

1930 年代日本における 電球工業統制の構造と展開

平 沢 照 雄

(目次)

は じ め に

I 政策スタンスの転換と工業組合活動の積極化

II 国内市場における電球統制の展開

1. 市場獲得競争の展開と工業組合の結成

2. 日本電球工業組合連合会による統制の新たな展開

III 輸出向け電球工業における統制の展開

1. 輸出統制の展開と問題点

2. 下請メーカーによる工業組合設立と組織的活動の展開

IV 「帝国としての日本」からみた電球統制の展開

1. 対英輸出統制と朝鮮電球問題

2. 対英輸出をめぐる本国と朝鮮の利害調整の展開

小括—電球工業統制の全体的構造—

は じ め に

1931年に重要産業統制法とともに新たに制定された工業組合法は、25年に制定された重要輸出品工業組合法の適用範囲を国内向けにも拡大した改正法であった。とはいえそれは、これまでの「重要輸出品」の粗製濫造規制に重点をおいたものとは異なり、まさに中小工業分野における経済統制の展開を根拠付けるものであった。

すなわち、1930年代前半期に同法のもとで展開された経済統制は、工業組合の組織的活動を支援して業界内に協調関係を形成させる点に主眼をおいていた。こうした機能によって、中小経営の安定化を実現させるとともに、中小工業分野における雇用・失業問題の深刻化を回避して社会安定をはかる。またその一方で、この時期台頭する海外の保護主義に対して、自主規制により秩序ある輸出を行うことで市場からの締め出しを回避し、この面からも中小工業の存続・安定を実現するという役割を担うものであったととらえることができる。

およそそのような観点に立つて、1930年代前半期に展開された中小工業統制の特質を歴史実証的に明らかにする必要があるが、後にも述べるように36年末には100を超える業種が工業組合法の適用対象とされるのであって、それらを網羅する形で上記の課題にアプローチすることは不可能に近い。むしろ各産業実態や業界内部に抱える問題に即した形での事例分析が豊富化されることによって、この時期に展開された中小工業統制の特質が明らかにされる必要があるといえよう。

本稿は、こうした作業の一環として、電球工業における統制の展開に着目し、そこで生じた問題とそれに対する利害調整の特徴について多角的に検討することを課題とする。その場合、本稿が特に電球工業統制を検討対象とするのは、この統制をめぐる、(1)大手企業と中堅企業、(2)問屋と下請企業、(3)輸出相手先、(4)日本本国と植民地朝鮮といった実に様々な次元で問題が発生し、それへの対応過程

で多角的な利害調整が展開されたことによる。

そこで、電球統制を考察する前提として、30 年代における日本電球工業の特徴を3点にしばって指摘するならば、まず第1に、当時の電球工業は、主に販売市場の相違によって国内市場向けと輸出向けメーカーとに分業化され、それぞれ特有な構造を形成していたことがあげられる。

このうち前者の国内市場向け電球工業は、カーバイド、過燐酸肥料、セメント工業などととも「わが国官製カルテル期に於けるカルテル闘争の典型事例」⁽¹⁾とされた。また、後者の輸出向け電球工業（以下では輸出電球工業と略記する）に関しても、「輸出工業品中電球ぐらゐ統制の至難なものは無い」⁽²⁾として、社会的に注目されたのである。

さらに第2の特徴として、特に輸出電球工業においては、問屋制が広く普及していたことがあげられる。この点、例えば小宮山琢二は、当初からいわゆる「新聞屋制工業」として成立し発展した代表的産業として、メリヤス、自転車、玩具、瑠璃、硝子、ゴム製品などととも電球工業をあげている⁽³⁾。

こうした国内における特徴とともに、第3として、30 年代に積極化する朝鮮総督府による工業化政策のもとで、朝鮮においても電球の現地生産および輸出が展開したことが注目される。植民地における電球工業の発展は、後に改めて言及するように輸出割当をめぐる、本国の電球工業との調整を必要とするに至るが、この点に関しても、当時、「その解決如何は今後における内鮮統制問題の全般的傾向を示唆するもの」⁽⁴⁾として注目されることになった。

以上の特徴からもわかるように、電球工業における統制の展開は、中小工業統制の歴史的意義を多角的に考察するにあたって格好の研究対象といえることができる。

(1) 藤田敬三『カルテル闘争論』甲文堂書店、1936年、218頁。

(2) 『日刊工業新聞』1934年6月28日。

(3) 小宮山琢二『日本中小工業研究』中央公論社、1941年、29頁。

(4) 釜山商工会議所『月報』第145号、1937年、31頁。

ところで 1930 年代における中小工業統制に関する実証研究は、これまで綿織物業における研究を嚆矢としながら、90 年代以降になって陶磁器業、人絹織物業、輸出メリヤス業における研究が行われるなかで一定の進展をみせてきた⁽⁵⁾。とはいえ、日本国内の分析にとどまらず、植民地経済との関係をも射程におさめた形で、その全体的構造を解明する作業が進められてきたとは必ずしもいえない状況にある。

これに対して本稿では、まず 1930 年代前半期に政策スタンスが転換し、工業組合による統制事業が積極化する点に注目する。そのうえで、国内電球市場の統制、輸出統制、本国と植民地朝鮮との間における輸出数量の調整という 3 つの側面から、中小工業統制の展開とその全体的構造について考察することにした⁽⁶⁾。

I 政策スタンスの転換と工業組合活動の積極化

1930 年代初頭に制定された工業組合法が、「重要輸出品」の粗製濫造の規制に重点をおいたそれまでの重要輸出品工業組合法とは異なり、むしろ工業組合の統制機能を活用する形で中小経営の安定化と雇用・失業問題の深刻化を回避する点を重視するものであったことは先に指摘した。このことは政府の政策姿勢においても、

(5) 綿織物業では阿部武司『日本における産地綿織物業の展開』東京大学出版会、1989 年、第 5 章が、陶磁器業では白木沢旭兄『大恐慌期日本の通商問題』御茶の水書房、1999 年、第 8～9 章および大森一宏「両大戦間期における工業組合活動と陶磁器輸出の発展」（松本貴典編『戦前期日本の貿易と組織間関係』新評論、1996 年所収）、人絹織物業に関しては白木沢前掲『大恐慌期日本の通商問題』第 10 章、さらに輸出メリヤス業では大森一宏「大都市中小工業の組織化」（中村隆英・藤井信幸編『都市化と在来産業』日本経済評論社、2002 年所収）をあげることができる。

(6) 本稿は 1999 年度土地制度史学会（現政治経済学・経済史学会）全国大会における報告をもとに、その後の資料調査による研究成果を加えて構成したものである。なお上記学会報告の後、筆者は『大恐慌期日本の経済統制』日本経済評論社、2001 年を発表した。しかし同著においては、大工業分野の統制も含め図終-1（同著、266 頁）に示した構造を明らかにすることを主眼とした。このことから、中小工業統制の展開に関しても、3 つの章に分散する形で論じることになっている。これに対して本稿では、電球工業統制の展開を、後掲図 5 のような形で全体的にとらえることを目的としている。

以下のような変化をもたらすことになった。

まず第1は、工業組合の組織的活動を積極的に支援する観点に立って、工業組合を設立しうる「重要工産品」の指定業種を大幅に拡大していったことである。それとともに第2として、組合の設立認可に関しても、これを積極的に認可する方針へと転換したことが注目される⁽⁷⁾。

ちなみにそれ以前、すなわち重要輸出品工業組合法制定後の1925年から工業組合法が制定される31年頃までは、組合に許される統制権限（アウトサイダーの統制服従など）の濫用への警戒から指定業種はごく一部に限定されていた。また、組合設立の認可に関しても、いわゆる厳選主義の方針を基本としていた。実際、「重要工産品」の指定業種をみた場合、表1にみられるように、31年の工業組合法施行時点ではわずかに37にすぎなかった。

ところが、それ以降、指定業種は大幅に拡大し、36年には101業種に達した。その結果、「重要工産品」の指定制度は、実質上撤廃されたに等しい状態となったのである。また工業組合の設立に関しても、工業組合法制定以前と以後とで大きな変化をみてとることができる。すなわち、前掲表1に明らかなように、31年時点では工業組合はわずか152にすぎなかったのに対して、それ以後、特に33年以降に著しく増大し、36年末には31年の約5.6倍にも達したのである。

以上のような政策姿勢の変化とともに、工業組合の活動内容においては、いわゆる統制事業が重視されるに至った点が注目される。この点に関して表2は、全国の工業組合がどのような事業に取り組んでいるのかについてまとめたものである。同表にみられるように、30年代初頭の時点では、生産調節、価格協定、取引先指定といった統制事業あるいは共同販売などに取り組む組合は少なく、組合事業の中心は

(7) 工業組合活動の積極化の要因としては、本文で指摘した政策スタンスの転換に加えて、工業組合中央会による工業組合の普及宣伝活動にも注目する必要がある。ちなみに工業組合中央会は、32年7月に工業組合の普及発達および連絡機関として設立されたものである。これに対して政府は、33年3月に工業組合法の改正を行った際に、同中央会に法的根拠（改正法第47条）を与えて、その活動をバックアップした。

表 1 工業組合および同連合会数の推移

年	指定業種	累積数	設立数	解散数	増加数	年末総数	うち連合会
1925			2	0	2	2	—
26			21	0	21	23	1
27			34	0	34	57	6
28			19	0	19	76	7
29			14	0	14	90	8
30			22	1	21	111	9
31	37	37	44	3	41	152	10
32	15	52	61	1	60	212	19
33	8	60	134	2	132	344	19
34	10	70	169	0	169	513	29
35	17	87	152	3	149	662	36
36	14	101	190	2	188	850	46

