

1910年代の銅市場と 三菱の売銅活動(4・完)

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, 3号前)

(以下, 2号前)

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, 2号前)
(以下, 前号)
 - (b) 大戦期後半(1917～18年)
(以上, 前号)
(以下, 本号)
- (3) 第1次大戦後の状況

V. おわりに

(3) 第1次大戦後の状況

第1次大戦が終わってみると、銅鉱業においては生産と市場の条件が根本的といえるまでに変化が生じていた。アメリカにおいては、ポーフィリー鉱の大規模採掘が始まり、それに対応した製錬技術の革新が進み、大戦前とは比較にならないほど生産能力は向上し、かつ低コストを実現していた。さらに、大戦中に、銅需要は電気精銅を中心とするようになったため、アメリカは世界の電錬工場の観を呈するようになっていた。また、大戦中の銅価騰貴に伴いチリ銅山の開発も一挙に進んでいた¹⁵⁵⁾。一方では、欧米に大量の貯銅が残っており、巨大な軍需の消失のために、その急速な消化は困難であると考えられていた。そのため、アメリカでは大戦終結後に銅輸出組合が結成され、一定の価格水準を維持しつつ滞銅の処理につとめるようになったのである。アメリカの銅輸出高は、1918～22年とほぼ20～30万トン台で推移し、その後さらに増加した。南北アメリカの銅は、日本銅に対しはるかに競争力を有していたため、日本銅は短期間に国際市場から駆逐されただけでなく、国内市場の確保にも苦しむようになっていったのである。

日本産銅業が、このような事態に立ち至った事情としては、大戦期に限界的な鉱山や鉱脈まで採掘が進められたこと、採鉱・製錬両部門における技術革新の遅れ、物価水準の相対的高位性、さらには銅鉱の涸渇や賦存条

155) アメリカの銅鉱業については、前掲、黒子孟夫・佐藤真住論文を参照されたい。なお、ここでは、以下の労作も参考とした。

土居修「グッゲンハイム一族の米国内産銅分野への新規参入とその位置」(東京大学大学院経済学研究科『経済学研究』第19号、1976年)、同「米国内産銅資本の対外進出」(『世界経済評論』1976年10月号)、同「第一次大戦前の米国銅産業とアマルガマイテッド＝アナコンダ」(『千葉敬愛経済大学研究論集』第13号、1977年)、星野妙子「両大戦間期におけるアメリカ資本のチリ銅鉱業支配と世界銅産業の寡占化」(津田塾大学『国際関係学研究』No. 5、1978年)。

件の不利化など、天然資源のもつ自然的諸条件の制約が顕著となってきたことなど、さまざまな要因があげられよう。

そのため、1920 年代に国内の銅純需要が激増し、また保護関税が効果を発揮するようになるまでは、産銅大手企業といえども、存亡の危機に頻するような事態に追い込まれていたのである。

さて、ここでもまず表 37 から大戦後の販売状況を簡単に整理しておくこととしたい。なお、同表で注意を要することは、1919 年は売約高であるが、1920、21 年は売捌高となっていることである。

まず、平均単価の動向からみておくと、1919 年は 3 月に底値に達し、以後回復して 8 月に 100 斤当り 73 円でピークを形成した。これは、大戦後のブームとロンドン市況の回復を反映するものであった。しかし、これ以降 1920 年の 1～3 月頃の若干の回復期を除けば、下落傾向が続いており、21 年には 5～7 月を除いて 40 円割れの惨状を呈するようになった。これは、ロンドン市況が 1919 年後半～20 年前半と相対的に高水準で推移しているのとは異なるものであった。いいかえれば、三菱銅は 1919 年 8 月以降ロンドン相場の回復基調をほとんど享受することができなかったといえよう。年平均単価でみると、1919 年は 100 斤当り 55 円となっており、前年の 67 円に比して 2 割近くの下落となった。20 年は同 52 円と下落幅は狭くなったが、21 年は同 39 円と再び激落しており、1918 年の水準からみればほぼ 4 割も落ち込んでいた。前掲表 18 の試算によれば、1921 年には三菱財閥全体として銅部門は赤字に陥ったと推定されるのである。

次に、販売数量を検討しておこう。1919 年は売約高を示しているが、1,000 トンを超える大型売約月が年間 4 回あるにもかかわらず、年間合計は約 8,000 トンと前年の約 1 万 1,000 トンからみれば 3 割もの激減となった。売価の下落率よりも、売約量の下落率のほうがはるかに上回っていた。4、5、6 月と大型売約が続いているのは、銅価の回復期にあたっていたからと思われるが、売価のピーク期である 7、8 月に売約高が激減している

ことに留意しておく必要がある。これは後述するように、「売控」のためと思われる。さて、1920・21年は売捌高＝引渡高の数値となるため、1919年と連続する数値ではない。おそらく、このような不況期には販売当事者としては在庫の堆積をできれば避けたかったであろうから、売約高に比較すれば当然各月の平均化が予想されるし、事実大型売約といえども一度に引き渡されるものではなかった。以上を念頭において1920年を見ると、19年に比し売捌高の数値の変動は小幅となっていることが看取される。同年の売捌高合計は約8,500トンで、前年より若干の回復がみられた。つづいて、1921年に移ると、1～5月と1,000～2,000トン台の大型売捌月が続き、この5カ月計で約9,000トンにも達し、以降は9月を除いて激減するという異常な動きとなっている。結果的には、1～10月までの合計で1万3,000トンと前年を大きく上回り、これに対して売価は大幅に下落することとなったのである。

以上で、表37の概観を終え、次にこれと結びつけつつ各年ごとの三菱の売銅活動の検討に移ることとしたいが、大戦後については現在までのところ、残存している史料は一層乏しくなっており、きわめて限られた部分しか取り扱えなかったことを、あらかじめおことわりしておきたい。

さて、1919年についてはまず『本邦鉱業ノ趨勢』¹⁵⁶⁾の報じるところによって、銅市場の概略をみておくことにしたい。

「銅ハ前年十一月休戦條約ノ締結ニ依リテ大頓挫ヲ來シ爾來暴落ヲ續ケ三月ニ於テハ戦前ノ價格以下ヲ稱フルニ至リシ次テ海外市場ノ落付引返ヲ示スヤ我カ銅相場ハ一躍反騰シ七、八月ノ交ニ於テハ海外市價ヲ度外視シタル特異ノ相場ヲ示シ米國ヨリ輸入スルモ其著値ハ我市價ヨリ下値ニ當ルノ奇現象ヲ呈シタリ延ヒテ之レカ輸入ヲ誘致

156) 農商務省編『本邦鉱業ノ趨勢』1919年度、121頁。

表 37 三菱商事大阪支店月別電気銅売捌高（売約高）推移表

月次	1919 年		1920 年		1921 年	
	数 量	平均単価	数 量	平均単価	数 量	平均単価
	t	円	t	円	t	円
1 月	205	55.64	393	62.85	1,485	38.84
2 月	137	48.13	739	↑ 64.49	1,262	38.62
3 月	738	↓ 41.30	375	↑ 64.57	1,485	↓ 36.92
4 月	1,342	↓ 46.92	672	60.22	2,300	39.38
5 月	1,493	53.75	1,214	58.18	2,499	40.95
6 月	1,555	54.85	846	56.40	463	↑ 41.97
7 月	274	↑ 69.77	766	45.62	338	↑ 42.03
8 月	135	↑ 72.88	774	47.63	596	39.42
9 月	116	67.40	1,174	48.44	1,810	↓ 38.49
10 月	492	66.76	109	43.16	863	39.98
11 月	1,443	62.59	578	↓ 41.16		
12 月	124	60.37	860	↓ 39.95		
計	8,054	54.94	8,498	52.15	13,100	39.35

（注） 1. 1919 年は売約高，1920，21 年は売捌高。

2. 原史料に大阪支店の表示がある。

3. 平均単価は 100 斤当り。

〔出典〕『三菱合資会社年報』各年，より年成。

シ年末多量ノ著荷ヲ見ルニ至リ爲メ又々不振裡ニ越年セリ」

同書によれば，国内銅価は大戦後暴落を続け，1919 年 3 月に戦前水準を割り込んだが，海外市場の回復に伴い一転して反騰に向い，7，8 月頃にはニューヨーク銅価を上回る「特異¹⁵⁷⁾ノ相場」が形成されたのである。そ

157) ここで「特異ノ相場」と表現されているところに，同書の編纂者の戸惑いがみえるようである。かつて，“東洋相場”は中国における貨幣用原料銅の大量輸出を契機として，短期的にロンドン相場を上回る現象として現出した。大戦期には，大量のロシア輸出によって“特殊相場”が生じた。しかし，1919 年夏の銅価騰貴は，それまでのように大量の輸出を誘因とするものではなく，世界的にも貯銅過剰時に，ニューヨーク相場を大きく上回ったため，「特異」と表現したものであろう。

のため、アメリカ銅の輸入が始まり、年末には多量の着荷によって「不振」のまま越年することとなった。1919年夏における騰貴は、大戦期を上回る国内における大型ブームの到来と投機、それにロンドン市場の回復を反映したものであり、戦後ブームとロンドン市場の活況はその後も1920年の春頃まで続くのであるが、わが国の銅市場はそれらとは異なり、1919年夏をピークとして若干の変動はあるとしても、長期にわたる低下・低迷を続けることとなったのである。

