聯合國」向けの8,000トン分の一部であり、「露國ニ對シ千噸」が、前記久原・古河・藤田等との提携による売約分であることは明らかであろう。一方内地向けでは、「売約」が約100トンに対して「現物」が約80トンと、現物が著増している。銅価の暴騰・投機と、銅需給の逼迫の結果と考えてよいであろう。表31によれば、三菱の売約平均単価は3月、4月と最高水準を示しているが、「聯合國」向けが相対的に低水準であったとするならば、これは内地相場によって押し上げられていたことになろう。さて、次に最大の問題となるべき5月の報告を掲げることにしたい。¹³⁷⁾

136) 同、第71号、18頁。

137) 同、第72号、18～19頁。

「内地ニ於テハ海外ノ引合相當到來セルモ安値申込ノ爲メ結約ヲ見ルニ到ラズ諸官署入札亦一段落ヲ告ゲタル爲メ需要減退シ市價下向ノ傾向ヲ呈セリ。當店ニアリテハ倫敦支店ヲ經テ全國政府へ賣約ノ年内毎月八百噸ノ外内地ニ於テ三百三十噸ヲ賣約シ現物三十餘噸ヲ賣却シタルガ約定口ニ對シ倫敦へ三百二十五噸浦鹽へ六百噸ノ積出ヲ了セリ。」

ここでは、一般論として海外からの発注は引き続き好調であったが、内地相場からみて「安値」のために「結約」に至らなかったと報じられている。しかし、神戸支店はロンドン支店を通じてイギリス政府と「年内毎月八百噸」の売約を得たことがここではじめて伝えられている。これは、表 31 の 1917 年 5 月の 5,690 トンのうちの 5,600 トン（6～12 月分）にあたりと推定される。以上から、前記 8,000 トンは、表 31 のうへでは、2～4 月毎月売約 800 トンと、5 月の 5,600 トンの売約から成立していることが明らかとなったといえよう。内地向けは 330 トンを売約し、また現物も 30 トンを売却し、依然内地市場は好調であった。なお、表 31 と対照すると、内地向けについての売約高は再びほぼ整合するようになっている。

さて、表 31 によれば、輸出売約はこれから以後 6～10 月と全く途絶し、この間 7 月には、インドおよび中国政府との交渉が試みられており、さらに 8 月には、後述するようにロンドン支店はイギリス政府との次期大口契約の交渉を開始したのであるが、年内には成約には至らなかった。そして、11・12 月と各 102 トンずつという不振に陥ってしまうのである。¹³⁸⁾これに

138) このような輸出売約の行詰まりは、一つは内地相場の高騰、もう一つは船腹不足にあった。また、海上運賃・保険料の騰貴も輸出を不利にしていたことはいうまでもない。1917 年 6 月のロンドン支店報告は、次のように伝えている。

「△富士川銅 本月中旬頃『マルセユ』向ケ五〇噸ノ照會ニ接シタルヲ以

対し、依然内地向けは高水準で推移している。次に、8月の神戸支店の報¹³⁹⁾ずるところを掲げておこう。

「内地ニ在リテハ運賃保険料ノ暴騰ニ依リ海外輸送益不利ニ陥リタルカ爲メ思惑筋ノ見切賣ヲナス者弗々現ハレ上旬大阪砲兵工廠ノ六百五十噸入札ノ如キ時價ニ比シ三圓安ノ落札ヲ見タル等市況ヲ悪化スル事夥シク其他賣物潤澤ニ氣配次第ニ軟弱トナレリ。當店ニ在リテハ内地ニ於テ約三百四十噸ヲ賣約シ現物六十噸餘ヲ賣却シタルガ尚約定口ニ對シ倫敦ヘ九百七十五噸ノ積出ヲナセリ。」

この時期、海外輸出は激しい船腹不足がボトル・ネックとなって、日本郵船の協力を得る立場にあった三菱でさえも積残しが生じるほどであったが、そのうえ「運賃保険料ノ暴騰ニ依リ海外輸送益不利」と報じられるようになった。当時、CIF 契約が普通であったから（後掲表 34 参照）、内地販売が好調であれば、三菱にとって海外市場の魅力はますます薄れつつあったとも解することができる記事である。とはいえ、海外輸出のパイプ

テ直ニ神戸支店ニ引合ヒタルモ同地ノ相場非常ニ高價ナル上船腹獲得ノ見込極メテ少ナキ爲メ『オッフアー』シ難キ旨返電ニ接シタリ、然ルニ其ノ後佛國及ビ伊國向ケ金屬ニツキ照會ヲ受ケタルコト屢々ナリシヲ以テ何種ニ限ラズ『マルセーユ』向ケ『オッフアー』出來得ル時ニハ電報アリ度旨打電セリ。』（『合資月報』第 75 号、1917 年、倫敦支店の部、2 頁）