(資料) 1) 工業組合中央会『工業組合年報』1937年版

2) 通商産業省『商工政策史』第12巻, 1963年

3) 磯部喜一『工業組合論』甲文堂書店, 1936年

(注) 1) 指定業種: 商工大臣によって重要工業品に指定された業種

2) 連合会数: 31年(年末)までは資料2, 32年(同)のみ資料3, 33年以降は資料1による。このうち33年は3月末, 34年は9月末の値

表 2 事業種目別にみた工業組合数の推移

実施事業	1931年3月末		1934年9月末		1936年3月末	
	組合数	実施比率	組合数	実施比率	組合数	実施比率
組 合 総 数	111	100.0	432	100.0	619	100.0
製 品 検 査	104	93.7	236	54.6	391	63.2
生 産 調 節	12	10.8	157	36.3	261	42.2
価 格 協 定	8	7.2	60	13.9	240	38.8
取 引 先 指 定	1	0.9	11	2.5	134	21.6
共 同 販 売	23	20.7	128	29.6	242	39.1
共 同 購 入	35	31.5	133	30.8	243	39.3
共 同 設 備	44	39.6	123	28.5	217	35.1
金 融	—	—	99	22.9	138	22.3
指 導 そ の 他	—	—	54	12.5	265	42.8

(資料) 1) 通商産業省『商工政策史』第12巻, 1963年

2) 工業組合中央会『工業組合年報』1937年版

(注) 1) 31年3月末は商工省調(資料1), それ以降は工業組合中央会(資料2)による

2) 組合総数: 調査に対する回答組合数(連合会は含まず)

3) 実施比率: 当該事業実施組合の組合総数に占める割合(単位: %)

4) 金融: 36年3月末は貸付事業実施組合数

もっぱら製品検査にあった。

これに対してそれ以降になると、生産調節、価格協定、取引先指定および共同販売事業に取り組む組合が急増し、これらの事業が組合活動の中心になっていったことがうかがえる⁽⁸⁾。なかでも生産調節、価格協定は、全組合のおよそ4割が実施するまでに至っていた。このように30年代前半期の工業組合は、それまでの製品検査によって粗悪品の輸出をチェックする機関から、中小工業部門におけるカルテル機関へと、基本的な性格を大きく変えることになったといえることができる。

しかも、こうした統制事業の積極化に連動する形で、アウトサイダーに対する組合統制への服従命令を規定した工業組合法第8条の発動もこの時期に増大した。ちなみに同法第8条の発動をめぐっては、30年代初頭までの政府はきわめて慎重な姿勢を保持し、十分な条件が存在しないかぎりこれを発動しない方針であった。実際、30年代初頭までの発動は、アウトサイダーによる粗悪品輸出がはなはだしいと判断されたわずか3つの産業にとどまっていた。ところがこれとは対照的に、それ以降になると、33年に一举に9件の発動をみたのを皮切りとして、36年までに計46件もの発動をみたのである⁽⁹⁾。

以上のような工業組合に対する政策姿勢の変化は、電球工業に対しても一定の影響を与えることになった。すなわち商工省は、昭和恐慌以前の時点では、上述のような政策スタンスを反映して、電球工業に工業組合を設立することに、はなはだ消極的であった。この点、『電球年鑑』によれば、東京の輸出電球メーカーは、「昭和四年同業組合としての認可を申請したのであつたが、不幸当局の容るゝところとならず、時日を待つの外なきに陥つた」⁽¹⁰⁾とされている。

(8) 共同販売事業は、共同設備、共同購入事業とともに、いわゆる協同事業に分類されることもあるが、他面では生産、価格統制とともに販売統制の役割を担っていたとみることができる。

(9) 当該期における工業組合法第8条の発動状況に関しては、通商産業省『商工政策史』第12巻、1963年、165～171頁に詳しい。

ところが恐慌下、政府は、市場競争の激化による投げ売りおよびそれにとまなう電球メーカーの共倒れを回避するため従来の姿勢を転換し、逆に工業組合の設立を積極的に奨励した。すなわち、同じく『電球年鑑』によれば、「今度は反対に昭和五年当局側より工業組合の設立を奨励し来つたので、翌昭和六年九月十四日出願し同年十月二十三日主務大臣より公認さるゝに至つた」⁽¹¹⁾とされている。そしてこれを端緒に、その後、表3に掲げた工業組合が電球工業にも相次いで設立され、統制事業を展開してゆくことになるのである⁽¹²⁾。

表3 電球工業における工業組合

地 域 別	設立年月	加盟数	輸出構成比
関東			
東京輸出電球工業組合	1931年10月	56	83.1
東京電球工業組合	1932年1月	9	3.6
関西			
大阪輸出電球工業組合	1932年5月	26	11.9
関西標準電球工業組合	1932年12月	5	1.4
合 計			100.0

(資料) 1) 東京市商工輸出組合協会『東京府下の工業組合』1938年

2) 大阪商工会議所『月報』1935年4月号

3) 日本電球協会『電球』1938年1月号

(注) 1) 加盟数：関東は1936年時点、関西は1935年時点

2) 輸出構成比：輸出検査合格総数（1934年1～12月）に占める各組合の輸出比率（単位：％）

(10) 国産研究会・国産時代社編『電球年鑑』1933年度版，3頁。

(11) 同上。

(12) なお表3にある組合のうち、東京電球工業組合と関西標準電球工業組合は、国内市場向け電球メーカーを組織した組合である。実際、同表からも明らかなように両組合は輸出をほとんど行っていなかった。これに対して残りの2組合が、輸出電球に関する統制事業を主に担うことになる。

Ⅱ 国内市場における電球統制の展開

1. 市場獲得競争の展開と工業組合の結成

そこで、はじめに国内市場における統制の展開に着目することにした。

まず国内向け電球工業の構造をごく簡単に指摘しておけば、この部門では、外資系大企業である東京電気株式会社と、国産標準電球と呼ばれる中小メーカーとが併存しながら激しく対立しており、その対立は先にも指摘したように社会的にも注目されていた。なおここで標準電球とは、一定の標準仕様書にもとづいて製造された電球のことをさし、電灯会社、都市電気局、電気鉄道・電気軌道事業者など特定の大口需要家を主な供給先としていた。

一方、東京電気は、日本で最初の電球会社白熱舎の後身であり、1905 年に G E（ゼネラルエレクトリック社）と資本および技術提携を行うことで発展の基礎を築き、国内において一大勢力を形成するに至っていた。同社は、当時、国際電球カルテルにも所属し、その協定により日本国内を主な販売区域としており、製品販売において標準電球メーカーとバッティングする関係にあった。

実際、標準電球メーカーと東京電気は、同一市場でほぼ同一のシェアを確保しつつ、冒頭で指摘した“カルテル闘争の典型事例”といわれるような激しい市場獲得競争を展開していたのである。

次に国内市場の状況を簡単にみておこう。この点に関して、表 4 は、30 年代前半期における国内電灯需要の状況についてまとめたものである。それによれば、国内の需要家数、取付灯数はともに 20 年代前半まで大きく伸びた後、20 年代後半以降になって伸び悩み、30 年代前半には停滞基調にあったことがわかる。

このうち特に 31 年から 33 年は国内需要が著しく停滞した時期であった。なかでも 33 年は、需要家数が前年と比べて減少するという状況にさえあったことがうかがえる。このように国内市場は、30 年代初頭にはほぼ飽和状態に達し、折からの

表 4 電灯需要の推移

年別	需用家数 (万戸)	指数	取付灯数 (万個)	指数
1916	374	33	904	25
21	643	57	1,811	49
26	1,017	90	3,016	82
30	1,135	100	3,684	100
31	1,145	101	3,741	102
32	1,153	102	3,830	104
33	1,138	100	3,840	104
34	1,187	105	4,126	112
35	1,210	107	4,323	117
36	1,238	109	4,615	125

(資料) 1) 日本電球工業会『電球類に関する主要調査統計』1957 年

2) 通商産業省『電気事業要覧』第 43 回, 1961 年

(注) 1) 需用家数: 「定額灯」, 「従量灯」に限らない実際の需要家数

2) 指数: 1930 年=100

昭和恐慌と重なり急激な需要増を見込めない状況にあったのである。

以上のように市場の拡大がのぞめない状況のなかで、各メーカーは生産過剰に陥り、市場シェアの拡大を意図した激しい価格引下げ競争が展開された。そこで、こうした事態を是正するため、標準電球メーカーによって設立されたのが、前掲表 3 に掲げた東京電球工業組合と関西標準電球工業組合であった。

生産過剰と価格引下げ競争に苦しむ標準電球企業にとって、工業組合の設立は画期的な出来事であったといえることができる。この点に関して、標準電球メーカーでありかつ組合加盟企業のなかで『営業報告書』の存在が確認された 3 社に関して、この時期における各社の利益率を算出したのが表 5 である。それによれば、これら企業の利益率は、工業組合の設立と前後する形で、32 年までの減少ないし横這い傾向から 33 年上期には回復へと向かっており、組合結成の効果が一定程度うかがえることとなっている。