ところで、三菱鉱業会社の第2期『事業報告』¹⁵⁸⁾は、1918年11月～19年4月の銅市場を次のように記している。

「大戦ノ休止ト共ニ銅ノ軍需品トシテノ需要一時ニ杜絶シタルタメ在荷巨額ニ上リ、大正七年末ニ於ケル英國ノ滞銅高三万噸、米國四十四万噸ト称セラレ、本邦亦一万六千噸ト算セラレタリ。

今期市況ハ別表内外銅相場表ニ示ス如ク、期初ハ前期末ヲ承ケテ英米ハ政府ノ管理ノ手ニ在リテ倫敦百三十五磅、紐育二十六仙ノ公定相場ヲ維持シタルガ、内地ハ八十円見當ヲ唱ヘタリ。然ルニ突如休戦ノ報至ルヤ、一部ノ賣崩シアリテ多少ノ下落ヲ見タレトモ幸ニシテ對支輸出ノ繼續ト内地品薄ノタメ市況割合ニ根強ク保合ヒタリシカ、十二月ニ入りテハ諸商品ノ下落ニ伴ヒテ漸次崩落ノ氣勢ニ傾ケリ。

一月一日紐育市場ハ公定相場ノ廃止ニヨリ一躍二十仙ニ下落シ、延ヒテ倫敦相場モ標準銅八十九磅、電氣銅百二十一磅ニ慘落シタリ、米國ニ於テハ主ナル産銅業者ニヨリテ輸出組合組織サレ輸出銅價ヲ

158) 三菱鉱業㈱『事業報告』第2期(1918年11月～19年4月)。なお、同書には頁が付されていない。同『報告』によれば、英米日滞銅計44.6万トンであるが、前掲『銅産業』によれば、31.5万ショートトン、あるいは1919年の年初南北アメリカの米國精銅保有高として17.2万トンと記している(51頁)。

二十二仙ニ支持センコトヲ協定シタルモ、實際ハ十八仙内外ヲ以テ取引サレ、期末ニハ遂ニ二十五仙内外、最低十四仙四分ノ三迄下落セリ。倫敦モ二月中旬ニハ今期ニ於ケル最低相場標準銅六十九磅四分ノ一ヲ現ハスニ至レリ。

内地市場ハ之等ノ氣勢ヲ移シテ二月中旬ニハ三十五円内外ノ相場ヲ見ルニ至リ前途三十円台割レヲ危マレタレドモ、此辺ヲ底値ト見テ思惑筋ノ買進アリタルト對支商談ノ弗々取極ヲ見タル為メ市場稍引締リテ四五円方ノ反撥ヲ示シ、引續キ漸騰氣勢ニテ四月上旬大阪造幣局ニ於テ行ハレタル入札ハ四十八円七十一銭六厘八毛ニテ落札シタリ。カクテ期末ニハ兎ニ角モ五十二三円迄引返シタリ。

其後倫敦ハ一高一低期末ニハ七十六磅ニ上進シタルモ、紐育ハソノ巨額ノ滞貨ト欧州方面需要皆無ノタメ十五仙釘付ニシテ、内外共ニ前途氣迷ノ態ニテ本期ヲ終リタリ。」

ここでは、戦時需要の杜絶による巨額の滞銅が生じたが、政府統制の継続と中国輸出によって銅価下落が阻止されていたことが伝えられている。おそらく、中国には大戦期における銅価暴騰によって繰り延べられた需要があったと想定できるが、前掲表 35 の漢口支店の売銅は、その一部をなすものであったろう。そして、翌 1919 年にはいと公定相場の廃止によって銅価は惨落し、アメリカでは銅輸出組合が結成されたが、余り効果的ではなく、ロンドンでは 2 月に最低相場となり、内地もこれに追随していた。その後、投機と中国輸出によって若干反騰し、4 月には大阪造幣局の購入が回復を支えたと報じている。ところで、この記事において注目すべきは、「對支商談ノ弗々取極」と「大阪造幣局ニ於テ…落札」という件である。おそらく、これらは三菱の売約も示唆しているのであろうから、あるいはそうでなかったとしても、三菱が引き続き中国市場と官需を重視していたことを示すものとして興味深いものがある。

つづいて、三菱鉱業会社の第3期『事業報告』より、同年10月末に至る銅市場の動きを窺うことにしたい。¹⁵⁹⁾

「銅價ハ前期初大戦ノ終了ニ因リテ一大崩落ヲ演ジ終ニ三十円台割ヲ現ハサントスルニ至リシモ、カクノ如キハ到底原價ノ半ニモ及バザル安値ナルヲ以テ、前期ヨリ稍反動高ノ氣勢ヲ示シ本期初メ五十三円ヲ唱ヘタリ。然ルニ現物ノ拂底ト大手筋ノ引締メニヨリテ其後共手堅ク五十五六円ヲ唱ヘタリ。一方英米市場ハ巨額ノ滞銅モ日ヲ逐フテ着々消化セラレ、一般ニ戦后ノ復旧ニ對スル期待強ク市況活潑ニシテ五月下旬倫敦電氣銅ハ八十二磅、紐育ハ十六仙三七ヲ唱ヘタリ。然シテ六月愈講和条約ノ締結ヲ見ルヤ内外市場ハ人氣沸騰シテ英米共ニ市價逐日昂進シ、六月末倫敦電氣銅九十二磅、紐育十八仙七五、七月末倫敦百十七磅十志、紐育二十二仙五〇ト熱狂的ニ昂騰セリ。内地市場モ之レニ伴ヒテ六月下旬ニハ六十二三元ニ躍進シ、七月中旬ニハ七十二三元ヲ唱ヘ遂ニ八十円臺ヲ突破セントスル形勢ニ至レリ。

カクノ如キ英米市價ノ高値ト云ヒ、内地市場ノ奔騰ト云ヒ何レモ實需ヲ伴ヘルモノニ非ルコト勿論ニシテ、全ク投機的ノモノナレバ、著敷ク浮動性ヲ帶ビ不安ナルヲ免レズ。然ルニ是レヨリ先、内地市價ハ既ニ英米ニ對シテ著シク上鞞トナリシカバ、鈴木、三井、住友、古河等ハ彼地市場ニ買付ヲ爲シタルモノ多ク、之等ハ七月頃ヨリ續々入荷シ一月以降八月迄ノ銅輸入高ハ六千四百吨余ナリシニ、九月ニハ一万三千六百吨ニ増加シ、更ニ十月ニハ二万八千六百吨ヲ超ヘタリ。從來銅輸出國タリシ我國ノ世界銅市場ニ於ケル地位ハ一轉シテ輸入國タルニ至レリ、内地市場ハ著シク投機的トナリシガ果シテ七

159) 三菱鉱業(株)『事業報告』第3期(1919年5～10月)。

月下旬突如トシテ五六円方ノ低落ヲ告ゲ七十二三円ノ安唱トナリシ処、偶々倫敦市場續落ノ報アルヤ忽チニ六十円臺割レノ慘落ヲ現ハスニ至レリ。其後反動的小締ヲ見タルモ米國銅ノ入荷ニヨリ滞銅ハ増加一方ナルニ消費者ハ買扣へ、大手筋ハ賣扣へ態度ヲ採リテ下ラズ、支那方面ノ輸出亦暫ク杜絶ノ有様ニテ商状全ク無活氣トナリ期末六十三四円ヲ唱ヘタリ。」

これによれば、復興需要に対する期待感から市況活発となり、6月には「人氣沸騰」、7月は「熱狂的」と記されるまでに至ったが、三菱はこれを「全ク投機的」なものとも見ていた。そして、意外にもこの「特異ノ相場」¹⁶⁰⁾に対して、三菱は売控えたとして、次のように記している。

「然レトモソノ平均販賣價格ハ前期九百五十円八十三錢七厘ニ対シ今期ハ九百三十六円一錢九厘ニシテ、十四円八十四錢八厘ヲ低下セリ。之レ今期ノ市況前述ノ如ク極メテ浮動的ニシテソノ騰落ノ伏全ク端倪スベカラザル有様ナルヲ以テ、我社ハ暫ク先物賣約ヲ見送ルノ方策ヲ採リシ結果（一般大手筋モ賣扣ノ態度ヲトレリ）市價奔騰ノ影響ヲ享クルコト薄カリシヲ以テナリ。」

要するに、騰落を推測しがたいとして「先物賣約ヲ見送ルノ方策」をとったため、好機を捉えることができなかったと述べているのである。前掲表37で、7、8月と銅価の急騰期に売約量が4～6月に比して激減しているのは、このような「方策」の結果であったことが知られる。しかも、大手筋が同様な態度をとったとしており、それがさらに投機を煽ることともなったであろう。

160) 同上。平均販売価格はトン当り。なお、その低下は、計算上は14円81銭8厘となる。

ところで、この時期すでに内地相場が欧米に比し「上鞆」となっていたことから、鈴木・三井・住友・古河等が銅輸入を開始し、「七月頃ヨリ續々入荷シ」、その合計は同年8月までに6,000トン、9月に1万3,000トン、10月には実に2万トンを超える事態を迎えたと報じられている。七月下旬の内地市場における「突如」の低落は、そのような事態を見越したものであったかもしれないが、その後若干の変動はあるにせよ、年末にかけて銅価は続落していったのである。そして、このような下落局面において、先安を見込んで「消費者ハ買扣へ」、これに対し「大手筋ハ賣扣へ」で対抗したと伝えられている。