ここでは、電銅より低価格の“富士川銅”の引合があったが、前述の事情でオファーを見送っている。しかし、7 月には「營業部ハ印度支那政府ニ對シ明年度積出六千噸ノ売捌方交渉中」（『合資月報』第 76 号、倫敦支店の部、1 頁）と報じられており、ヨーロッパ向け輸出売約の手詰まりをインド・中国向けによって打開しようと努力していた。売約の成否は不明であるが、表 31 の 11・12 月分の輸出売約のいずれかが、これに該当する可能性はあろう。

139) 同、第 75 号、18～19 頁。

が細くなると、大阪砲兵工廠の大口入札さえ必ずしも暴騰していた銅価の下支えとはならなかったことに看取されるように、8～11月まで三菱の売約単価は下落が続くのである。翌9月は、前掲『三菱社誌』によれば、神戸支店が「一時ニ急激ノ暴落ニ遇ヒテ其全利益ヲ失」った時期とされるのであるが、同支店の9月の報告は、次のとおりである。¹⁴⁰⁾

「内地ニ於テハ海外ノ注文杜絶ニ加ヘ思惑筋ノ投賣アリ一般ニ投機心萎縮シタル爲メ市況鈍状ヲ呈シ諸官署ニテ弗々大口買入ヲ行ヒタルモ漸次市價下押セリ。當店ニアリテハ八十噸ノ賣約四十五噸ノ現物賣捌ノ外倫敦約定口ニ對シ三百七十五噸ノ積出ヲ了セリ。」

この報告をみる限り、海外の注文が杜絶し、加えて投売があったため「市況鈍状」とされる程度で、神戸支店は巨額の損失の発生については一切言及していない。10月も売価が続落するなかで輸出売約は成立せず、「内地ニ於テ約二百三十噸ノ賣約ヲ了シ、現物七十噸餘ヲ賣却」したにとどまったのである。¹⁴¹⁾なお、ここで注意しなければならないことは、表31には掲載されていない「現物」販売がコンスタントに続いていたことである。これを考慮に入れば、実際の内地向販売は表31の数値を年間で数百トン程度上回ることとなろう。ところで、『合資月報』は、10月で途切れてしまっており、『月報』を利用してこれ以降の検討を行うことはできない。そこで、ここでは次に急拡大を遂げてきた三菱の内地販売について、若干の分析を加えておくこととしたい。

表33は、三菱大阪製煉所電気銅積送先別推移を示したものである。

同表においては、6、7月だけでなく、大型内地売約が成立した11、

140) 同、第76号、19頁。

141) 同、第77号、18頁。

表 33 1917 年三菱大阪製煉所電気銅積送先別推移

(単位: t)

積 送 先	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	計
神 戸 支 店	700	790	1,022	1,079	554			972	1,547	1,048	7,712
倫 敦 支 店				203	203						203
露 国 政 府				203	281			203			687
小 計	700	790	1,022	1,282	1,038	(不詳)	(不詳)	1,175	1,547	1,048	8,602
住友製銅販売店	102	51	152		102			203		51	661
呉 海 軍 工 廠											0
舞鶴海軍工廠		2							13		15
東京砲兵工廠											0
井 澤 源 次 郎											0
増 田 合 名			0.02	51	330			102	102	102	687
久 原 鋳 業											0
造 幣 局											0
西 野 守 蔵	25										25
山 中 商 店					102			6	37	31	176
三井物産会社	51		102								153
龍川金属合金	20	112	11	76	15						234
清 岡 有 一		51									51
津田合名会社			61	30	30			30	30	30	211
熊谷回漕店			0.01								0.01
矢 吹 商 店			0.01								0.01
日本鐵産物商會					25						25
東亜通商(株)					0.02						0.02
長崎造船所								61	25	30	116
田中助左衛門								41			41
伊東平三郎									10		10
河野豊次郎										0.8	0.8
小 計	198	216	326	157	604			443	217	245	2,406
合 計	898	1,006	1,348	1,439	1,642	(不詳)	(不詳)	1,618	1,764	1,293	11,008

(注) 1. 神戸支店積送分は、大部分は輸出向けと考えられる。

2. 三菱では、『立業貿易録』によれば、25 トンを単位として販売されたと伝えられているが、前掲表 29、および本表からは必ずしもそうではなかったことが知られる。