しかしながら、そのことが業界の安定を実現できたとは必ずしもいえなかったことに注目する必要がある。というのは、その後の経過をみた場合、まず第 1 に、「本

期〔三三年上半期〕ニ入り〔業界が〕
再び沈滞ノ状況トナリ同業者間ノ競
争一層深刻化シ、電球市価モ亦從テ低
落ノ止ムナキ情勢ニアル⁽¹³⁾とする当
時の指摘からもうかがえるように、組
合設立後もなお市価の低落が続いた
からである。さらに第2として、市価
の低落と連動する形で、表5に見られ
るように資本利益率も、34年から35
年にかけて再び低下するに至ったの
である。

表5 標準電球各社利益率の推移

期別	エビス 電球	メトロ 電球	東電 電球
1930 年 上	2.06	8.37	5.70
下	1.69	4.64	5.98
31 年 上	1.98	5.83	3.60
下	1.99	4.16	4.35
32 年 上	1.42	3.92	4.81
下	0.84	3.53	4.59
33 年 上	1.89	4.24	8.36
下	1.45	4.38	8.76
34 年 上	2.25	5.10	7.37
下	1.32	4.89	5.98
35 年 上	0.07	3.29	9.54
下	0.46	3.30	9.73
36 年 上	2.13	5.18	9.13
下	2.28	4.61	10.90

(資料) 各社『営業報告書』

(注) 利益率: 使用総資本利益率(単位: %)

2. 日本電球工業組合連合会による統制の新たな展開

以上のような状況は、地域別に工業組合が結成されたとはいえ、その活動にはな
お限界があったことを示唆していた。そこで34年後半以降になると、業界の全国
組織として33年末に新設された日本電球工業組合連合会（以下では電工連と略記
する）によって、新たな組織化が展開されることになるのである。

ところで、30年代に入り政府による工業組合の設立認可が積極化し、その方針
のもとで電球工業にも組合の設立が実現したことはすでにI節でみた。さらに33
年以降になると、前掲表1にみられるように、多くの中小工業において全国レベル
での連合会の設立が活発化したことがわかる。それとともに、統制事業が組合活動
の中心になっていったことは既述のとおりである⁽¹⁴⁾。

(13) 東電電球株式会社『第十回営業報告書』1933年上半期。〔 〕内は引用者（平沢）による。

(14) この点、前掲『商工政策史』第12巻も、「工業組合による事業統制が、当該工業組合ばかりでなく、漸次連合会を実施機関として全国的に整備されるにいたったことも、この時代の工業組合活動の大きな特徴をなすものであった」（同書、171頁）と指摘している。

実際、33 年以降、商工省当局は「今日迄の商工省の方針は〔工業〕組合の設立の奨励といふ遣り方であつたが、今後は組合の設立の奨励と共にその統制といふ問題が相当重大なる役目となつて来る」⁽¹⁵⁾との認識を示していた。電球工業における連合会の設立ならびにそれによる新たな統制事業の展開は、まさにこうした流れに沿ったものと位置づけることができる。

その場合、特に重要な意味をもったのは、34 年 11 月に電工連と東京電気との間で国内電球販売に関する協約が結ばれたことである。そこでこの協約の内容⁽¹⁶⁾に立ち入ってみるならば、まず第 1 に注目されるのが、これまでアウトサイダーであった東京電気が、独立する一工業者として電工連に単独加入するに至ったことである。

ちなみにこの点に関連して、商工省は、工業組合法制定の際、「大工業ヲ加入セシメテ統制ノ実ヲ挙グルタメ、連合会ヲ設ケ大工業ハ一組合トシテ取扱フコト」⁽¹⁷⁾を中小工業統制上の要点の 1 つとしていた。電工連の新設と、東京電気のそれへの単独加盟は、まさにそうした新たな方針を具体化した代表的事例とみることができる。

それとともに、東京電気以外の工業組合加盟各社（標準電球メーカー）は、共同販売会社である東西電球株式会社を設立し、共同販売を実施することが取り決められた。以上のような一連の組織化の結果、国内市場向けの電球販売は、東京電気のそれをも含めて、電工連によって統一的に統制されることになったのである。

そこで第 2 として、統制上の核となる販売割当に着目すれば、それは協定基本年度(33 年 6 月～34 年 5 月)の売上数量を基準とし、総売上個数に対する両者の売上比率により決定されることになった。その場合重要なのは、従来の激しい市場獲得

(15) 『日刊工業新聞』1934 年 10 月 5 日。

(16) 協定の内容に関しては以下の資料による。「協約書」（日本電球工業組合連合会『日本電球工業組合連合会沿革史』1943 年所収）、益田元亮「東西電球株式会社創立総会声明書」（日本電球工業会『日本電球工業史』1963 年所収）。

(17) 商工省工務局「＜重要輸出品工業組合法ノ改正＞ニ関スル資料」1930 年 3 月（前掲『商工政策史』第 12 巻所収）。

競争を規制する目的から、この比率が協定期間中、すなわち調印より 10 年間という長期にわたり固定化されたことである。その結果、東京電気とそれ以外の標準電球メーカー双方の市場シェアは、その後もほぼ現状に近い形で維持・確保されることになった。

さらに第 3 として、販売価格に関しても、従来行われてきた価格切下げ競争を規制する目的から、工業組合と東京電気とが同一の最低価格と最高単価を決定し、同じ価格の範囲内でそれぞれ販売を展開することになった。なおこの点に関連して、重要産業統制法のもとにおける大工業統制、具体的にはセメントカルテルの販売価格協定が、いわゆる公益的見地から最高価格を規定し、その協定が単なる価格吊り上げを意図したものでない点を明記していたことが、先行研究によって明らかにされている⁽¹⁸⁾。電球工業における最高価格規定も、それと同様な意味をもっていたものとして注目することができる。

以上みられるように、国内市場における統制は、①中小標準電球メーカーと東京電気によるこれまでの激しい対立を協調関係へと転換することが最重要の課題とされ、そのために東京電気の電工連加入を重要不可欠の前提条件とし、②それぞれの割当を共販会社と東京電気との二大販売網を通じて、③両者共通の価格帯のもとで販売することを主な内容としていた。そして、こうした一連の措置によって激しい市場競争を規制し、業界の安定を確保しようとする点に特徴があったととらえることができる。

なお以上の展開のうち、東京電気の電工連加盟に関して若干の補足しておく必要がある。というのは、同社にとってこの加盟は、自己の行動が電工連の方針に規制される危険性を内包するものであったからである。事実、このことから東京電気は、当初、電工連への加盟に対して消極的であった。むしろそれは電工連側が積極的に要請し、さらに商工省が東京電気側に慫慂する形で実現したものであった。

(18) 橋本寿朗『大恐慌期の日本資本主義』東京大学出版会、1984 年、第 5 章。

とはいえ、東京電気が電工連への加盟要請を受け入れた背景として、以下の事情に着目することができる。1つは34年下半期にGE社所有の東京電気株のうち7万9千株が東京電気の子会社である日本電興⁽¹⁹⁾へと譲渡され、GEの持株比率が過半数を大きく割るに至ったという点である。この措置により、東京電気は名実ともにGEの支配から脱却することになり、〈外資系企業対国産電球〉というこれまでの業界の対立図式を転換させる一つの契機になったと考えられる。

さらに第2として、この時期、東京電気は経営多角化を積極的に推進しており、そうした経営方針から、電球部門は同社経営全体の3分の1程度にとどめる方向にあった。事実、表6にみられるように、同社の電球比率はそれに近い形へと低下していった。

表6 東京電気の電球販売比率

年度	電球販売 (A)	合計 (B)	A/B (%)
1915	2,855	2,932	97.4
20	8,124	9,918	81.9
25	8,946	12,769	70.1
30	8,248	15,122	54.5
35	9,535	23,687	40.3
38	9,008	29,161	30.9

つまり以上のような事情を背景として、東京電気にとっても、国内電球市場で工業組合加盟企業と激しい競争を継続するよりも、むしろ電工連への加盟要請を受け入れ、先に指摘した販売協約により現行シェアを確保しつつ、他事業への展開を精力的に行う点にメリットを見出していたとみることができる。

そうした東京電気の思惑と、電工連傘下の工業組合側のそれとが合致する形で、国内電球市場の統制が実現したといえよう。しかもこの統制の展開に関して、さらに以下の点に注目することができる。

(資料) 東京芝浦電気株式会社『東京芝浦電気株式会社八十五年史』1963年

(注) 1) 合計：電球販売高および器具類売上高の総計

2) 1938年の器具類売上高は一部推定値を含む

3) A, Bの単位：千円

(19) 日本電興は、28年9月に電気金融社として設立され、29年に同名へと改称された。同社は、グループ内子会社に対する投資・貸付・金融保証といった、いわばグループ内投融資のパイプ役として活躍した。同社に関しては、下谷政弘「東芝コンツェルンの成立と軍需」（立命館大学『立命館経済学』第39巻5号、1990年）による。

第1は、35年7月に工業組合加盟企業の製品を販売する共販会社（東西電球株式会社）が営業を開始し、それにともなつて翌36年上期には「内地向電球販売統制ハ東西電球株式会社ニヨリ極メテ順調ニ進展」⁽²⁰⁾したことである。さらに第2として、これまで東京電氣と国産電球メーカーとの間で対立してきた特許問題が、東京電氣の電工連への加盟を契機として、示談の方向に向つたことである⁽²¹⁾。