なお、『本邦鉱業ノ趨勢』では、7、8月頃の「特異ノ相場」が「輸入ヲ誘致」したとの見解を示していたが、『事業報告』は7月頃より入荷が始まったとして、それよりも早く事態の進行を把握しており、そのため7月末の下落を危険信号とみなして警戒の度を深めていたことが窺えよう。

ところで、以上のような『事業報告』の描写からは、当該期における次のような問題点が浮かび上がってこよう。

まず第1点としては、鈴木、三井、住友、古河などが銅輸入に走ったことがあげられよう。なお、三菱も、1919年に僅少とはいえ、米銅の輸入¹⁶¹⁾を行っていた。鈴木や三井は、商社として、値鞆を求めたことは頷けるも

161) 三菱商事の東京支店は、1919年に米銅8トンの売約を行っていた（『合資年報』1919年度、商事の部、29頁）。量的にはわずかであり、その後数年間米銅販売の記録は見当たらないので、試験的なものであったようである。というのは、三菱商事は創立以来1924年3月まで三菱鉱業会社産出品のほぼ全面的な委託販売権を有しており、その期間においては米銅の取扱いには一定のブレーキが働いたのではないかと想像される。しかし、同年4月以降、三菱鉱業会社は基本的に販売自営とすることとなり、それに伴って三菱商事は、三菱鉱業側に不利になるような米銅取扱いに対してなかばフリー・ハンドを入手したのではなかろうか。というのは、前掲『立業貿易録』によれば、ニューヨーク支店は在中国支店を通じて1923年に2,212トンの米銅輸出を

のがある。しかし、古河・住友等、有力な産銅部門を有する財閥が低廉とはいえ、自ら滞銅をかかえつつアメリカ銅を輸入することは、明らかに矛盾した行動であった。古河・住友・三菱のような財閥の場合、一方で低廉な米銅を輸入・販売して利益を得るか、あるいはそれを財閥内の伸銅・電線部門で消費しつつ、他方で自らの産銅は滞銅と化していた。おそらく、銅価が回復すればその時点で滞銅を処理しようとしたのであろうが、長期にわたる下落期にあたっていたので、それは無理なことであった。

第2点として、産銅企業としては自己の銅価水準を輸入防止の水準にまで引き下げることが緊急課題であったはずなのに、低廉な輸入銅でまかなおうとしたため、合理化努力を遅らせることとなったのではないと思われることである。当該期の日本産銅業は、同時代における世界水準の銅生産力を十分に認識していなかったように思われる。なお、技術革新を伴わずに生産削減のみがこの時期に実行されたのであれば、むしろコスト・アップを招くような事態も生じていたと想像されよう。

第3点として、そのような甘い認識の下に、同年下期の「賣扣へ」が行われたのではないと思われることである。大戦前の経験では、それも一つの妥当性を有しており、それによって銅価の回復が期待できたが、大戦中にアメリカでは年間90万トンの銅生産が可能となっていたのであるから、その可能性はきわめて薄かったといえよう。「賣扣へ」は、自己の滞

行っており、これは当然三菱鉱業との間に軋轢を生み出したであろう。そして、三菱鉱業の販売自営に移った1924年上半期には、ニューヨーク支店は米銅4,600トンを中国に輸出したのである（同書、142頁）。いいかえれば、三菱商事は個別資本としての利益を相対的に自由に追求し始めたのである。しかし、同書によれば、1924年分輸出の南京造幣廠向29万円が1942年に未回収分として残っていたとされるので、米銅の中国輸出には大きな限界が画されていたことも明らかである。さらに同書は、大阪支店が米銅販売を行ったとも述べているが、年次・数量ともにふれていない。

銅を増加しただけであった。

以上3点から、日本産銅業がこの時期にとった行動は、銅価下落防止のうえではほとんど効果がなく、むしろ悪循環を誘発していったように思われる。

表37によれば、9、10月と売約高は低水準であり、いずれにせよ7～10月と売控えたことが知られよう。11月の大型売約は、大幅な平均単価の下落を伴っていることから、滞銅処分との見方も成り立とう。このように、数カ月にも及ぶ「賣扣へ」は、大手資本にして可能な行動であったと考えられる。

ところで、大戦後銅のヨーロッパ輸出が杜絶していくなかで、それまで産出銅の大半を海外市場に依存していたわが国の産銅資本にとっては、生き残りをかけて市場開拓を進めねばならない状況に追い込まれていた。三菱としては、前掲表13に示したように1919、20年と大戦前を下回るまでに生産を削減するとともに、国内および中国市場の開拓につとめていた。

表38は、三菱傘下各支店の売約高を示したものである。ここでは、これを利用して三菱銅の市場の変化を探ってみることにしよう。

同表は、前掲表36に連続するものであり、大阪・神戸両支店は必ずしも当該地域市場での消費と直接に結びつくものではないが、三菱の売銅活動を一応は反映するものと考えられる。まず、国内小計からみると、1919、20年と順に5,509トン（同年合計の68%）、6,845トン（同92%）となってお

表38 三菱傘下各支店

年次	東京支店	横浜支店	名古屋支店	大阪支店	神戸支店	門司支店	長崎支店	国内小計
1919年	1,017		152	3,518	778	7	37	5,509
1920年	58			5,922	564	301		6,845

- (注) 1. 1919年の東京支店には、これ以外に米国製電気銅8トンの売約がある。
 2. 1919年の長崎支店の売約高は、原史料では電気型銅18噸、電気分銅5,125噸と記されている。後者は余りに巨額であり、“貫”または“担”のミスプリと考えられるが、ここでは数値的に妥当な“貫”と仮定して19トンと試算し、計37トンとした。

り、数量的には1919年は前年に比して2,000トン以上もの減少となっているが、このように同年の減少幅が大きいのは「賣叩へ」によるものであろう。1919年は国内販売の減少と、後述するように海外輸出の若干の回復によって、国内支店の小計の割合は7割を割るまでに低下したが、1920年には再び9割を超えており、国内支店を中心とする売約活動になっていたといえよう。

そこで次に、国内支店別の売約高に眼を移すと、やはり大阪支店が圧倒的地位を占めており、1919年3,518トン（同44%）、20年5,922トン（同80%）となっている。そういう点において、第1次大戦終結前に銅の元扱店を神戸支店から大阪支店に移したことは、先見の明があったと評価できよう。神戸支店は、1919年には前年に比して半減の778トン（同10%）、20年564トン（同8%）と、明らかに先細りとなっている。これは、大戦後神戸の外商ルートが復活しなかったことを示すものであろう。東京支店は、1919年には1,017トン（同13%）と神戸支店をも凌ぐ勢いであり、加えて米国製電気銅8トンを売約した。しかし、20年には58トン（同1%）にまで減じており、三菱合資・三菱商事両本社の置かれた場所にもかかわらず、東京に販売ルートを築けなかったように見える。名古屋支店も、1919年に152トン（同2%）を売約したのみで、20年には皆無となっており、三菱は東日本で売銅実績をほとんど維持することができなかったといえよう。なお、九州では門司・長崎支店に売約がみられるが、1920年の

電気銅売約高一覧表

（単位：t）

漢口支店	上海支店	香港支店	北京出張所	天津出張所	ロンドン支店	海外小計	合 計
426	1,320				800	2,546	8,055
398	150		30			578	7,423

3. 大阪支店の売約高は、原史料では“合計”の数値となっている。しかし、大阪支店は元扱店であり、全支店の合計が計上されると推測されるので、上掲表では、大阪支店売約高から他支店売約高を控除して試算した数値を掲げている。後掲表43も同じ。

〔出典〕『合資年報』1919、20年度、商事の部、より作成。

門司の売約を例外として、みるべきほどの実績を残すことができなかった。

次に、海外支店に移ると、それらの売約小計は 1919、20 年と順に 2,546 トン（同 32%）、578 トン（同 8%）となっており、これに神戸支店分を加えると、ほぼ三菱の銅輸出高に相当すると推定されよう。支店別でみると、ロンドン支店は手許の史料では 1919 年が銅の最後の売約年となっている。これに代わって、漢口・上海支店¹⁶²⁾は計 1,746 トン（同 22%）を売約し、両支店の活躍には瞠目すべきものがあった。大戦期に繰り延べられてきた中国の銅消費が 1918、19 年と顕在化し、これをうまく捉えたものであったといえようか。しかし、20 年には中国輸出も激減し、海外への販路は閉塞してしまったように見える。

ところで、三菱銅にとって新しい販路となるべき大阪製煉所伏見分工場は、その後どの程度所期の目的を達成していたであろうか。この点について、表 39 を利用して、同工場の閉鎖に至るまでをここで簡単にとりまとめておきたい。

同表によれば、伏見分工場の 1919 年の製出高合計は 728 トンにとどまり、むしろ前年よりわずかながらも減少した。これは、同年における三菱

表 39 三菱大阪製煉所伏見分工場主要伸銅製品製出高

（単位：t）

年 次	銅				真 鍮				合 計
	棒	板	線	小 計	棒	板	線	小 計	
1919 年	83	164	230	477	104	144	3	251	728
1920 年	88	419	586	1,093	64	255	1	320	1,413
1921 年	1	382	1,243	1,626	0	46	0	46	1,672