3. 本表には、「現物」取引による積送分も含まれるのではないと思われる。

4. 三井物産は大阪支店との取引。

〔出典〕『合資月報』第 68～77 号(第 73・74 号欠)、より作成。

12 月のデータが欠落しているとはいえ、一応年間の 8 カ月分の積送分をカバーしているので、三菱の日常的取引の概観を示すものとみてよいであろう。まず、神戸支店、倫敦支店、および露国政府の 3 件は輸出分を示していると考えられるが、「倫敦支店」、および「露国政府」という表示は、神戸支店を経由せずに直接に積み出されたことを意味するものであろうか。この時期は、激しい船腹不足のために、出航する船があれば、大阪であれ長崎であれ、積荷はそこに回送されていたといわれるからである。そして、

以上の3件を除けば、ほぼ内地向けということになろう。そこでは、住友・増田が依然として重要顧客であり、とりわけ住友の月平均積送量は前年比2.3倍と著増している。そして、津田・瀧川が新規の大口顧客として登場してくる。以上の各社は、伸銅業・電線業を中心とするものであり、三菱にとって最も重視すべき販路であったといえよう。そして、これら実需筋への販売は、一回限りではなく、比較的安定した継続的供給先となっていたことが知られる。また、長崎造船所は、当時の造船ブームを想起すると、8～10月のみの積送では不自然に少なく思われるので、あるいは他からの供給ルートも存在したのかもしれない。軍工廠についてみると、舞鶴向けの15トンしかみられず、前年に比して減少さえしており、相対的に低価格といわれる官軍需に対しては、やはりこの時期むしろ受注を回避していたといつてよいであろう。¹⁴²⁾それはともかくとして、三菱は内地では直接に消費企業に販売している割合が高かったように思われる。さらに

142) この点について、1918年7月に行われた三菱商事会社の金属雑貨打合会議において、同出張所側は、次のように報告している。

「出張所ハ唯海軍工廠ヲ華客トスルノミ、雑貨課ノ設ケラレシ以前ニ於テモ同工廠納メノ機械類ノ七割ハ三菱ニ於テ引受ケ居タルモノニシテ昨年(1917年…筆者注)モ全價格百五六十萬圓ニ上リタリ、金属ニアリテ昨年ハ入札價格常ニ高値ナリシ爲獲得スルヲ得ズ、極メテ不成績ナリシモ今年ハ盛ニ活躍シ殆ンド九割以上三菱ノ手ニ歸シタル程ナリ」(三菱商事(株)『金属雑貨打合會議々事録』1918年7月、27頁)

要するに、1917年は入札価格が高くて受注できなかったとしているのである。三菱は呉海軍工廠の年間銅需要高を1,200～1,800トンと見積ったうえで、1918年1～6月について銅は「高値入札ノ為メ不首尾ナリキ」(同、27頁)と述べており、依然落札することができなかった。一方、錫についての三菱の約定高は同期間において24万7,000円(全需要高27万円に対し92%の獲得率)に達していた。したがって、「今年ハ盛ニ活躍シ」と述べているのは、銅ではなくて錫の販売についてあてはまるものといえよう。

同表には、三井物産をはじめとして、金属商と思われる名前が数多く登場している。これが、同年における取引先の多様化の理由ともなっているのであるが、そのうちの多くが同表上では1回限りの積送となっていることに注意しておく必要があろう。したがって、このなかには、「思惑買手」も多く含まれているであろう。しかしながら、一方で当時の銅価暴騰に対し、三菱が相対的に小口の「現物」販売を行っていたことが、このような多様化を招いていた面もあることは否定できない。

以上、神戸支店の売銅活動をみてきたのであるが、次に1917年において神戸を上回る実績を残したロンドン支店に移ることとしたい。さて、同年1月のロンドン支店報告は、次のように伝えている。¹⁴³⁾

「先月來交渉中ナリシ Ministry of Munitions トノ電氣銅先物契約モ本月（一月…筆者注）三日ニ至リ遂ニ其ノ取極メヲ見タリ、即三月一十二月ノ積出毎月八〇〇噸合計八〇〇〇噸 Cif 倫敦一四二磅又ハ Cif 浦鹽一四〇磅受渡ハ先方都合ニヨリ倫敦又ハ浦鹽渡トセリ、同省ハ三月一四月積出ノ分ニ對シ倫敦渡ヲ希望シ營業部神戸支店ニテハ船腹獲得ノ困難ニヨリ浦鹽渡ニ變更シタキ旨申越シ種々同省ト交渉スル所アリシモ當國ニ於ケル需要急ナル爲メ目下ノ處渡地變更ハ其ノ筋ノ許可ヲ得ルニ至ラズ。Ministry of Munitions ニテハ尚多量ノ先物ニ對シ當方單獨カ又ハ他トノ聯合ニテモ契約セン事ヲ欲シタルモ結局現今之レ以上ノ引受出來難ケレバトテ謝絶シタリ。」