販売協定成立後におけるこうした展開は、工業組合加盟の中小メーカーの経営動向に、好影響を与えることとなつた。すなわち、前掲表5によつて資本利益率の推移をみた場合、前述のように34年上期ないし同年下期以降低下傾向にあつた利益率は、上記統制が開始された35年下期に軒並み上昇に転じることになった。さらに翌36年度を通じて各企業は、33～34年のピーク時並みか、それを上回る好水準の利益率を記録したのである。

以上のように、国内市場における販売統制の展開は、その後、工業組合加盟企業の経営を好転させ、業界の安定化に寄与したといふことができよう。

Ⅲ 輸出向け電球工業における統制の展開

1. 輸出統制の展開と問題点

一方、こうした国内市場の統制と並行する形で電球輸出に関する統制も進むことになった。そこでその展開をみる前提として、まず輸出電球工業の構造を以下の2点にしばつて指摘することにしたい⁽²²⁾。

その1つは、輸出電球工業が、先の国内向け電球工業とは異なり、ほとんどが町球とよばれる業者によつて構成されていたことである。例えば37年時点で輸出検

(20) エビス電球株式会社『第一六期営業報告書』1936年上半期。

(21) 『日刊工業新聞』1934年12月13日。

(22) 輸出電球工業の構造に関して詳しくは、平沢照雄「1930年代日本における輸出電球工業の展開」（筑波大学『経済学論集』第36号、1996年）を参照されたい。なおこの点に関する本稿の指摘も、特に断りのない限り同論文に依拠する。

査数量の 98%までが、こうした町球業者によるものであったとされている⁽²³⁾。その場合、この町球業者は大きなものでも資本金 5～6 千円規模であり、前節でみた東京電気 (3,950 万円) はもとより 20～200 万円規模の標準電球メーカーと比べかなりの零細規模であった⁽²⁴⁾。

さらにもう 1 つの特徴は、問屋制が広く普及していたことである。例えば 30 年代初頭の時点で、輸出総数の実に 85%が問屋からの受託製品であった。しかもこの問屋に関しては、自ら工場経営も行う「製造問屋」あるいは「加工問屋」と呼ばれる者の比率がきわめて高かった。この点、後に述べる東京輸出電球工業組合の加盟者をみた場合、合計 56 業者のうち問屋専業は、わずか 4、5 名にすぎなかったとされている⁽²⁵⁾。

次に 30 年代における電球輸出の動向にふれておこう。日本の電球輸出は、図 1 に明らかなように、昭和恐慌の影響が一般に深刻だった時期にも減退することなく、むしろ 31、32 年には顕著に増大した。その結果、国内生産にしろる輸出比率は、この時期に急激に上昇し、80%台へと達するに至ったことがわかる。一方、こうした輸出額の増大とは対照的に、いずれの輸出向け電球の市場価格も、31 年から 33 年にかけて下落した。なかでも輸出の主力であった豆球やトンガリ球といった小型球の下落率が最も高かった。

以上のように日本の電球輸出は、製品価格の低下をともしつつ急増し、その結果、輸出相手先との間で今日で言う貿易摩擦を生じることになった。そこで、こうした問題に対処する目的から、前掲表 3 に示した東京輸出電球工業組合と大阪輸出電球工業組合が設立されるに至る。

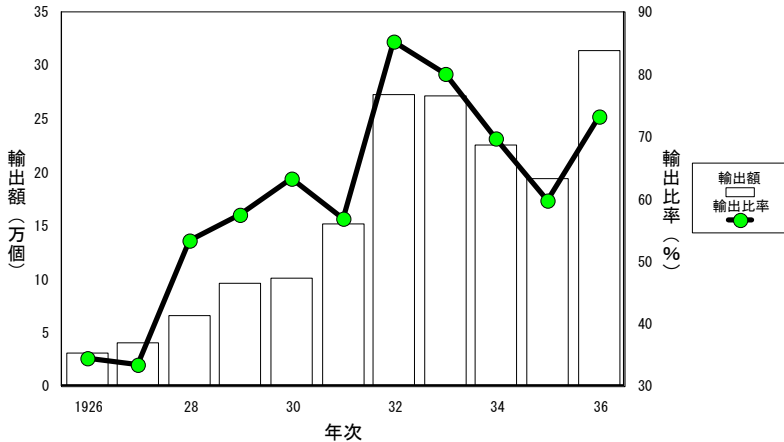
しかしながら、これら地域別の組合による個々の活動によって、問題の解決が十

(23) 電工連調査によるもの。瀧谷善一・岡本眞一「電球工業」（瀧谷善一編『時局と中小工業Ⅳ 輸出雑貨工業論』有斐閣、1942 年）237 頁。

(24) 東京商工会議所『商工資料』第 18 号、1935 年、9 頁。

(25) 瀧谷・岡本前掲「電球工業」240 頁。

図 1 電球輸出・輸出比率の推移



(資料) 1) 大蔵省『日本外国貿易年表』各年版

2) 日本電球工業会『日本電球工業史』1963 年

(注) 輸出比率：輸出額／生産額

分にははかれることになったとは必ずしも言えなかった。というのは、組合設立後の 32 年から 33 年にかけての期間に、日本の電球輸出はこれまでのそれを超える高い水準を記録した（前掲図 1）。その結果、表 7 にあげたような様々な輸入規制に直面し、それにとまって輸出が停滞するという事態に陥ることになったからである。

すでに別稿にて論じたように、30 年代の電球輸出は、北米ならびにアジアといったそれまでの「旧市場」に加え、太平洋州、ヨーロッパ、アフリカといった「新市場」への急激な増大を特徴としていた⁽²⁶⁾。まさにそうした特徴を反映する形で、前掲表 7 にみられるように、アメリカやアジア地域のみならず、オーストラリア、ヨーロッパ諸国、南アフリカといった「新市場」においても、この時期、日本製電球に対して輸入規制措置がとられていったことがわかる。

(26) 平沢前掲「1930 年代日本における輸出電球工業の展開」59～62 頁。

表 7 各地における日本製電球の輸入規制措置

アメリカ	日本製電球に対するダンピング防止法の適用 日本製電球に対する特許権の侵害訴訟
イギリス	禁止的関税設定に対する関税諮問委員会の答申
ドイツ	電球新税率（従来の 2.66 倍）の設定 輸入割当制の実施（割当量以上の輸入に対して 10 倍の関税を賦課）
フランス	輸入電球に対する原産国名標記の強制 輸入制限措置の実施
オランダ	輸入割当制の採用
オーストラリア	輸入電球に対する原産国名標記の強制 日本製電球に対するダンピング税の賦課
中華民国	日本製電球をダンピング商品扱いすることの決定
トルコ	電球の輸入制限品目扱い 輸入電球に対する原産国名標記の強制
南アフリカ連邦	日本製電球に対するダンピング税の賦課
オランダ領インド	日本製電球に対する特許権の侵害訴訟
エジプト	電球関税の引上げ

（資料）1) 日本電球工業組合連合会『日本電球工業組合連合会沿革史』1943 年

2) 日本電球工業会『日本電球工業史』1963 年

こうした事態の進展は、各組合による個別の対応を超えた全国レベルの組織による統一的な輸出自主規制の重要性を業界関係者に認識させることになった。こうして、34 年以降、電工連は、Ⅱ節でみた国内市場統制とともに輸出統制にも乗り出すことになったのである。具体的にそれは、①価格協定、②生産数量調節、③共同販売（以下、共販と略記）によって構成されていた。

このうち特に③は、当時、「共販こそ統制を確保強化する唯一の途」⁽²⁷⁾と指摘されたように、電球輸出統制において最も注目されたものであった。そしてそれは、以下の 4 点を主な柱としていた。まず、(1)電工連と輸出商および輸出組合との間

(27) 『日刊工業新聞』1934 年 6 月 28 日。

で一手受注、一手販売を行う。(2)より具体的には、共販が開始される 34 年 10 月以降は、普通、指定の両注文とも各工業組合および各問屋やメーカーが直接に引受けることはできず、全て電工連統制部が取引を担当する。(3)このうち指定注文は電工連統制部や各工業組合を経由して指定メーカーに、普通注文に関しては生産統制の際決定された比率で各工業組合にそれぞれ割当てて。(4)以上の製品出荷に際して、販売価格は電工連の総会決議によって決定される、というものであった。

およそ以上のような形で、電球の安定的かつ秩序ある輸出を確保することが期待されたわけだが、実際に輸出統制が開始されると、それをめぐって問屋と下請の間で激しい対立が顕在化することになったのである。

ところで 31 年に制定された工業組合法が、「問屋資本主義ノ勢力駆逐」を要点の 1 つとし、それを受けて当時の工業組合運動が「問屋資本の排除」を主要スローガンにかかげていたことは、すでに先行研究によって明らかにされている⁽²⁸⁾。しかしながら輸出電球工業では、工業組合に問屋の加入を阻止できず、先にも指摘したように組合メンバーのほとんどが「製造問屋」によって構成され、その主導のもとに運営されていた。

これに対して、「本組合ハ地区内ニ於テ輸出用電球ノ製造ヲ業トスルモノヲ以テ之ヲ組織ス但シ受託製造業者ヲ除ク」⁽²⁹⁾という東京輸出電球工業組合の規定が示すように、受託製造業者である下請メーカーは同組合への加盟を許されなかった。その結果、輸出統制の展開に際して、下請側は、自己の要求を提示する場も機会も与えられないという事態が生じることになったのである。