（注） 1. 亜鉛製品は除外。

2. 1921 年の銅線製造高には、増田伸銅所への加工委託分 32 トンを含む。

〔出典〕『合資年報』1919～21 年度、鋳業の部、より作成。

162) 漢口支店の記録によれば、銅取扱高は第 1 期（1918 年 5～10 月）2,346 担（141 トン）、第 2 期（同年 11 月～1919 年 4 月）4,977 担（299 トン）となっている（三菱商事(株)『金属雑貨打合會議事録』1919 年 7 月、36 頁）。

の銅の減産と合わせて考えると、三菱の戦後反動恐慌に対する警戒の念がきわめて強かったことを示すものと受け取ることができよう。しかしながら、1920、21年には1,413トン、1,672トンと激増した。この増産の理由は不詳であるが、銅価の崩落が続いていた時期であるので、銅素材での販売を避けて、伸銅製品で販売しようとしたのかもしれない。伏見分工場からみれば、銅価下落は原料安を意味したからである。しかしながら、より基本的には、伸銅製品、とりわけ電線需要が増加していたことを無視できないであろう。ともかくもこれによって、三菱産銅の1割を大きく超える部分が、自家消費用に充当されることとなっていたのである。次に、同工場の製品内訳をみておくこととしたい。銅製品は好調で、とりわけ銅線の伸びが顕著であった。これに対し、真鍮品は不振であり、1920、21年の製出高の激増は、主として銅線の伸びによって支えられていたことが知られる。ここには、1910～20年代における電化の飛躍的な進展が反映されていたといえよう。銅線の製出高では、伏見工場の能力では不足であったのか、あるいは技術的問題があったのか不明であるが、1921年には増田伸銅所に32トンもの大量の加工委託を行っていた。

しかし、伏見工場の規模を住友と比較すると、如何にも貧弱であった。すなわち、住友伸銅所・住友電線製造所における推定銅消費高合計は、1919、20、21年には順に大約1万2,300トン、1万2,700トン、1万5,800¹⁶³⁾トンに達していたと試算されるからである。関西の市場圏で競合するには、文字通り桁違いであった。そのため、1922年3月「火災のため全工場が烏有に帰した」¹⁶⁴⁾ことから、当時の連続する不況もあって再建は断念され、その翌年3月閉鎖されてしまったのである。要するに、三菱が伸銅工業の分野にとどまったのは、わずか4年間にすぎなかった。1920年代におけ

163) 畠山秀樹『住友財閥成立史の研究』1988年、239頁。

164) 三菱鉱業セメント(株)刊『三菱鉱業社史』1976年、255頁。

る斯業の発展を考慮するならば、この撤退はやや性急な意思決定と評価されても已むを得ないように思われる。当時、三菱鉱業会社の業績は悪化しており、ために三菱合資会社は配当受取を辞退している時期にあたっていた¹⁶⁵⁾。したがって、将来的に有望であると予想できたとしても、当面短期的に不採算な部門に対する大規模な投資は回避せざるをえなかったものと理解できよう。¹⁶⁶⁾

次に、1920年についてみることにしたい。ところで、同年から翌年にかけては、低価格のアメリカ銅の圧迫を受けて銅価格は未曾有の下落を示しており、これに対処するために産銅大手においてもカルテル結成をめぐって熾烈な駆引きが展開され、また保護関税運動が高まるという、業界内部に駆引きと協調という複雑な渦巻が現出する時期にあたっていた。ここでは、三菱の売銅活動も前者のカルテルに焦点を合わせつつ観察を進めることにしたい。

さて、前掲表 37 の月別売捌高の単価をやや詳しく追ってみると、同年 2、3 月に平均単価 64 円台で同年のピークを形成し、以降続落して、7 月には前月の 56 円台から 45 円台という鋭角的な崩落が生じた。そして、8、

165) 三菱鉱業(株)『営業報告』によれば、第 7 期(1921 年 4 月～9 月)から第 16 期(1925 年 10 月～26 年 3 月)にかけて、三菱合資会社が自己所有の三菱鉱業会社の配当受取を辞退していた。それは後述するように、株式公開後すぐに配当率を引き下げること回避するための措置であったと説明されている。

166) この事例は、コンツェルン化していく場合には、三菱合資という同一資本内部における多角化部門として存在した場合と、三菱鉱業会社として分離・独立した場合とでは、自から企業行動に相違が生じてくることを示唆しているようにみえる。配当率の問題がその一つである。とりわけ、株式公開が行われると、それは表面化し易くなるであろう。伏見分工場の場合についていえば、三菱合資の傘下事業部門に置かれているならば、短期的な収益性よりもむしろ、長期的視点から異なる意思決定がとられる可能性があったかもしれないであろう。

9月には若干の反発がみられるが、10月以降12月の40円割れまで続落したのである。1920年の売価は売捌高についての数値であるから、3カ月前物売約を中心とする取引慣行からすれば、2、3カ月程度の売約単価とのタイム・ラグが生じると仮定することは合理的であろう。そうだとすれば、2～3月の単価の回復は、1919年12月～20年2月にかけてのロンドン市場の回復を反映したものであろう。そして、7月の激しい崩落は、4月における戦後反動恐慌のショックを刻印するものといえよう。そして、8、9月の持ち直しは、同年6月に結成された日本最初の産銅カルテルたる“日本産銅組合”のアナウンス効果を示すにすぎなかったように思われる。というのは、大量のアメリカ銅の流入が続いているという条件下では、同組合の銅価格に対する実質的な規制力には疑問を呈せざるをえないからであり、かつ三菱がこれに参加しなかったのであるから、なおさらのことであろう。同年第4半期の下落はそれを物語っているといえよう。¹⁶⁷⁾

167) 日本産銅組合の概観については、武田晴人、前掲書、251～253頁、参照。

なお、前掲表13によれば、わが国の産銅合計の対前年比減産率は、1919年13.1%、1920年13.6%、1921年18.9%となっており、日本産銅組合の生産制限に対する規制力も、結成前年の減産率と大差なかったことが知られる。また、同表の減産状態をみると、1919年にはすでに久原・藤田・三菱が日本産銅組合の結成前に大幅な減産を行い、古河は微減、住友は増産となっている。1920年では、久原・藤田が引き続き大幅減産を維持し、古河は約2,000トン、住友は約1,000トンの減産となっており、カルテル参加企業においても足並みの乱れは激しかった。そして、カルテルに参加しなかった三菱は500トンと若干の増産を示した。以上のような、カルテル参加・不参加や参加企業内の減産率の相違については、今後の課題であろう。久原・藤田の大幅な減産については、武田、前掲書では、両社の買鉱依存度の高さが指摘されている（同書、252頁）。さらに付け加えれば、両社は非鉄金属（産銅）専業型企业であった。古河・住友の場合、財閥内に巨大な銅加工企業を擁しており、さらに住友では肥料製造企業も存した。そして、両社は炭鉱兼営型産銅企業であった。また、三菱は総合型鉱業企業であって、当時の石炭ブームを背景と

ところで、以上のような時期について『三菱鉱業社史』は、次のように述べている。¹⁶⁸⁾

「このような窮状を打開するため、政府が産銅業界に対する救済措置に乗出したのに対応して、業界においては、大正 9 年 6 月に住友合資、藤田鉱業、久原鉱業、古河鉱業の 4 社が日本産銅販売組合を結成し、生産制限、価格協定等を図った。三菱鉱業は同組合には参加しなかったが、これと同一歩調を取って生産制限を行った。この結果日本銀行は産銅業界に対し、生産制限を条件に銅の倉庫証券を担保とする手形再割引の方法で特別融資を与えたので、産銅各社は急場を凌いだのである。」

周知のように、日本産銅組合は住友・藤田・久原・古河の 4 社によって結成されたものであり、意外にも三菱はこれには参加しなかった。その事由について、現在のところ史料的に明らかにすることができないが、あえて推測に推測を加えれば、次のような事情があげられよう。

まず第 1 に、三菱の産銅高は 1917 年をピークとしてすでに大幅に減少しており、前掲表 13 によれば、17 年のシェア 16% が 19 年には 12% 弱にまで落ち込んでいたことである。カルテルへの参加は、この低下したシェアの回復を困難とすると考えられたのではなかろうか。

第 2 は、三菱が他の産銅企業とは異なるタイプに属していたことが考えられよう。1920 年 3 月中旬～4 月にかけての鋭角的な銅価の下落は、久原・藤田のように非鉄金属鉱業にはば専業化したタイプの企業に最大の打

して、産銅部門の極度の不振も、未だ経営上には表面化していなかった。従来から指摘されているように、産銅カルテルの分析には、産銅企業としての利害関係以外にも検討すべき要因が多数残されているといえよう。