ここでは、前記イギリス政府向け8,000トンの売約について、1月3日に成立したことが明記されており、また神戸支店側は3～4月積出分につ

143) 同、第69号、1917年、倫敦支店の部、2頁。以下（注）143～148のロンドン支店報告については、号数と頁のみ記す。

いてロンドンではなくウラジオストック渡しを希望していると報じられているのである。したがって、この売約について、すでにふれてきた神戸支店報告が、何故前述のように曖昧なものとなったのか、不思議にさえ感じられる。それはともかくとして、この契約は「先月來交渉中ナリシ」と記されているところから明らかなように、実は前年12月以来の懸案の交渉であった。そして、さらにいえば前年9月の報告にあった「尚明年度ニツキテモ契約方努力」してきたものであったろう。ところで、この売約の最大の特徴は、前述したように超大型・超長期・超低価格というところにあったが、超大型・超長期契約は三菱側が望んだものであり、超低価格はそのための三菱側の譲歩であったと考えられる。なお、前年12月のロンドン支店報告は、この交渉について、次のように述べている。¹⁴⁴⁾

「當支店ニテハ六箇月又ハ一箇年ニ亘ル長期契約ヲ締結セントシ政府ト長ラクノ間交渉ヲ重ネ此ノ事ニ關シ本社トモ種々打合セスル所アリ、然モ本問題ハ未ダ解決セラル、ニ至ラザリキ。」

ここには、6カ月または1年という従来三菱にはみられなかった超長期供給契約をめざしていたことが記されているが、わざわざ「政府ト長ラクノ間交渉ヲ重ネ」と強調しているところに、ロンドン支店の強い意思とその交渉が難渋している様子を看取できよう。そして、結局は三菱側の大幅な価格の譲歩によって契約に至ったものであろうが、では何故ロンドン支店がこのような長期契約を熱望したのであろうか。史料的に明らかにできる訳ではないが、重要な点として以下のことがあげられよう。まず第1点として、イギリス政府の戦時統制の強化の進行に伴い、将来の予測が困難な事態を迎えており、可能な限り長期・安定供給契約を締結しておくこと

144) 同、第68号、1頁。

が安全確保につながったことである。¹⁴⁵⁾ 第 2 点は、ロンドン市場には生産能力を激増させた、棚はずれに巨額のアメリカ銅が流入しており、その一件

145) 三菱がこの長期契約交渉を進めていたのと同じ月にあたる 1916 年 12 月には、「軍需省ノ特別許可ナキ銅取引ヲ全然禁止」としている。ロンドン支店は、これを次のように伝えている。

「本月ニ入りテヨリ市場ハ愈強調ヲ示シ八日ニ至リ電氣銅相場一七一磅乃至一六八磅ニ達シ之レ亦新『レコード』ヲ作りタリ、カク引續キシ相場ノ昂騰モ九日ニ至リ斷定的ノ障害ニ逢着シ之レヨリ回復スル事態ハザリキ、即チ同日政府ハ命令ヲ發シテ軍需省ノ特別許可ナキ銅取引ヲ全然禁止シタル事之レナリ又政府ハ同時ニ戦争遂行上必要ナル物品以外ノ製造ニ對スル銅使用ヲ嚴禁スルニ至リ尚銅販賣者ハ軍需省ニ對シ貯銅高、其ノ支配下ニアル銅量竝ニ本月十六日現在ノ契約ヲ報告セザル可ラザル事トナレリ」(同、第 68 号、1 頁)

そして、当該契約の締結月にはさらに統制が進んでいた。ロンドン支店は、1917 年 1 月には次のように報告している。

「本月一日 Ministry of Munitions ハ眞鍮其他ノ銅合金製造ノ爲メニスル銅鑄造竝ニ此レ等金屬ノ戦用品タル A 及ビ B 『クラス』外ノ使途ヲ禁止シ同時ニ當國ニ存セル凡テノ原銅 (Nu wrought Copper) (Unwrought か…筆者注) ノ占有ヲ宣シ且成文ノ契約ニ基ク實際ノ受渡ニ向ケラル、モノ、外當國へ輸送中ノ原銅ヲモ其ノ手ニ収ムルニ至レリ、右制令竝ニ昨年十二月九日發布ノ Ministry of Munitions ノ特別許可ナキ銅賣買禁止令ノ結果トシテ市場ハ全ク政府支配ノ下ニ立チ自由市場ハ全然其ノ存在ヲ失フニ至レリ、之レヲ以テ凡テノ銅ハ先ツ政府ヘ對シ『オツフワー』セザル可ラザル事トナリ政府ハ自ラ其ノ買入價格ヲ定メ居レリ。當店ニテ Ministry of Munitions ニツキ聞ク所ニヨレバ政府ノ意思ハ決シテ市場ヲ切り崩シ無稽ノ相場ヲ現出セントスルニハアラズ。」(同、第 69 号、1 頁)