しかも輸出工業組合メンバーは、電工連から割当てられた受注分を、まず自身の直営工場に優先的に配分することとなるから、受注割当が増大する場合はともかく、輸出自主規制にともなって受注が減少する際には、下請業者がいわゆるバッフ

(28) 由井常彦『中小企業政策の史的研究』東洋経済新報社、1964 年、藤田貞一郎『近代日本同業組合史論』清文堂、1995 年をあげることができる。

(29) 東京輸出電球工業組合「定款」第 5 条。ただし波線は引用者（平沢）による。

表 8 輸出検査料における工業組合員と非組合員との格差

品 種	改訂前 (A1)	格差 1 (%)	東京案 (A2)	格差 2 (%)	改訂後 (A3)	格差 3 (%)
豆 電 球	30.0	22.7	10.0	4.5	6.0	0.9
ト ン ガ リ 球	42.6	20.9	14.2	4.2	8.5	0.8
自動車球 (ヘッド)	90.0	14.2	30.0	2.8	18.0	0.6
(テール)	120.0	33.3	40.0	6.7	24.0	1.3

(資料) 1) 大阪市役所産業部『大阪の電球工業』1936 年

2) 関東電球製造工業組合『関東電球製造工業組合発達史』1939 年

(注) 1) A1: 検査料改訂前の非組合員検査料(製品 100 個当たり, 単位: 銭)

2) A2: 東京輸出電球工業組合の検査料軽減案における非組合員検査料(同上)

3) A3: 検査料改訂後の非組合員検査料(同上)

4) 格差 1, 2, 3 はそれぞれ A1, A2, A3 と東京輸出電球工業組合組合員の検査料との差額を求め、それが各製品市価(1935 年末時点の輸出向け製品単価)にしめる比率を推計したもの

アとして、その調整圧力を最も強く受けることになった。

さらに以上の問題に加えて、共同販売と並行する形で行われた輸出検査の問題にも着目する必要がある。34 年以降、輸出電球はすべて電工連による検査を義務付けられることになったが、その際、電工連非加盟者の検査料は加盟者の 10 倍と定められた。これは後に 6 倍にまでに減額されたが、それでも依然として高負担には変わりがなかった。この点に関して、表 8 は組合員と非組合員との検査料格差が製品価格のどれくらいに相当するかを推計したものである。このうち「格差 1」にみられるように、非組合員の場合、製品価格のおよそ 2~3 割にも相当する差額検査料を課せられていたことがうかがえる。

以上のように、下請メーカーは、輸出共販制の実施にともなって、一方で電工連による統制運営に自己の要求を反映できず、他方で電工連ルート以外からの受注を開拓しようとする場合にも高額の検査料を賦課されるという形で、きわめて不利な状況におかれることになったのである。

2. 下請メーカーによる工業組合設立と組織的活動の展開

それでは、こうした問題に直面して下請メーカーは、いかなる対応をとることに

なったのか。以下では、その組織的活動に目を向けることにしたい。その場合、特に重要なのは、(1)34 年 12 月に下請独自の工業組合として関東電球製造工業組合が新設されたこと、(2)そのうえで東京輸出電球工業組合との団体契約の締結と、(3)検査料の負担軽減を主要目標に掲げて団体交渉を展開するに至ったことである。

まず(1)に関して、表 9 をもとに組合の性格を概観しておこう。同表の加盟数にみられるように、新たな組合には、受注元である東京輸出電球工業組合加盟数 (56 名) の約 4～5 倍にあたる下請メーカーが組織化された。また品種別の加盟数から、この組合は小型球の下請メーカーを中心に構成されており、しかもその輸出実績は日本の全輸出の 8 割以上に達していたことがわかる。いわば日本の輸出小型電球の実質的な生産者のほとんどがこの組合に組織され、上記(2)ならびに(3)の活動を展開したといえることができる。

そこで続いて(2)の団体契約の締結交渉に着目することにした。その場合、関東電球製造工業組合側が東京輸出電球工業組合側に提起した団体契約案⁽³⁰⁾の主な内容とは、以下の 3 点にあった。すなわち、①関東電球製造工業組合が下請委託の一手受注を行うこと、そのうえで②取引価格に含まれる間

表 9 関東電球製造工業組合の概要

品 種	加盟数 (人)	組合輸出 実績	輸出シェア (%)
小 型 球	175	202,500	83.7
中型変形球		15,000	52.4
自 動 車 球	20	9,000	75.7
家 庭 球	17	6,000	15.6
合 計	248	232,500	69.4

(資料) 1) 関東電球製造工業組合『関東電球製造工業組合発達史』1939 年

2) 商工省『重要輸出品検査年表』1937 年版

(注) 1) 小型球は豆球と変形球の合計

2) 中型球の組合加盟数は不明。加盟数の合計にはトングリ球業者 23 名、大型球業者 13 名を含む

3) 輸出実績は 1936 年の数値 (単位: 千個)

4) 輸出シェア: 輸出検査総数 (日本電球工業組合連合会調べ, 1936 年) にしめる組合輸出実績

(30) ここでいう契約案とは具体的には、1935 年 2 月の関東電球製造工業組合役員会において作成された団体契約案「電球売買ニ関スル覚書」をさしている。本案は、「覚書 (其一)」、「同 (其二)」(いずれも関東電球製造工業組合『関東電球製造工業組合発達史』1939 年所収) からなる。

屋手数料を協定価格の5%に固定化し、間屋手数料の裁量幅を規制すること、③東京輸出電球工業組合加盟企業の生産能力の半数を「最低生産限度」と規定し、関東電球製造工業組合への委託総数が常にそれを上回ること、というものである。

ここにみられるように、関東電球製造工業組合が提起した契約内容とは、一方で同組合による一手受注と受注価格の適正化を確保し、他方で下請メーカーの最低生産数量を保障しようとするものであった。そしてそれによって下請経営の維持と従業者の生活安定を確保することが意図されていた。実際、この契約案に対して、東京輸出電球工業組合側は、「徒に下請連の生活を保証してやる様なものだ」⁽³¹⁾と評価したとされる点は、まさにそうした性格を端的に示すものといえよう。

なお東京輸出電球工業組合と関東電球製造工業組合との協議は、商工省、東京府の斡旋のもとで数度にわたり行われることになった。しかしながら、団体契約の締結は結局実現に至らず、下請による組織的行動は、この点に関しては十分な成果をあげることができなかったといえる⁽³²⁾。とはいえ、その後における組織的活動の展開過程で、以下の成果を獲得したことに注目する必要がある。

第1は、団体契約交渉が決裂したことを受けて、関東電球製造工業組合はこれまでのような単なる東京輸出電球工業組合の下請組織としての性格を転換するに至ったことである。具体的には、表10に整理した点を骨子とする定款の変更を行い、また商工省もその変更を積極的に承認した。その結果、関東電球製造工業組合は電工連傘下メンバーとの下請取引とは別に輸出商あるいは輸出組合との直接取引も行いうる組合としての性格を兼ね備えることになったのである。

(31) 前掲『関東電球製造工業組合発達史』139頁。

(32) 行政側の強い悠遊と下請側の要請にもかかわらず、東京輸出電球工業組合が団体契約の締結を拒み続けた背景には、IV節でみる朝鮮経由の電球輸出問題が存在したと推察される。すなわち東京輸出電球工業組合側にとって、一方でかりに下請側と団体契約を結び一定の受注量を保障したとしても、その他方で輸出統制を回避する経路輸出が急増し、その結果、輸出割当が減少するといった事態が生ずることになれば、下請側との契約を十分に履行しがたいという状況が予想された。このことから、下請側の要求を容易に受入れることはできなかったのである。この点に関して詳しくは、平沢前掲『大恐慌期日本の経済統制』248～249頁を参照されたい。

表 10 関東電球製造工業組合定款の変更

改正前	改正後
①組合員の資格：「輸出向電球ノ受託製造ヲ業トスル者ヲ以テ組織ス」(第 5 条)	①' 「輸出向電球ノ受託製造販売ヲ業トスル者」
②「日本電球工業組合連合会ニ属スル工業組合ヨリ一手ニ註文引受ケ且之ヲ日本電球工業組合連合会ニ属スル工業組合ニ一手ニ販売ス」(第 43 条)	②' 「本組合[関東電球製造工業組合]ニ於テ一手ニ註文ヲ引受ケ且之ヲ一手ニ販売ス」
③販売価格：「日本電球工業組合連合会ニ属スル工業組合ト協議ノ上統制委員会ノ議ヲ経テ」決定(第 47 条)	③' 「統制委員会ノ議ヲ経テ」決定

(資料) 関東電球製造工業組合「定款」(『関東電球製造工業組合発達史』1939 年所収)

(注) 1) 「統制委員会」とは関東電球製造工業組合内に設置された機関をさす

2) []内および傍線は引用者(平沢)による

もつとも電工連ルート以外の直接取引を行う場合には、先に指摘したように検査料の大幅な負担増がネックとなっていた。そこで第 2 として、関東電球製造工業組合は活動の重点を上記(2)から(3)へとシフトさせ、検査料の大幅な軽減を電工連に要求し、それを実現するに至ったのである。

すなわち、団体契約締結交渉決裂後の交渉過程で、東京輸出電球工業組合は関東電球製造工業組合による要求に応ずる形で、検査料を現行の 6 倍から 2 倍に軽減することを提案した。ちなみにこうした措置によって非組合員の負担がどの程度軽減されることになるかを試算したのが、前掲表 8 の「格差 2」である。あくまで大まかな試算ではあるが、同提案は、検査料賦課にともなう相対的コスト負担をおよそ 5 分の 1 へと軽減するものであったことがうかがえる。