168) 三菱鉱業(株)刊、前掲『社史』276 頁。

撃を与えたであろう。また、古河や住友のように金属鉱業を中心として炭礦を兼営する炭礦兼営型金属鉱業企業のタイプでは、炭礦業がもし好調であれば、打撃を一定程度緩和できたであろう。加うるに古河や住友は、傘下に巨大な電線・伸銅加工部門を擁しており、さらに打撃が軽減されることも予想されよう。そして、三菱についていえば、産銅・炭礦の両部門にまたがってトップクラスの位置にある総合型鉱業企業のタイプに属していた。三菱鉱業会社の第4期『営業報告』（1919年11月～20年4月）は、この戦後反動恐慌期を含む時期について、次のように述べている。¹⁶⁹⁾

「第二期末大戦ノ休止ニヨリ暴落ヲ演ジタルモ前期中漸次回復シテ稍活況ヲ呈スルニ至リタル金屬市價ハ本期ニ入り銅價ニ幾分ノ低落ヲ見タル外大體ニ於テ相當ノ好況ヲ持續シ前々期來引續ケル炭界ノ好景氣ト相俟テ相當ノ成績ヲ舉グルヲ得タル處適々本期末ニ近ク生ジタル財界ノ大動搖ハ忽チ金屬市場ヲ沈衰セシメ石炭市況ハ未ダ其影響ヲ蒙ル事少キカ如クナルモ來期ノ經營ニ當リテハ大ニ警戒ヲ要スベキヲ思ハシメタリ」

ここで、「本期末…財界ノ大動搖」が戦後反動恐慌をさしているのは明らかであり、それによって銅価の激しい下落が突発したにもかかわらず、石炭販売の好調に支えられて「相當ノ成績」をあげることができたとしている。そしてこれは、1920年の後半をほぼカバーする第5期『営業報告』（1920年5月～10月）においても、次のように述べて事情に大きな変化はなかったとしている。¹⁷⁰⁾

「前期末財界ノ一角ニ起レル大動搖ハ本期ニ入りテ波及スル所漸次甚

169) 三菱鉱業(株)『営業報告』（第4期），1頁。

170) 同上，第5期，1頁。

大ヲ加ヘ一般事業界ノ不振ト共ニ大戦休止以來一昂一低ノ状態ヲ持續セシ金屬市場亦タ終ニ其影響ヲ受ケテ専ラ沈衰ニ傾キ殊ニ我が社主要産物ノ一タル銅價ニ於テ最モ著シキモノアリ、我カ社ハ産銅額ニ適當ナル調節ヲ加フルト共ニ制度ノ革新事業場所ノ併合、人員ノ整理等ニ因リ銳意經費ノ節約ニ努メタリシガ幸ニシテ同ジク我が社ノ主要産物ノ一タル炭價ハ尚有利ナル長期ノ契約ヲ有セシ爲メ比較的一般不振ノ影響ヲ蒙ルコト尠ク金屬山ニ於ケル缺陷ヲ補填シ相當ノ成績ヲ舉グルコトヲ得タリ」

以上については、前掲表 18 によっても試算されているとおりであるが、三菱鉱業会社全体としては依然として「相當ノ成績ヲ舉ゲ」ていたのである。いいかえれば、低下していたシェアの固定化を受容してまでカルテルに参加するほどに事態は深刻化していなかったのである。

では、『社史』がいうように、果たしてカルテルと「同一步調を取って生産制限を行った」のであろうか。

表 40 は、1920 年における三菱大阪製煉所の月別電気銅製出高を示したものである。これによれば、1～5 月の平均製出高は 838 トンであるのに対し、カルテル結成後の 7～12 月のそれは 853 トンとなっており、後者は前者より 2% ほど増加したことになる。この僅少の増加の評価はきわめて微妙である。1919 年と 1920 年とを製出高合計で比較すると、後者は前者よりたしかに 6% ほど増加しているのであるが、1920 年中においてカルテル結成前と後とを比較した場合、カルテルに協力して「生産制限を行った」とはいえないが、アウトサイダーとして生産拡大に積極的であったと評価するのも困難であったように思われる。そこで、同表には社内・社外の内訳があるので、この点についても検討を加えておくことにしたい。そうすると、明らかに社内産出銅は、1～5 月平均 836 トンに対して、7～12 月平均 717 トンとなり、14% という大幅な減少となっている。一方、

表 40 1920 年三菱大阪製煉所電気銅月別製出高

(単位：t)

月 次	社 内	社 外	計
1 月	501	12	513
2 月	843		843
3 月	1,170		1,170
4 月	293		293
5 月	1,371		1,371
6 月	390		390
7 月	703		703
8 月	795	104	899
9 月	1,012	128	1,140
10 月	513	137	650
11 月	908	216	1,124
12 月	370	229	599
合 計	8,870	827	9,696
1 ～ 5 月平均	836	2	838
7 ～ 12 月平均	717	136	853
年 平 均	739	69	808

(注) 銅板は除外。表 41 も同じ。

〔出典〕『合資年報』1920 年度、鉱業の部、16 頁。

社外産出銅は、2～7月とストップしており、8月から再開して、12月まで漸増している。したがって、社内銅では生産制限を実施していた、とする主張は十分に成り立とう。そして、これをカバーすべく、また相対的に安価となっていたと思われる社外銅で生産制限分を補ったのではなかろうか。なお、表 37 の売捌高についていえば、1～5月の平均が 679 トンであるのに対し、7～12月 は 710 トンと、5% 近くの増加となっている。したがって、三菱が日銀の特別融資を受けたかどうかは不詳であるが、社内銅の生産制限を行ってその条件を整えつつ、滞銅処分をはかっていたといえよう。

さて、最後に 1921 年についてみておくこととしたいが、史料的制約もあって、ここでは同年における特異な三菱の販売と生産の動きに主たるスポットを当てて検討を進めることとしたい。というのは、1921 年が銅市況最悪とされる時期にあたっており、そのため三菱の産銅部門も赤字に

陥ったと推測されるのであるが、それにもかかわらず、繰り返しふれてきたように、三菱は銅の販売と生産を異常と表現するにふさわしいまでに増大させたからである。前年6月に結成された日本産銅組合は、1921年6月に解散され、同時にあらためて新しい銅カルテルたる“水曜会”が結成されたのであるが、この時住友が脱退して三菱商事が新規に参加した。¹⁷¹⁾前述した三菱の特異な行動は、この水曜会の結成と深いかかわりを有していたのではないかと推測されるのである。要するに以下は、1920～21年における三菱の銅生産と販売の行動を、カルテルの結成・解散・再結成という一連の史実と関連づけて説明しようとする私の試論である。

さて、そのために前掲表37から、1921年の月別の売捌高の動向をもう少し立ち入って整理しておこう。それは、1～3月と1,000トンを超え、さらに4月、5月と2,000トン台をはるかに突破したのである。1～5月までの売捌高合計は9,031トンにものぼり、月平均1,806トンとなっており、前年の月平均が708トンであったのと比較すれば、約2.6倍もの激増となっていた。しかも、この1～5月のうち5月を除けば、平均単価は100斤当り40円を割り込んでおり、採算を度外視した大量販売であったことが容易に想定されよう。¹⁷²⁾そして、平均単価が5～7月とやや持ち直したのは、水曜会結成に対する期待感からであったかもしれないが、またロンドン市場の若干の回復期にもあたっていた。

ところで、6～10月の売捌高に目を移すと、その合計はわずかに4,070

171) 三菱鉱業会社ではなく三菱商事が“水曜会”に参加した理由は、三菱商事が三菱銅の販売を委託されていたからであると説明されている。三菱鉱業と三菱商事が水曜会への参加を交替するのは、1924年4月のことと伝えられる(三菱鉱業(株)、前掲『社史』276頁)。なお、住友が水曜会と協定を行って協調するようになるのは、1929年のことである。

172) 赤字と想定される理由は、前掲表18の試算に基くものであり、しかもこの赤字は後述するように、三菱鉱業会社の負担となっていたと推測される。

トン、月平均は814トンにすぎず、1～5月の平均に対して55%もの極端なまでの減少となったのである。しかも、むしろ6～10月において平均単価は若干回復しているにもかかわらずである。

ところで、このように一見して明らかに矛盾した三菱の売銅行動の意図を解明するために、表41に掲げた1921年の電気銅月別製出高を検討しておくこととしたい。同表によれば、1月は700トン台で前年の平均製出高を下回っているが、2～5月と突如1,000トン台に激増しており、この間のそれは1,327トンにも達し、この内訳は社内銅1,039トン、社外銅289トンとなっていた。そして、6月以降、9月、10月を例外として激減している。すなわち、6～12月の平均製出高は1,025トンとなり、2～5月に比し約23%の減産となっている。したがって、1～5月の大量販売

表41 1921年三菱大阪製煉所月別電気銅製出高

(単位：t)

月 次	社 内	社 外	計
1月	221	517	738
2月	955	336	1,290
3月	1,453	351	1,803
4月	816	371	1,187
5月	930	97	1,026
6月	787	43	830
7月	859	48	907
8月	661	78	739
9月	1,328	163	1,491
10月	1,075	506	1,581
11月	774	140	914
12月	626	89	715
合 計	10,486	2,736	13,222
2～5月平均	1,039	289	1,327
6～12月平均	871	152	1,025
増減率(%)	△16.2	△47.4	△22.8
年 平 均	874	228	1,102