やがて、同年 10 月には次のように伝えられるまでとなっている。

「惟フニ銅取引ハ需要國タル英國ト、主要ナル供給國タル米國トニ於テ全然政府ノ管理ニ歸シタルヲ以テ、取引關係ハ簡單トナリ思惑ヲ挿ム餘地ナキニ至リタルヲ以テ、英米兩市場共相場ハ單ニ名目ニ止リタリ」(同、第 77 号、営業の部、神戸支店、18 頁)

これは、神戸支店の報告であるが、戦時統制の進展は前掲表 8 にも示したように、統制価格を出現させ、「相場ハ單ニ名目」とまで報じられている。

当りの契約が巨大かつ長期供給となっていたため、これと対抗する必要があったことである。さらに後3点として、前述したように三菱はロシア市場から撤退しつつあり、当時その代替市場としてはロンドン以外に求めにくかったことである。もし、三菱がロシア向輸出分をただちに内地市場に振り向けたとすれば、内地市場の崩落は不可避であったと思われる。また、アジア市場は、当該期の騰貴した銅相場では、輸出は余り期待できなかったであろう。

さて、新年早々ロンドン支店は超大型売約を獲得し、さらに3月にもロンドン向け200トンの売約に成功したのである。そして、このようなイギリス軍需省との売約が一段落すると、3月には再びロンドン支店を通じてウラジオストック積送分¹⁴⁶⁾について打診している。同地積送が、三菱にとって好都合であったからであろう。翌4月には前述したように、神戸支店がロシア政府との売約に成功したのである。つづいて5月にも、三菱合資営業部はロシア政府にオファーを申し入れているが、これが失敗するとロンドン支店に対して対ロシア交渉を命じたのである。しかし、これはうまく進まず、おそらくロシアとの最後の交渉となったと思われる。¹⁴⁷⁾

146) この点についてロンドン支店報告は、「(3月…筆者注) 五日軍需省へ二〇〇噸 cif 浦鹽斯德一五二磅替ニテ『オッファー』セシモ全省ニテハ目下買入レ居ラザル由ニテ謝絶シ來レリ」(同、第72号、1頁)と記している。

147) このオファーについてロンドン支店報告は、次のように詳細に記している。

「本月(5月…筆者注) 初旬本社営業部ヨリ露政府ニ對スル『オッファー』ハ先方ニテ在倫敦ノ國際委員ヲ經テ購入ノ意アル爲メ失敗ニ歸シタレバ同委員ニ接近スベキ様電報アリシヲ以テ當店ニテハ直ニ同委員及ビ軍需省ニ對シ交渉シタルモ兩者トモ此ノ件ニツキ何等ノ通知ヲモ受ケザル由ニテ要領ヲ得且ツ露國ノ爲替上不利ナル點ヨリ察スレバ倫敦ヲ經テ購入ノコトハ目下ノ所行ハルベクモ思ハレズトノ意見ナリシヲ以テ此ノ旨本社ニ返電シ且ツ在露都服部一郎氏ニ對シ更ニ事實取調方打電セリ而シテ之レト行違ヒニ同氏ヨリ露政府ニテハ倫敦ヲ通シ八月以後十二月迄浦鹽渡ノモノ相當數量噸當リ一

かくて、7月には前述したように三菱合資本社はインド・中国両政府との交渉を進める一方で、翌8月にはロンドン支店に対し、イギリス政府との「次期大口契約交渉」にはいるよう要請したのである。ロンドン支店報告は、この点について次のように記している。¹⁴⁸⁾

「△次期大口契約交渉（八月…筆者注）十日本社金属課ヨリ來電十一月以降明年十二月マデ毎月五百噸宛賣約シ得ベキニ付佛伊兩國ニ引合ハレタシト申越アリ、其後同課トノ間ニ電報數回往復ノ末第一着トシテ英國政府ニ交渉シ日本渡ニテ差支ナキ意嚮ヲ確カメ二十七日本社ヨリ明年中毎月五百噸宛渡銅ニ對スル firm offer ヲ得テ政府ニ致シ専ラ其返答ヲ待チツ、アリ。」

これによれば、本社金属課は当初フランス・イタリア両国に対する売約を望んだが、結局イギリス政府との交渉にはいったのである。本社がフランス・イタリアを選んだのは、イギリスとの長期売約が年末まで残っていたからであろう。また、最終的にイギリスとの交渉に変更したのは、現地事情に詳しいロンドン支店側の情報によるものでであろう。しかしながら、この交渉は年内に成立しなかったのである。