しかしながら、関東電球製造工業組合はこの提案に納得せず、より大幅な引下げを要求した。また商工省も関東電球製造工業組合の要求を支援するなかで、検査料は実際には電工連加盟業者の 1.2 倍にまで軽減されることになった。その結果、表 8 の「格差 3」にみられるように、その負担は以前と比べ大幅に軽減され、実質的には電工連加盟メーカーとほとんど変わらなくなったのである。

このように下請メーカーにとって、下請受注部分に関する団体契約の締結には至

らなかったものの、これまで電工連以外には認められていなかった輸出組合ならびに輸出商との直接取引権と検査料の大幅な軽減化を実現させることができた。その結果、輸出統制の実施にともなって下請メーカーの経営を圧迫していた要因を、かなりの程度緩和することができたのである。

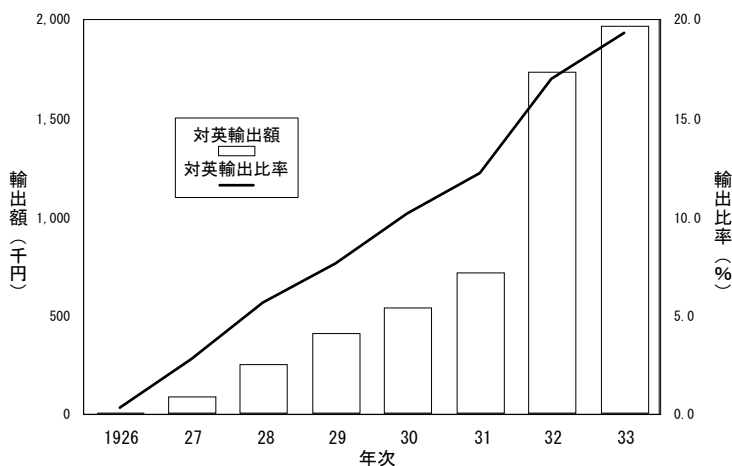
IV 「帝国としての日本」からみた電球統制の展開

1. 対英輸出統制と朝鮮電球問題

これまでは、日本電球工業における国内市場と輸出双方における経済統制の展開についてみてきた。さらに以上の展開に加えて 1930 年代における電球工業統制の構造を全体的に把握するうえでは、統制研究の射程をさらに広げて、日本本国の経済統制と植民地との関係について考察する必要がある。

そこで本節ではこの点を取り上げる。具体的には、英国向け電球輸出の統制問題

図 2 対英電球輸出の推移



(資料) 大蔵省『日本外国貿易年表』各年版

(注) 対英輸出比率：輸出総額に占める対英輸出の比率

に着目し、日英電球協定の成立過程で生じた日本本国と植民地朝鮮との利害調整について検討することにした。

はじめに日英電球問題の発端となった日本の対英電球輸出の実態に関して簡単にふれておこう。これに関して図 2 は、20 年代後半から日英間で問題が顕在化する 33 年までの対英輸出の推移をみたものである。同図から、日本の対英輸出は、27 年以降一貫して増大傾向にあったこと、特に 32 年から 33 年にかけて急増したこと、それにとまって対英輸出比率もこの時期に大幅に上昇したことがわかる。

そこで次に、輸出が急増した 30 年代初頭の時期を対象に、英国における電球輸入の状況を国別にみたのが表 11 である。同表から、33 年以降になると日本製電球は英国市場において全ての品種でトップの位置を獲得し、しかも他国と比較して圧倒的なシェアをしめるに至ったことを確認することができる。

まさに英国市場へ向けて集中豪雨的な輸出が展開されたことがうかがわれるが、

表 11 イギリスにおける輸入電球の国別シェア

(単位：千個，%)

(1) 20V 以上 (ガス入)

年次	1 位	シェア	2 位	シェア	3 位	シェア	小計
1932	オーストリア	27.9	ベルギー	24.1	日本	22.4	74.4
33	日本	60.3	オランダ	2.8	オーストリア	2.4	65.5
34	日本	77.3	ソ連	12.8	オーストリア	2.9	93.0

(2) 20V 以上 (その他)

年次	1 位	シェア	2 位	シェア	3 位	シェア	小計
1932	日本	83.5	オランダ	6.8	オーストリア	5.6	95.9
33	日本	89.3	オランダ	2.1	オーストリア	2.0	93.4
34	日本	92.5	オランダ	2.3	—	—	94.8

(3) 20V 以下 (フラッシュ・ランプ)

年次	1 位	シェア	2 位	シェア	3 位	シェア	小計
1932	日本	91.2	ドイツ	5.0	チェコ	2.6	98.8
33	日本	94.7	ドイツ	3.1	チェコ	1.5	99.3
34	日本	93.1	ドイツ	3.8	チェコ	2.2	99.1

(資料) The Statistical Office of the Customs and Excise Department of The United Kingdom, *Annual Statement of The Trade of The United Kingdom* 各年版

(注) 1) 1934 年における 20V 以上 (その他) の 3 位以下のデータは不明

2) 小計：1～3 位のシェア合計

こうした日本の輸出に対して、33 年末以降、イギリスでは自国産業保護の観点から、禁止的高関税措置も含めその規制が検討され始める（前掲表 7 参照）。そこで、そうした高関税措置の採用を阻止するため、34 年 5 月に日英両国間で電球輸出数量に関する協定が結ばれ、日本の対英輸出自主統制が開始されることになったのである。ちなみに両国間で合意に至った協定数量と協定締結直前の輸出実績とを対比した場合、前者は後者の約 4～6 割を削減するという、きわめて厳しい内容であった。

そのうえで、さらに協定数量と締結後 1 年間の対英輸出の実態とを比較したのが表 12 である。ここから明らかなように、その後の対英輸出は、唯一自動車球のみが協定枠内にとどまったにすぎなかった。それ以外の電球輸出は協定量の 2～8 割にものぼる輸出超過を記録しており、日英協定にもとづく輸出自主統制が有効に機能したとは言い難いものであったことがわかる。

表 12 1934 年度における日英数量協定と対英輸出実績

(単位：千個，%)

品 目	協定数(A)	輸出実績(B)	超過率
家 庭 球	4,300	5,109	18.8
自 動 車 球	5,600	4,653	－16.9
豆 球	22,800	37,288	63.5
変 形 球	1,100	1,971	79.2
合 計	33,800	49,021	45.0

(資料) 松山商務参事官発広田外相宛「昭和一〇年四月三〇日発・電信第一〇二号」

(注) 1) 期間：1934 年 3 月 1 日～35 年 2 月 28 日

2) 輸出実績は英国側輸入統計による

3) 超過率： $(B - A) / A$ として算出

4) 超過率のマイナスは協定割当枠の未達成を示す

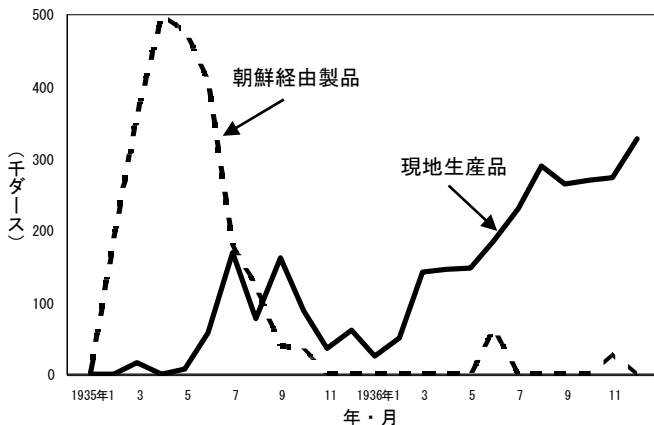
当然のことながらこうした結果は、英国で禁止的高関税措置の採用を中心とした産業保護の圧力を強めることになり、日本側は自主統制をさらに強化して、協定枠を大幅に超過する輸出を取り締まる必要に迫られることになった。そしてその際、最も問題とされたのが、植民地朝鮮からの電球輸出の急増であり、ここに対英輸出

統制をめぐって本国と朝鮮との利害対立が表面化することになったのである。

その場合、問題とは、具体的には日本国内の業者が対英輸出を規制する傍らで、いわば統制の抜け道として、工業組合法の適用が及ばず、したがって電工連による規制を受けない朝鮮を経由した電球の間接輸出が横行したこと、あるいは朝鮮で現地生産を行い自由に輸出を行う者が急増したことを指していた。そして、こうした朝鮮からの電球輸出の急増が、日本本国で展開されている対英輸出統制の実効力を著しく損なうという問題が生じることになったわけである。

この点に関連して、図3は朝鮮の電球輸出を現地生産品と本国からの経由輸出とに分けてみたものである。ちなみに同図は対英輸出を含む全輸出の推移を示すものであつて、資料上の制約から対英輸出のみを取り出すことはできなかった。その意味で一定の限界をもっているが、同図から日本本国で対英輸出統制が開始された直後の35年前半期に、朝鮮を経由した本国製品の輸出（以下、単に経由輸出と呼ぶ）が最盛期に達していたことがわかる。さらに図4からは、日英間で日本電球の輸出超過が問題化していたまさに35年初旬の時期に、朝鮮からの対英輸出が高水準に