(注) 増減率は、6～12月平均の2～5月に対するもの。

△印はマイナスの意。

〔出典〕『合資年報』1921年度、鉱業の部、11～12頁。

に対応するために2～5月と増産が行われ、6月以降の販売抑制に対応して生産制限が実施されたことは明らかである。ただし、1月の大量販売に際して製出高が700トン台にとどまったのは、一つには滞銅をかかえていたからと思われるが、もう一つには何らかのアクシデントがあったのではないかと想像される。それは、1月の社内・社外の内訳をみると、221トン対517トンと、内・外の割合が逆転しており、社外銅に依存してまでも前月より増産を行ったからである。したがって、社外銅517トンという数量から考えれば、1月からすでに増産態勢にはいっていたといえなくはないであろう。なお、6～12月の平均製出高の内訳をみると、社内銅871トン、社外銅152トンとなっており、2～5月平均に対する減産率はそれぞれ約16%、47%となっており、社外銅をより大幅に削減したことが知られる。なお、生産調整にあたってはまず社外銅の削減を行ったのであるが、社内銅の減産率が低い事情として、合理化の進展はむしろ生産の増加を招く傾向があったことが考えられよう。

さて、以上のような一連の事実からは、どのような解釈が可能であろうか。次に、若干の整理を行ってみよう。

まず第1に、1921年1～5月の大量販売は端的に水曜会結成を目前に控えての実績づくりではなかったのか、という推測が容易に成り立とう。そして、この大量販売を行うために増産態勢が数カ月間にわたってとられたのである。水曜会の結成事情や活動については、余り審らかではないが、参加各企業の販売比率あるいは販売量、および価格の協定が行われたと伝えられている¹⁷³⁾。とすれば、三菱としては水曜会に参加する意図がある限りは、1919、20年と大幅に低下させていた販売と生産を、今度は逆に大幅に引き上げておく必要に迫られていたと想定することは合理的であろう。1～5月における月間平均売捌高を、年間合計に換算すると、それは実に

173) 武田晴人、前掲書、374～377頁、および前掲、古河鉦業(株)『創業100年史』308～310頁、参照。

約2万2,000トンとなり、三菱にとっては大戦中の最高売約高である1915年の約2万1,000トンを凌駕するものであった。しかも、日本産銅組合の解散までは、古河・住友・久原・藤田の4社は生産制限を余儀なくされていたはずであるから、三菱にとっては水曜会においてより有利な条件を獲得できる可能性があったといえよう。

第2に、さらに想像をたくましくすれば、実績づくりに止まらず、日本産銅組合の1年間の期限切れを前にして、新カルテル結成を促進するために、全面的という意味ではなく一定の抑制された方法ではあったが、三菱が売り崩しを行った、との見方も成立するであろう。というのは、三菱の売捌高が余りにも過大であったから、銅市況の悪化を招くのは必至と考えられるからである。私が「一定の抑制された方法」と表現したのは、後にふれるところであるが、その大量販売を全部内地市場で処理することを回避した、と推測されるからである。

第3に、6月以降の売捌高の激減は、水曜会の結成に伴って、無理な赤字での大量販売は当然不必要となったから、と説明できるであろう。

以上、私の解釈を述べてきたのであるが、しかしながら、何故1921年に至ってカルテル参加を選択したのか、またそのためにはいえ、巨大な赤字を負担してまで大量生産・販売を実行しえた条件とは何であったのか、これらについて検討しておく必要が残されているであろう。なお、銅販売で生じる赤字は、基本的に三菱鉱業会社の負担となるはずであって、三菱商事には負担とはならなかったと思われる。なぜならば、三菱商事は委託手数料販売であったからである。そこで、次に以上の問題に答えるべく、三菱鉱業会社の『営業報告』を利用して、同社の経営内容について簡単な検討を加えておくこととしたい。同社の第6期『営業報告』(1920年11月～21年3月)の報¹⁷⁴⁾じるところをみておこう。

174) 三菱鉱業(株)『営業報告』(第6期)、1～2頁。

「前々期以來引續ケル財界ノ沈衰ハ本期ニ入りテモ遂ニ未ダ恢復ニ至ラズ金屬市況モ從ツテ不況ヲ極メ就中銅ハ生産ニ多大ノ制限ヲ加ヘタルニ拘ラズ内地工業ノ萎微、輸出ノ減退等ノ爲メ依然巨額ノ滞貨ヲ見ルニ至リ市價ハ暴落ニ暴落ヲ累ネ殆ンド底止スル所ヲ知ラズ（中略）本期末近クニ於テハ倫敦七十磅、紐育十二仙餘、内地三十六圓内外ニ低落シ（中略）經費ノ節約ヲ計リ原價ノ低下ニ努メタルモ上記ノ如キ急激ナル市價ノ暴落ニ對抗スルヲ得ズシテ遺憾乍ラ多大ノ缺損ヲ計上スルノ止ム無キニ至レリ、炭況モ亦前期末急激ナル不況ニ陥レル後ヲ承ケ益々惡化シテ（中略）暴落ヲ來シタルモ我社ハ幸ヒニシテ尚好況時代ノ長期契約殘存シ而カモ其受渡概シテ順調ニ進捗シタル爲メ一般市價ニ比シ著敷上鞅ニ賣抜クヲ得タルト前期以來銳意緊縮方針ニ出テ經費ノ節減ニ努メタルト兩々相俟テ比較的良好ノ成績ヲ收ムルヲ得タリ」

ここからは、長引く銅市場の惨状を明瞭に窺うことができるが、これに對して「其生産ニ多大ノ制限ヲ加ヘ」、また「原價ノ低下ニ努メタ」のであるが、「多大ノ缺損ヲ計上」したと報じられている。一方、炭況も惡化していたが「比較的良好ノ成績ヲ収」めることができ、同社全体として同期約 360 万円の純利益を計上することができたのであって、これは第 2 期の約 300 万円を大幅に上回る好成績であった。総合型鉅業企業の三菱は、産銅部門の赤字を石炭部門の黒字で償って余りあるものがあったが、これとは対照的な金属專業型鉅業企業（産銅中心型）の代表的タイプである藤田は、すでに第 6 期（1920 年 4 月～9 月）～第 9 期（1921 年 10 月～22 年 3 月）と連続赤字決算となっていたのである¹⁷⁵⁾。したがって、1920 年以來の銅市場の惡化期において総合型の三菱は、金属專業型ないしは炭礦兼営型

175) 同和鉅業編刊『創業百年史』1985 年、資料、52 頁。

の金属鉱業企業に対しむしろ相対的優位を築いていたといえよう。とはいえ、石炭の暴落は三菱にも深刻な危機感を募らせていたことは容易に推察できよう。なお、銅の生産に「多大ノ制限ヲ加ヘ」たとする記述は、すでに前掲表 40 および表 41 で明らかにしたように、1920 年 12 月～21 年 1 月にあてはまるが、21 年 2 月、3 月は大増産を行っており、事実には反するものである。

つづいて、第 7 期の『営業報告』(1921 年 4 月～9 月)をみておこう。¹⁷⁶⁾

「昨春來不振ヲ累ネタル財界ハ本期ニ入リテ稍安定ノ傾向ヲ呈スルニ至レルモ一般事業界ハ依然緊縮ノ方針ニ出テ從テ金屬、石炭共ニ市況概シテ不勢ヲ免レス電氣銅ハ本期初メ一時強調ニ轉ジ三十七、八圓ヨリ四十圓ニ躍進シ五月更ニ四十一圓五十錢ニ續騰スルニ至リタルモ其後海外市場ノ不勢ト安値米銅輸入ノ企ニ脅カサレテ六月下旬以來再ビ軟弱氣配トナリ八月末ニ於テハ遂ニ三十七、八圓見當ニ崩落(中略)金屬加工品亦商況不活潑ノ裡ニ當期ヲ終レリ。而シテ一方炭況如何ト顧ルニ前期以來需要減退シテ崩落底止スル所ヲ知ラザリシ(中略)五月一日ヨリ全國同業者ノ行ヘル出炭制限ノ結果貯炭減退ヲ見五月下旬ニ入り略ボ底値ヲ打ツニ至リ(中略)我社ハ此間ニ處シ緊縮方針ヲ繼續シテ諸經費ヲ節約シ極力原價ノ低下ニ努ムルト共ニ一面各場所事情ニ應ジテ其生産額ニ適當ノ調節ヲ加ヘ他面有利ノ賣捌キニ最善ヲ盡シタルモ前期ニ比シテ著敷利益ノ減退ヲ見タルハ頗ル遺憾トスル所ナリ」

これによれば、当期銅価の若干の回復をみたが、この程度の回復さえ「安値米銅輸入ノ企ニ脅カサレ」るところに、日本産銅業の国際競争力に

176) 三菱鉱業㈱『営業報告』(第 7 期), 1～2 頁。

おける劣位が明らかにされている。¹⁷⁷⁾しかも、第7期には石炭部門も炭価暴落によって収益力を喪失しつつあったため、三菱鉱業会社全体としても「著敷利益ノ減退」を示したのである。まさに、同社はこの第7期から第16期に至るまで、三菱合資会社が配当受取辞退を余儀なくされるほどに経営不振に陥ったのである。¹⁷⁸⁾なお、石炭業界では同年5月より出炭制限を行い、さらに10月には石炭鉱業連合会が結成されており、三菱は1921年には銅と石炭の両カルテルに参加していたのである。