二〇磅位ニテ購入ノ意アリトノ電報ニ接シタリ、然レドモ本月中當地ニテハ之レニ關シ何等ノ發展ヲモ耳ニセザリキ。」（同、第74号、1～2頁）

ここでは、本社（＝三菱合資会社）営業部のオファーと述べており、事実であれば、1916年9月に設けられた本社営業部金属課が直接にロシア政府と交渉していたこととなり、興味深いものがある。この時期の金属課長は渋谷米太郎であったからである。外国政府との交渉は、中国の場合にも本社があたっていた事例がある。なお、引用文中の服部一郎は、1916年3月9日営業部から社命でロシア留学を行っていた人物である（『三菱社誌』（25）、2,923～24頁）。

148) 同、第77号、1頁。

表 34 三菱ロンドン支店電気銅売約高推移 (1917～19 年)

年 月	数 量	平 均 価 格	引 渡 場 所	備 考
1917 年 1 月	8,000	3～6 月 { cif 142.0.0 cif 140.0.0	ロンドン ウラジオストック	・1 月売約分は 3～12 月, 毎月 800t 渡
3 月	200	7～12 月 { cif 122.0.0 cif 120.0.0 cif 149.0.0	ロンドン ウラジオストック ロンドン	
1918 年 1 月	750	118.0.0		
1919 年 10 月	300	cif 119.0.0	神 戸	
12 月	500	cif 同	同	
計	9,750			

(注) 単位は、数量：t, 平均価格：磅, 志, 片。

(出典)『合資年報』1917～19 年度, より作成。同『年報』掲載分のみ揭示。

表 34 は、1917～19 年にかけてのロンドン支店の販売実績を示したものである。

同表によれば、1917 年の販売は 1 月の 1 件のみでほとんどが占められており、同年 4 月以降は年末まで空白となっている。1918 年も 1 月に 1 件のみで、翌 19 年も 2 件が記録されているにすぎない。以上のようにみえてくると、三菱が海外のターゲット・マーケットをロシアからロンドンに転換して、一定の売銅実績を示しえた期間は 1916 年 1 月～17 年 3 月までのことといえようか。そしてまた、このため、ロンドン支店としても銅以外の商品取扱に活路を開かねばならなくなっていたといえよう。日本銅は、ヨーロッパの銅市場からも閉め出されていったことが、同表からは看取されるであろう。

さて次に、1918 年の検討に移ることとしたい。同年は、11 月に第 1 次大戦が終るが、銅市況は戦後の事態をも織り込みつつ、きわめて不安定な動きをみせていた。したがって、三菱においてもこのような状況を強く意識しつつ、生産・販売活動に取り組まざるをえなくなっていたと考えられよう。

ところで、1918 年は三菱の売銅態勢にとって留意しておくべき重大な変化が次々と生じた年にあたっていた。ここで、その要点を整理しておけ

ば、まず第1点は、すでにふれてきたところであるが、同年1月の年初から銅その他金属の元扱店が神戸支店から大阪支店に移管されたことである。この意義は、三菱の売銅活動を考察するうえで、きわめて重要なものがある。

第2点は、同年1月26日瀧川金属合金工場をを買収し、翌2月1日より大阪製煉所伏見分工場として経営を開始したことである。買収価格は35万円といわれるが、もともと同工場は、1916年に伸銅業のブームに乗じて設立されたものであったので、17年9月以降の銅価の急落に遭遇して経営者側に動揺が生じていたものと思われる。一方、三菱側には大戦ブームを通じて、銅鉱業と電線業・伸銅業を兼営する古河や住友の急膨張が大きな脅威となっていたことは容易に推察されよう。しかも、三菱の銅輸出は17年代半ば以降完全に行き詰まり状態にあった。そういう文脈においてこの買収の意義を捉えると、産業構造の高度化に対応する川下への多角化ということに加えて、古河や住友との対抗上においても重要であったといえよう。さらに、伸銅製品市場の拡大期に新規参入することは、よりリスクの少ない好機として考えられていたであろう。

第3点は、18年4月に三菱合資会社によって三菱鉱業株式会社（資本金5,000万円）と三菱商事株式会社（資本金1,500万円）とが設立され、5月より営業を開始したことである。このため、販売に関する統計は、原則としてこれ以降は三菱商事に属していることに留意しておく必要がある。¹⁴⁹⁾なお、三菱合資はすでに1916年4月に大阪製煉所が買い入れていた電気精錬用の社外産粗銅（含金銀粗銅）の取り扱いを神戸支店に移管し、売買損益勘定が鉱山部と営業部に分散するのを避け、営業部にほぼ統一する措置をとっていた。これは、両社の設立に至る一つの契機として留意しておく必