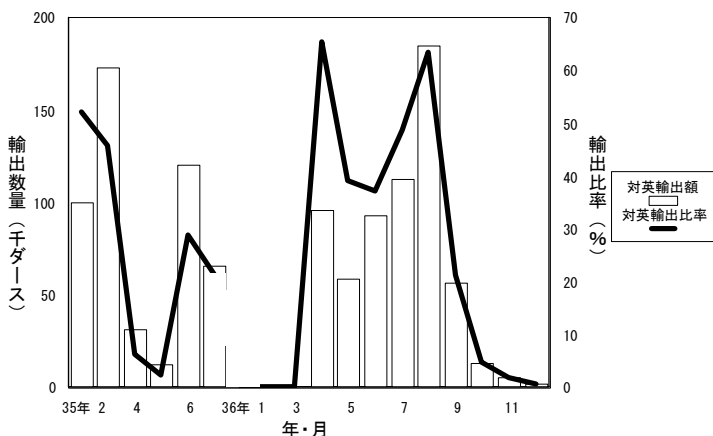
図3 製品別にみた朝鮮電球輸出の推移：1935～36年



(資料) 朝鮮総督府『朝鮮貿易月表』各月版

- (注) 1) 朝鮮経由製品：日本本国で生産された後、朝鮮経由で輸出された製品
 2) 現地生産品：朝鮮で直接生産され、輸出された製品

図4 朝鮮における対英電球輸出の推移：1935～36年



(資料) 1) 東京輸出電球工業組合『東京輸出電球工業組合史』1943年

2) 朝鮮総督府『朝鮮貿易月表』各月版

(注) 1) 1935年2月の数値は同年1月の輸出を含む

2) 対英輸出比率：朝鮮の対英輸出／朝鮮の電球輸出総額

3) 1935年8～12月は不明

達し、その比率が5割にもなっていたことがうかがえる。

こうした実態を踏まえ、先に締結した日英協定を遵守するうえで不可欠の前提として、朝鮮からの電球輸出をいかに統制するかという問題が浮上することになった。なおその場合、これに重要な影響を与えたものとして、朝鮮総督府（以下、単に総督府とのみ略記する）の政策スタンスに注目する必要がある。すなわち、当時の総督府は、重要産業統制法や工業組合法に基づく本国の経済統制に必ずしも拘束されないことを朝鮮の利点とすることによって、本国資本を導入し工業化を推進しようとしていた。

この観点から、総督府は、朝鮮の電球工業を本国と同一の内容で規制する一元統制には反対の意向をもっていた⁽³³⁾。そして実際、本国の統制を直ちに朝鮮に適用しないとの総督府の方針にそった形で、上述のような統制回避的な輸出が増大したのである。

もっとも総督府が、本国の統制方針に全面的に反対したというわけではなかった。すなわち総督府としては、(1) 一方で本国製品の経由輸出は厳しく取り締まりつつ、(2) 他方で朝鮮工業化推進の一環として、現地進出企業の電球生産・輸出活動に関しては、あくまで保護・育成するというスタンスをとったのである。対英輸出統制をめぐる本国と朝鮮との数量調整は、まさにこうした朝鮮総督府の政策スタンスを前提として展開されることになるわけで、次項ではさらにこの点を詳しく検討することにした。

2. 対英輸出をめぐる本国と朝鮮の利害調整の展開

本国・朝鮮間の数量調整は、前掲図 4 にみられるように、まさに朝鮮からの対英輸出が再び増大し始めた 35 年 6 月末に交渉が始まった。その結果、同年 9 月に電工連・対英電球輸出組合（本国側代表）と朝鮮輸出電球製造同業組合（朝鮮側代表）⁽³⁴⁾によって協定覚書が調印されるに至る。

その場合、この協定の要点は以下の 3 点に求めることができる。まず第 1 に本国製品の経由輸出を本国の対英輸出組合および電工連と協力して取り締まること、第 2 は朝鮮現地製品に関して 35 年 9 月以降の半年間の対英数量枠を設定したことである。このうち後者に関しては、具体的には朝鮮現地製品の対英輸出枠として、家庭球および自動車球は計 30 万個、豆球および小型変形球は計 150 万個が認められ

(33) この点に関して詳しくは平沢前掲『大恐慌期日本の経済統制』序章第 4 節、第 5 章第 2 節および第 6 章第 2 節を参照されたい。なお従来の研究史においては、植民地をも射程におさめた形で中小工業統制研究が行われてこなかったことは先に述べた。これに加えて、朝鮮総督府が 30 年代に推進する工業化との関連で、本国との一元的統制に反対の意向をもっていた点も看過されてきたといえる。これに対して、本稿では、むしろこうした事実を重視する視点に立っている。

(34) ここで朝鮮輸出電球製造同業組合に関して簡単に言及するならば、朝鮮に工業組合令が交付されるのは 38 年 8 月で、電球工業に関しても、それ以前は朝鮮輸出電球製造同業組合が朝鮮における業界の代表団体として、総督府とともに本国側との交渉にあたった。この同業組合が後に朝鮮電球工業組合に発展したものとみることができるが、その場合、釜山地区に 32 名、京城地区に 3 名の組合員が存在した。

た。そのうえで第3として、当協定の期間終了後である36年度以降の割当に関しては、日英協定の更新と同時に両者で改めて協議することとし、その場合、先の割当を先例とはしないことが確認された⁽³⁵⁾。

以上の内容のうち第1の点は、先に指摘した本国製品の經由輸出に関してはこれを厳しく取り締まるという総督府の意向と合致するものであった。これに対して第2の点に関しては、当時の朝鮮の対英輸出が、すでに上記割当枠の9割以上に達していたことに留意する必要がある⁽³⁶⁾。

つまり、こうした朝鮮電球工業の発展状況を踏まえるならば、上記の割当は、朝鮮側にとって、当地での電球工業をほぼ現行規模の状態で固定化されかねない水準を意味していたのである。このことから朝鮮側は、上記の割当に必ずしも満足していたわけではなかった。実際、すぐ後にも述べるように、36年度以降に関する両者の調整は合意に達することができず、朝鮮現地業者は、再び対英輸出を増大させることになるのである。

そこで以上の点を念頭におきつつ、以下では上記協定成立後の朝鮮電球輸出の推移をみることにしよう。

まず注目されるのは經由輸出の推移である。上述の協定締結後、総督府は、本国製品の經由輸出に対して厳しい取り締りを開始した。その結果、前掲図3にみられるように、35年9月以降、經由輸出は顕著に減少し、同年11月以降にはほぼ駆逐されることになった。もっともその一方で、朝鮮における現地生産品の輸出に関しても、協定期間中は伸び悩んでいたことに注目する必要がある。

これに対して本国と朝鮮との上記数量協定が36年2月に期間満了をむかえ、朝鮮側が協定の更新を拒否するに至った同年3月になると現地製品の輸出はようやく増加傾向に転じ、同年6月以降急増した。また対英輸出に関しても、図4にみら

(35) 協定覚書に関しては、電工連理事長益田元亮「朝鮮ヨリ再輸出セラル本邦電球ノ統制ニ關スル件」1935年9月20日（外務省来栖通商局長宛）による。

(36) 『京城日報』1935年9月6日。

れるように、36 年 4～8 月期には上記協定実施（35 年 9 月）以前の水準を回復させ、対英比率では一時 6 割を超える水準に達していたことがわかる。

以上の推移は、協定期間中に自主規制していた朝鮮側が、協定終了とともに対英輸出を再び急増させたことを物語っている。しかもこうした動きと連動するかのようになり、表 13 の「超過率」の項にみられるように、朝鮮製品を含めて英国市場へと流入した日本製電球が、日英間の協定枠を大幅に超過するという事態が生じたのである。

表 13 1936 年度における対英輸出実績と協定超過率

(単位：千個，%)

品 目	協定数(A)	輸出実績(B)	超過率
家 庭 球	4,300	4,500	4.7
自 動 車 球	5,600	6,778	21.0
豆 球	22,800	38,639	69.5
変 形 球	1,100	3,130	184.5
合 計	33,800	53,047	56.9

(資料) 外務省通商局『昭和十二年度執務報告』1937 年

(注) 1) 期間：1936 年 4 月～37 年 3 月

2) 輸出実績は英国側調査による（日本本国と朝鮮双方の輸出を含むと推定される）

3) 超過率： $(B - A) / A$ として算出

そこでこうした事態に対処し、英国における日本製電球の輸入禁止を回避する必要から、本国側が朝鮮の要求に譲歩するという形で、37 年 6 月に改めて本国と朝鮮の間で協定が結ばれることになった。これに関して、表 14 は、新たに結ばれた本国と朝鮮との協定内容と朝鮮への割当比率についてまとめたものである。

そこで同表をもとに、本国と朝鮮間でどのような利害調整が行われたのか、その特徴を検討することにした。まず第 1 に、新協定にみられる特徴として、輸出総計にしめる朝鮮への割当数量の値（17.9%）に着目する必要があるだろう。ちなみに当協定の交渉過程で、本国側は朝鮮への割当を 5%と提起し、朝鮮側は 30%を主張した⁽³⁷⁾。これらの数字と対比した場合、協定に規定された数字は両者のほぼ中間をとったもので、いわばイーブンな形での妥協が成立したことを示していた。

表 14 日本本国・朝鮮間対英輸出協定（第2次）の概要

(単位：万個，%)