さて、以上のように検討を進めてくると、第4～第6期に至る産銅部門の深刻な不振も、石炭部門の良好な業績のおかげで、三菱鉱業全社としては何ら痛痒を感じていなかったことが知られよう。しかしながら、第6期において炭況の悪化が報じられ、そしてそれは第7期においてさらに悪化して、三菱合資の配当受取辞退という異例の事態にまで進むこととなったのである。

表42は、三菱鉱業会社の石炭・金属部門別損益推移を示したものである。同表によれば、第6期において金属部門では約141万円の巨大な欠損が生じていたが、一方石炭部門では約570万円もの利益をあげて、同年の純利益は約360万円を計上していた。赤字覚悟で大量の銅販売を実行できた条件とは、石炭部門が生み出す巨大な利益であったと断定してよさそう

177) なお、『営業報告』の記述からは、米国産銅資本が大戦期にとった高姿勢とは一転して、大戦後低価格での輸出攻勢を継続していたことが知られる。米銅の輸入防止的価格水準が、日本の産銅大手にとってさえ採算割れの水準となっていただけに、事態は深刻であったといえよう。

178) 三菱合資は1920年3月に、所有する三菱鉱業会社の株式のうち40万株を公開しており、その翌年から配当率を引き下げることに對する批判を避けるため、三菱合資は配当受取を辞退し、一般株主にはそれを含めて配当率を維持しようとしたのである。因に、第6期の配当率は12%、第7期はその措置によって10%、第8期には8%となっている。

表 42 三菱鉱業石炭・金属部門別損益推移

(単位: 千円)

期別	年 月	石炭部門利益	金属部門利益	その他収入	合 計	本店経費 ほか	純利益
1	1918年 5月～同年 10月	5,561 (84)	746 (11)	288 (4)	6,595 (100)	1,382	5,213
2	1918年 11月～19年 4月	7,377 (130)	△1,919 (△34)	202 (4)	5,660 (100)	2,631	3,029
3	1919年 5月～同年 10月	7,037 (83)	151 (2)	1,324 (16)	8,512 (100)	2,403	6,109
4	1919年 11月～20年 4月	不 詳	不 詳	420 (6)	7,375 (100)	3,883	3,492
5	1920年 5月～同年 10月	〃	〃	573 (7)	7,896 (100)	3,535	4,361
6	1920年 11月～21年 3月	5,704 (119)	△1,414 (△30)	488 (10)	4,778 (100)	1,180	3,598
7	1921年 4月～同年 9月	不 詳	不 詳	290 (9)	3,083 (100)	1,804	1,279
8	1921年 10月～22年 3月	1,470 (82)	50 (3)	272 (15)	1,792 (100)	761	1,031
第 1 ～ 6 期 合 計		25,679 (101)	△2,436 (△10)	2,302 (9)	25,545 (100)	7,596	17,949

(注) 第1～6期のうち、第4・5期は計から除外(計4期)。

(出典) 三菱鉱業セメント(株)刊『三菱鉱業社史』1976年、資料編、58頁。

¹⁷⁹⁾である。そして、カルテル参加へと傾斜せしめた最大の要因は、第6期中における炭況の悪化であって、それを意思決定せしめた最大の要因は、第7期の純利益が前期の36%弱にまで激減したことから窺えるように、第7期における石炭部門の収益の悪化であったと推察可能であろう。

なお、同表によれば、第1～第6期合計(第4・第5期除外)においても金属部門は赤字であって、石炭部門における高い収益が同社を支える構造となっていたことが知られよう。

さて、以上のように、三菱の水曜会参加に焦点を合わせつつ、特異な販売・生産行動を分析してきたのであるが、最後に表43によって、1921年における三菱銅の販路について簡単にみておくこととしたい。同表によれ

179) もちろん、表42から知られるように、大戦後における石炭ブームに伴う石炭部門の豊かな利潤蓄積が金属部門の不振を支えていたことはいうまでもないことである。したがって、大量の銅の赤字販売が可能であったのは、大戦後の石炭部門の高収益であった。しかし、戦時中の留保利益は、三菱鉱業会社が設立された際に、三菱合資によって一度吸収されたと想像されるし、さらに三菱鉱業の株式公開の直前にあたる第4期に、同社は通常配当年12%、さらに臨時配当年27%強を実施しており、第1～第4期における留保利潤は再度三菱合資によって吸収されていたことを指摘しておく必要がある。表42は、以上の事実をふまえて検討する必要がある。

表 43 1921 年三菱傘下各支店

東京支店	横浜支店	名古屋支店	大阪支店	神戸支店	門司支店	長崎支店	国内小計
	184		8,680	456	15	60	9,395

(注) 漢口・天津等の中国各店舗では、銅板・電線等の販売も若干あるが、除外している。

ば、国内支店の小計は 9,395 トン（同年合計の 72%）と、前年比 2,550 トンの増加となった。その内訳をみると、大阪支店が 8,680 トン（同 66%）を占め、やはり他支店を圧倒している。ついで、神戸支店が 456 トン（同 4%）であるが、文字通り先細りとなっている。これに、横浜、長崎、門司の支店が続いているが、数量的には余り重要ではない。

次に、海外支店に転じると、その小計は 3,705 トン（同年合計の 28%）と、前年比 3,125 トンも増加し、国内支店の伸びを上回ったのである。海外と神戸支店計の合計売約高に対する割合は約 32% となり、1921 年の日本の銅素材での輸出率の試算値約 17% に比し、非常に高くなっている。三菱が、輸出に大きな努力を払ったことを窺わせるものがあるだろう。ところで、その内訳をみると、漢口・上海・天津計で 3,575 トンを占めており、1921 年における売約高の激増の最大の要因は、中国輸出にあったことが知られる。ところで、この大量の中国向売約は一体どの時期に成立したのであろうか。史料的裏付けがある訳ではないが、私はその大部分は前掲表 37 の 1～5 月の売捌高の中に含まれているのではないかと想像している。なぜならば、国内市場に決定的な打撃を与えることを一定程度避けて、しかもヨーロッパ向けよりは有利に、1～5 月の過大な大量販売を敢行しようとするれば、中国輸出以外に他の販路を見い出すことは困難であったと考えられるからである。それは、この大量販売が“水曜会”参加への実績づくりであろうとする私の見解とも整合するものであるし、さらにはその結成を促す効果もあったかもしれない。もし、それが実績づくりを目的とするものであったとすれば、国内市場の壊滅的崩落を招くような、国内への集中的販売を回避しようとしたはずである、と推測するのはきわめて合理的で

電気銅売約高一覧表

(単位：t)

漢口支店	上海支店	香港支店	北京出張所	天津出張所	ロンドン支店	海外小計	合計
815	700	130		2,060		3,705	13,100

〔出典〕『合資年報』1921年度、商事の部、より作成。

あろう。そうだとすれば、この大量の中国輸出は、一種のダンピング輸出であり、カルテルにおける実績づくりであるとともに滞銅を減少させて、カルテル成立後の市場安定に一定の作用を果たすものであったようにも思われる。ここに、水曜会結成に至る事情の解明が、重要な課題として残っているといえよう。

V. お わ り に

以上、本稿では1910年代を中心とする三菱銅の販売活動について、できるだけクロノロジカルに整理しつつ、その具体的な歴史像を再構成すべくつとめてきた。そこにおいては、代表的な国際的投機商品としての銅の、激しい取引環境の変化と、それに対して三菱がどのように対応しようとしたのか、という点に主たる照明をあてて考察を進めたのである。ここでは、結びにかえて、以下若干の論点の整理を行っておくこととしたい。

まず最初に、三菱銅の生産高・売約高・売捌高に関する統計的数値の再検討を行ったことについていえば、原史料に依拠しつつ信頼性の高い数値を導びきだすことができたといえよう。これによって、『三菱商事社史』（上巻）が示してきた数値の不備が明らかとなった。また、この作業を通じて、従来企業別産銅高を、各企業傘下鉱山の産銅高を集計するという形で推定してきたのであるが、その方法論的限界も明らかにされた。すなわち、三菱傘下鉱山では、鉱山付属製錬所を有する場合には、自山ならびに三菱系諸鉱山の製錬を担当するとともに社外買鉱製錬も行っていた。ここで製出される粗銅は、社内銅として三菱大阪製煉所に送付されていたと推

定される。また、鉾山付属製錬所を有しない場合には、三菱系鉾山付属製錬所に鉾石を送付するか、他企業に“売鉾”という形で販売されたのである。今、ここではこの問題は指摘するにとどめるとしても、三菱大阪製錬所レベルに眼を移すと、第1次大戦終結に至るまでそこにおける電気精銅製出高の約3～4割が社外銅によって占められていたのである。これは、無視できない割合である。ここでただちに気がつくことは、他の産銅大手においても、社外買鉾だけではなく、電気精錬用原料粗銅の買付活動があったのではなかろうか、ということである。そして、以上のような集計上の脱漏を考慮するならば、産銅大手5社の生産集中度は、従来の推計よりもはるかに高く、とりわけ第1次大戦中に電気銅価格が非電気銅に比して騰貴して以降は、さらに高まったと想像可能である。また、三菱の銅販売に関する統計として、原史料では売約高と売捌高の2系統が存し、三菱の企業行動を探るうえでの基本データとなるべきものであったことが明らかにされたことである。なお、先述したように、『三菱商事社史』（上巻）では、これらが明瞭に区別されることなく紹介されていることに注意する必要がある。