149) ロンドン支店は、しばらく三菱合資の支店として存続したが、1921年1月三菱合資から三菱商事に譲渡されている。

¹⁵⁰⁾
 要がある。

以上の変化を念頭において、1918年における売銅状況を前掲表31からやや立ち入って整理しておくこととしたい。

まず、輸出向売約についていえば、売約高合計は前年比6,000トン以上激減して、3,000トン台にとどまったことである。これは、1912年の内地向電気銅売約高の水準にすぎない。しかも、17年6月から18年にかけては、18年の2月・5月・9月を除けば、輸出は途絶状態といっても過言ではなかった。ここに、三菱銅の海外市場依存体制は、決定的に崩壊したと評価できよう。なお、18年2月の売約は、前掲表34における1月のロンドン支店の売約に該当するのではないと思われる。そうすると、表31の5月の輸出は2,000トン規模の超大型売約ではあるが、表34に該当する売約は見出せないこととなり、ロンドン支店以外で売約したことなろう。¹⁵¹⁾ その場合には、あるいはアジア向けであった可能性がある。

150) この間の事情について詳しくは、畠山秀樹「1910年代三菱の非鉄金属販売制度」(作道洋太郎編『近代大阪の企業者活動』所収、思文閣出版、1997年3月刊予定)参照。私は、神戸支店が大阪製煉所用粗銅購入を1916年4月より取り扱いを始めたことにより、営業部に販売と損益勘定が一本化された事実を、三菱商事(株)と三菱鉱業(株)設立への、一階梯として重視すべきものと考えている。

151) 表31の1918年5月の輸出向売約は、推測を重ねれば、次のようにいえよう。表34のロンドン支店の売約高表に誤りがないとすれば、後掲表35にみるように、神戸・漢口・香港支店計1,814トンのうちのいずれかが、これに該当することとなる。しかし、それでもって全量の説明は無理であり、大阪支店も輸出売約を結んだものと理解する他はなさそうである。そして、その場合は、インドまたは中国向けではなかったかと推測される。というのは、注(138)でふれたように、1917年7月のロンドン支店報告が「印度支那政府ニ対シ明年度積出六千噸ノ売捌方交渉中」と報じていたからである。その後、この交渉が成立したかどうか不明であるが、三菱としては、ロシアか

さて、一方内地向売約は、前年より約1,800トン増加して8,000トンをはじめて突破したことが特筆される。しかも、内外比率が逆転しただけではなく、大戦前の輸出水準に達していたことが重要である。さらに、500トンを超える大型売約月が同年のうち7カ月と過半を占めており、内地市場においてもまとまった大型取引が増加していたことを示唆している。

なお、10月に銅価のピークがきているのは戦後の復興需要に対する期待からであり、それが12月に大幅な下落となったのは、戦後のパニックから生じたものである。

ところで次に、三菱の売銅活動を表35に掲げた支店別売約高表を利用して、若干の検討を試みることにしたい。

まず、国内支店からとりあげることにしたい。ここでは、大阪支店が全売約高の約77%と圧倒的な割合を占めている。ただし、これは同表に注

表35 1918年三菱傘下各支店別電気銅売約高一覧表

(単位: t)

東京支店	名古屋支店	大阪支店	神戸支店	長崎支店	国内小計	漢口支店	香港支店	ロンドン支店	海外小計	合計
25 (0.2)	17 (0.1)	8,775 (76.7)	1,475 (12.9)	66 (0.6)	10,358 (90.5)	321 (2.8)	18 (0.2)	750 (6.6)	1,089 (9.5)	11,447 (100)

(注) 1. 前掲表31と、内・外別数量が一致しないのは、神戸・大阪両支店売約高中に輸出売約が含まれているためと思われる。

2. 大阪支店は、合計から他支店売約高を控除して試算。1918年1月より銅の元扱店は神戸支店から大阪支店に移された。

〔出典〕『合資年報』1918年度、商事の部、31～32頁、より作成。

らロンドンに市場を転換し、1917年は3～12月毎月渡し800トンの約定に成功していたのであるから、1918年渡りでインド・中国両政府との売約交渉を開始したものと理解できよう。そして、この部分の売約は大阪支店のものとして計上される可能性があるのである。さらに、この頃には、アメリカ銅の優勢は決定的となっており、大戦後にはロンドン市場からの撤退も予想されていたから、三菱が再びアジア市場の開拓に力を注ぎ始めたと考えても無理はないであろう。前掲のロンドン支店報告は、それを示唆しているように思われる。

記したように、あくまでも試算値である。しかも、大阪支店や神戸支店における売約は、必ずしも当該地域における消費とは結びつくものではないことに注意を要する。なぜなら、両支店の売約には輸出分や需要家からの直接引合い分が含まれていたと推測されるからである。発足したばかりの三菱商事は、1918年7月19～21日にかけて本店において「金属雑貨取扱事務打合会」を開催したのであるが、そこにおいて大阪支店の鈴木清重¹⁵²⁾は、次のように述べている。

「年初ヨリ六月ニ至ル半ケ年間倫敦相場ハ釘付トナリ何等ノ變動ナク從テ取扱高モ多カラズ、利益モ比較的少ナカリキ、七月四日米國公定價格ノ昇騰シタルアリ、倫敦相場モ一二三磅ヨリ一躍一三五磅トナリ、内地ニアリテモ最近十圓以上ノ高價ヲ現出シテ前途強調ト觀察セラル、佛伊方面ニ對シテモ機會捕捉ヲ怠ラザレドモ船腹獲得ノ困難アリ、買氣薄ノ事情モアリ、出張員ノ活動モ其功ヲ奏セザルハ残念ナリ。」

これによれば、ロンドン市場は余り活発ではなく、利益も期待したほどではなかったとされ、また仏伊に対する販売が試みられたことがわかる。しかしながら、大阪支店の販路については何も言及されていないので、前掲表 33 に掲げられた主要取引先が想定される程度である。そして、大阪支店につぐのは神戸支店で、全売約高の約 13% を占めている。販路は不明であるが、従来からの外商が中心ではないかと思われる。第 3 位は長崎支店¹⁵³⁾で、わずかに 0.6% である。東京および名古屋支店は、順に 0.2%、

152) 三菱商事株式会社『金属雑貨打合会議々事録』（1918年7月）、17頁。

153) 長崎支店の販路としては、造船所や佐世保海軍工廠等が想定されるが、後者については意外にも長崎支店は前記会議において「海軍工廠ニ對シテハ未ダ一回モ納入ノ約定ヲナシタル事ナケレドモ八月（1918年…筆者注）ヨリ佐

0.1% と、無視しうるほどの割合でしかない。以上から、三菱銅の国内販売は、大阪を中心とする西日本に極端に偏在していたことが知られる。おそらく、東京圏では、古河や久原に対抗できなかったからであろう。

次に、海外支店に目を転じよう。その合計は、1,089 トンにすぎず、表 31 に示した同年の輸出売約高計の $\frac{1}{3}$ にしかあたらない。したがって、当然神戸・大阪両支店の売約高中に輸出分が含まれていることになる。海外支店ではロンドン支店が約 7% を占めており、ついで漢口支店が 321 トンで約 3% となっている。中国向けが、前年 102 トンであったことからすれば、再び中国市場に回帰し始めたことを示すものとして重要である。

さて、三菱は前述したように大阪製煉所伏見分工場を開設し、遅ればせながらではあるが、伸銅業への参入を果たしたので、この点について少しふれておくこととしたい。

表 36 は、同工場の主要伸銅製品製出高を示したものである。同表によれば、主要製品として銅・真鍮の棒・板・線を製出しており、1918 年の製出高合計は 744 トンとなっていた。そのうちの銅分の割合は、8～9 割前後ではないかと想像されるので、小規模とはいえ一応銅の自家消費先の役割を果たしたといえようか。前記「打合会」において鈴木は、同工場に

表 36 1918 年三菱大阪製煉所伏見分工場主要伸銅製品製出高

(単位: t)

銅				真 鍮				合 計
棒	板	線	計	棒	板	線	計	
71 (49)	141 (70)	173 (154)	385 (273)	148 (117)	207 (196)	4 (6)	359 (319)	744 (592)

(注) 1. 亜鉛製品は除外。

2. () 内は、1918 年の大阪支店売約高。

〔出典〕『合資年報』1918 年度、鋳業の部、20～21 頁、商事の部、26 頁、より作成。

世保ニ出張員ヲ置キ之ガ折衝ニ当ラシメント計画中」(三菱商事、前掲書、33～34 頁)と報告している。

154)
ついて次のように報告している。

「工場ノ規模小ニシテ大口ノ注文ニ應ジ難ク住友等ト太刀打シ難キハ遺憾ナリ、然レドモ製品ノ輸出行ハレ利益ヲ擧ゲツ、アリ、同工場一ヶ月ノ製出能力六十噸乃至八十噸ニシテ一ヶ月八、九萬圓ノ利益アリ。」

ここに明らかなように、規模拡大の必要に迫られていたとはいえ、利益は十分に計上されており、まずは好機を捉えての順調なスタートであったと評価できよう。

〔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、三菱マテリアル（株）竹内清隆氏、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、1996年度文部省科学研究費基盤研究(c)（課題番号 07630115）による研究成果の一部である。

（1996年9月28日脱稿）

154) 三菱商事、前掲書、18頁。なお、同工場については、『三菱社誌』（29）も「且同工場全般ノ設備トシテモ永久的ノ目的ヲ以テ起工シタルニアラズ、戦時ノ利得ヲ見込ミ急設シタルモノ」（同書、4,341頁）と評しており、規模と設備の両面で不充分なものがあつた。