第2に、以上の三菱の生産統計から、三菱特有の製錬システムのあり方が浮かび上がってきたことである。すなわち、三菱の場合、直島製錬所が本格的操業を開始するまでは、電気精錬設備を有する大阪製錬所が社外産粗銅（含金銀粗銅）を購入して電気銅を製出することにより、他の産銅大手と産銅高で対抗してきたことである。そしてまた、西日本において最大の優良銅山たる別子を有する住友が、長らく電気精錬に進出しなかった事実と対照すると、きわめて興味深いものがある。

第3に、第1次大戦以前の時期における三菱の売銅活動の基本的特質が明らかにされたことである。それは、当時の国際的銅市場の構造を前提としつつ、三菱大阪製錬所と三菱神戸支店を軸として形成されたものであった。そして、そこでは神戸支店は長きにわたって三菱銅の元扱店としての

地位を占めていたのである。三菱銅の販路は、ほとんど大部分が海外市場に依存しており、ロンドン、神戸の外商、中国、国内市場に対し、選択的な販売を行っていた。そして、そこにおいては銅価の激しい投機的な変動によるリスクを回避するために、有利と判断した時期に売約を集中する傾向が顕著にみられたのである。おそらく、その判断基準として、三菱にとって一定の満足的価格水準が、三菱内部で合意されていたものと考えられよう。ただし、以上のことは電気銅にあてはまるものであって、荒川銅の場合にはそれとは著しい相違がみられた。荒川銅は品質が全く異なり、そのため販売市場も異なっていたからである。

第4に、第1次大戦期にはいると、従来の国際的銅市場の構造は崩壊し、三菱にとっても市場確保のために基本的な販売活動の変更を何度も余儀なくされたことが明らかにされたのである。1914年末から15年にかけて、三菱はロシア輸出集中化策とでも表現すべき売銅活動を行ったが、三菱の優位性は長くは続かなかったものと考えられる。とはいえ、三菱銅の売約高は1915年に2万トンを超え、はやくも大戦中のピークに達したのである。その後、1916年1月に三菱合資ロンドン支店が開業すると、同支店は神戸支店に代わって三菱銅の中心として機能し始め、三菱銅のロシアからロンドンへの市場転換が印象づけられることとなった。¹⁸⁰⁾なお、1916年

180) なお、三菱が1915年半ばから16年にかけて銅の販路をロシアからロンドンに求めた点に関して、経営史学会第32回大会（於横浜市立大学）での私の報告後、京都産業大学教授柴孝夫氏より、それは三菱がロシア市場での競争激化に対応できずにロンドン市場に販路を移したのか、あるいはより有利な販路を求めてロンドンにシフトしたと解すべきか、という主旨の御質問をいただいた。史実を慎重に追うならば、ロシア市場において競争が激化するなかで、三菱の提示する価格、さらには決済条件では妥結できず、ロシアもイギリス政府と協同して、連合軍購買委員会を通じて合同の購入を行うようになったため、販路をロンドン支店に求めたものであろう。しかし、この時点では日本の対ロシア銅輸出は活発であったから、そこには、三菱が相対的に低価格であっても、リスクの少ない販路を選好したという側面があったと考

4月に大阪製煉所で消費する社外産電気精錬用粗銅（含金銀粗銅）の買付事務が同製煉所から神戸支店に移管されたことにも留意しておく必要がある。これによって三菱合資営業部は、三菱商事発足時の基本的営業を全て管掌するようになったからである。¹⁸¹⁾ところで、大戦後半期にはいると、輪

えられる。なお、本稿第4章(2)の(a)執筆当時未見であった三菱合資神戸支店鈴木清重の『露国銅況調査報告書』（1915年4月30日付）には、三菱がロシアとの大型売約に成功した事情を示唆する次のような記述がみられる。

「従来日本銅ノ浦塩ニ輸入セラレタルモノハ同地ニテ消費セラルベキ海軍工廠用及民間需要ニ充ツベキモノニ限り其額極メテ少ナリシガ皆大阪ノ金物商ガチューリン、クンスト等ニ賣込ミタルモノナリ然ルニ戦争ノ勃發ト共ニ多数ノ商人先ヲ爭フテ露國ニ入リシガ銅ニ付テ先鞭ヲ着ケタルハ古河ニシテ開戦後数日ヲ出デズシテ社員浦塩ニ出張シ更ニ大倉組代表者ノ露都行ニ當リ之ニ販賣ヲ委任シテ各方面ヲ漁ラシメ三井又大ニ賣込ニ努メシモ何レモ直接官辺ニ賣込ムコトニノミ腐心セシ為メ其成績舉ガラズ又浦塩邦商ノ手ヲ徑テ賣込ミヨナシタルモノ及倫敦ヲ徑テ賣約セシモノ若干アリト雖モ我社ノ取引高ニ比スレバ到底九牛ノ一毛ニダニ如カザルナリ」
(同報告書、第4章)

これに従えば、古河・大倉・三井等が「直接官辺」に売り込もうとして失敗したことが指摘されている。これに対し、三菱はロシアの銅シンジケートを代表するウォガウ商会との取引で、超大型売約に成功していた。そういう意味においては、三菱の圧倒的な先行的優位性は、取引先の選定が適切であったことにも求められよう。

181) 三菱商事会社は1918年4月に設立されたが、それは大戦ブームに乗って一挙に誕生したものではない。三菱は鉱産物販売のために各地に支店を設け、組織的にも売炭部や営業部の改発にみられるように、試行錯誤を繰り返しながら、営業組織の整備を進めてきたのである。組織的連続性からみれば、直接的には1911年1月に設けられた第2次営業部の整備過程の到達点として、三菱商事会社があったといえよう。しかし、歴史的には吉岡銅山や高島炭鉱経営以降、そして1890年代前後以降の飛躍的な鉱業経営の拡大に伴って、販売のための営業組織が拡充されつつあり、それを継承したものであることはいうまでもない。

出は意外にも不振をきわめるようになっており、逆に内需が激増していた。三菱は1918年1月銅の元扱店を神戸支店から大阪支店に移管し、また大阪製煉所伏見分工場を開設して、国内市場の確保につとめたのである。1918年の内外別売約高では、内地向けが全体の7割以上を占めて内外比率が劇的な逆転を示すこととなったのである。ここでは、三菱の銅輸出率が日本全体のそれに先行して低下していたことに、より注意を向ける必要があろう。

最後に、大戦後における内外銅市場の基本的変化と、三菱がそれにどのように対応したのかが概観されている。アメリカ銅は、大戦期とは一変して低価格攻勢に転じ、日本産銅業は大戦後のブームを享受する暇もほとんどないうちに、国際市場で競争力を喪失したばかりではなく、国内市場もアメリカ銅の圧迫を強く受けるようになっていた。日本産銅業は、保護関税運動と市場の組織化に歩み始めたのであるが、三菱は1920年の日本産銅組合の結成には参加せず、翌21年の水曜会に三菱商事として参加をみることとなったのである。本稿では、1920年の不参加の事由の一つを、すでに三菱が大幅な減産を実施していたことに求めたのである。さらにもう一つは、三菱が金属・石炭にまたがる総合型企业経営を展開していたことに求めたのである。すなわち、当該期において銅と石炭とが全く異なる景況推移を辿ったために、総合型鉱業企業であるか、あるいは炭礦兼営型の金属鉱業企業であるか、さらには金属専業型鉱業企業であるかによって、経営にとっての影響は様ではなかったのである。さらには、戦後反動に対する準備や、多角化の進展度もここでは考慮する必要があるが、それはともかくとして、藤田・久原・古河は経営の再編を余儀なくされるような事態さえ迎えたのである。

本稿は、以上のように1910年代を中心とする三菱の売銅活動を追ってきたのであるが、史料的制約によって、同一のアプローチを維持することが困難で、叙述に精粗を免れえなかった。今後、さらに史料の発掘を進め

ていくことにしたい。

〔付記〕

1. 本稿作成にあたり、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、三菱史料館曾我部健氏、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、三菱マテリアル株式会社竹内清隆氏、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、経営史学会第32回大会（於横浜市立大学）において発表する機会を得た。関係各位に御礼申し上げたい。なお、発表後関東学院大学教授小林正彬氏より、三菱の金属部門と石炭部門の相互関係をどのように把握できるか、との旨の御質問をいただいた。これは、一つは多角化による経営安定という問題と、もう一つは三菱の内部組織として協同・補完関係がどのように行われていたか、という問題として考えていくことができるように思われる。今後の課題としたい。
3. 本稿の表8、および表13に誤りがあり、次のように訂正する。
表8では、1917年10月の110,000の右側に↓（矢印）を付加する。
表13では、1911年および計の、三菱および5社計の数値を訂正する。

	三 菱		5 社 計	
	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後
1911 年	10,232 (19.2)	→ 8,436 (15.8)	39,232 (74.8)	→ 38,136 (71.4)
計	122,244 (15.8)	→ 138,805 (17.9)	634,003 (81.8)	→ 650,564 (83.9)

4. 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。