品 目	日英協定数量	うち朝鮮割当量	
	A	B	B/A
家 庭 球	430	30.1	7.0
自 動 車 球	560	16.8	3.0
豆 球	2,280	478.8	21.0
そ の 他	110	3.3	3.0
クリスマスセット	100	22	22.0
総 計	5,180	925.0	17.9

(資料) 1) 東京輸出電球工業組合『東京輸出電球工業組合史』1943 年

2) 釜山商工会議所『月報』第 146 号，1937 年

3) 『京城日報』1937 年 6 月 12 日

(注) 1) 協定期間：1937 年 3 月～38 年 2 月

2) A：36 年度の協定数，B：本国・朝鮮間協定に基づく割当数量

3) クリスマスセットは協定数量のうちに含まれていないことから 36 年度実績に基づいた割当比率（単位：万組）

4) 総計：クリスマスセット分を球に換算し加算した数量

表 15 1935～36 年における日本(本国)の対英電球輸出

(単位：千個，%)

年 次		1935 年			1936 年			
品 種		数量	構成比	順位	数量	構成比	増加率	順位
豆	装 飾 用	6,074	44.0	2	9,557	33.4	57.3	2
電	自 動 車 球	767	5.6	4	3,170	11.1	313.3	1
球	そ の 他	6,250	45.3	4	13,583	47.5	117.3	3
そ	32 燭光以下	248	1.8	18	883	3.1	256.0	7
の	100 燭光以下	390	2.8	7	1,317	4.6	237.7	3
他	そ の 他	62	0.4	4	109	0.4	75.8	2
合 計		13,791	100.0		28,619	100.0	107.5	

(資料) 大蔵省『日本外国貿易年表』1935, 1936 年版

(注) 1) 増加率：対前年増加率

2) 順位：仕向地別にみた対英輸出のランク

これに対して第2として，自動車球の朝鮮割当（3%）は，旧協定時の割当（6%）と比べて低く抑えられることになった。管見の限り，当時の資料からその理由は明らかではない。とはいえこの点は，35～36 年における本国の対英電球輸出の

(37) 釜山商工会議所『月報』第 145 号，1937 年 5 月。

動向が考慮された結果ではないかと推察される。

すなわち、日本本国の同時期における対英電球輸出に注目してみると、表 15 にみられるように、本国の自動車球輸出は、この時期他の品種に比べて相対的に高い伸びを示していた。このことから本国側としては、最も成長が望める自動車球に関しては、朝鮮側の割当を極力抑え、自己の利益を確保したものとみることができる。

その他方で第 3 として、数量ベースで全体の約 8 割をしめ⁽³⁸⁾、当時の朝鮮電球輸出の主力製品となっていた豆球では、朝鮮側への割当枠の増大が認められた点が重要である。すなわち、新協定で得た朝鮮側の割当比率（21%）は、旧協定におけるそれ（約 7%）と比べきわめて高いものであった。また割当数量でみた場合にも、旧協定におけるそれ（約 300 万個）の 6 割増となる大幅な割当が認められたことになる⁽³⁹⁾。しかも上記の割当比率（21%）は、旧協定終了後に朝鮮総督府殖産局が本国と朝鮮との調停を試みた際に提示した豆球の割当案（20%）をさらに上回る水準でもあったのである。

さらに家庭球の朝鮮への割当（7%）に関しても、総督府殖産局による調停案（5%）および旧協定時（6%）と比べて若干ながら増大した点も看過できない。ちなみに前掲表 15 にみられるように、35 年から 36 年にかけて、日本本国の中・大型電球輸出にしめる英国の地位は上昇していた。このことは、本国にとっても同分野における英国市場の重要性が増しつつあったことを示すものといえる。とはいえ、それにもかかわらず同分野における朝鮮側の割当が増大したのであって、小型球とともに中・大型球分野での朝鮮対英輸出の発展が織り込まれる形となっていたのである。

(38) 例えば 1936 年 1～12 月における朝鮮輸出電球製造同業組合調査による同組合輸出額（数量ベース）をみた場合、朝鮮電球輸出全体にしめる豆電球のそれは 83%にのぼっていた（朝鮮工業協会『会報』第 44 号、1937 年）。

(39) 以上、旧協定時における朝鮮への割当比率は 1935 年の日英協定による輸出割当量の半年分を、35 年 9 月～36 年 2 月の対英輸出可能数量と仮定して推計したもの。また旧協定時における朝鮮への割当数量に関しては、協定期間（35 年 9 月～36 年 2 月）の 2 倍を年間数量とみなして算定した。

以上要するに、新たに成立した協定で朝鮮側は、本国にとっての対英戦略品ともいえる自動車球で割当を抑制されたものの、自己の主力製品ならびに今後新たに発展が見込まれる製品では本国側の大幅な譲歩を引き出し、自己に有利な成果を獲得したといえる。その意味でそれは、朝鮮の対英輸出を大幅に抑制しようとした本国側の当初の意向に反して、むしろ朝鮮電球工業の発展を一定程度追認することになったとみることができよう。

小括―電球工業統制の全体的構造―

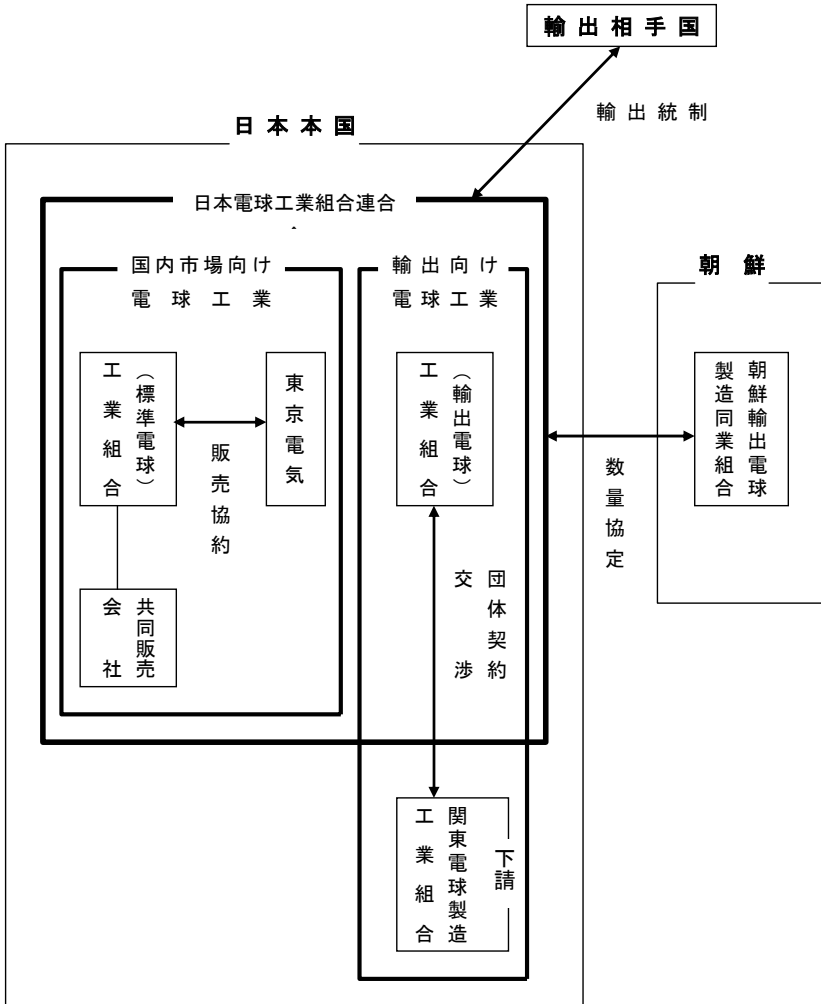
以上、本稿では、電球工業統制の展開を3つの事例にそくして検討してきた。いまそれらの関係を一括して示せば図5ようになる。そこで最後に、同図をもとに、30年代における電球工業統制の構造を全体的にまとめれば、およそ以下のようにとらえることができよう。

はじめに、30年代の中小工業部門は重要な輸出産業を多く抱えるとともに、社会的には大量の労働力を吸収しており、この点を背景としてその統制は、(1)業界の安定化による中小経営の存続・維持を実現し、それを通じて従業者の生活安定をもたらすとともに、(2)自主規制によって秩序ある輸出を展開して、貿易相手国による全面的な輸入制限措置を回避しつつ一定の輸出量を確保するという歴史的役割を担うことにあった⁽⁴⁰⁾。

このことから、I節でみたように政府は、これまでの政策スタンスを大きく転換して、上記(1)および(2)のために工業組合による統制事業を積極的に支援することになった。そして、こうした流れにそった形で電球工業にも工業組合が相次いで設

(40) こうした社会的背景と1930年代の経済統制との関連に関しては、平沢照雄「昭和恐慌と〈1930年代統制〉―統制政策登場の歴史的背景―」（高知大学『高知論叢』第76号、2003年）を参照されたい。

図 5 1930 年代における電球工業統制の全体的構造



立され、以後、電球工業統制が展開されることになった。

その場合、Ⅱ節でみた国内市場統制の事例は、これまでアウトサイダーとして独自の行動をとっていた大手企業（東京電気）を電工連に単独加入させ、それを前提として中小メーカーが共同販売を実施するという一連の展開によって、上記(1)の業界の安定化による中小経営の安定を実現するというものであった。

なおこの点に関連して、重要産業統制法による大工業分野の統制、特に大手企業と中小メーカーとが併存し競合しあう業種では、その運用にあたって、大手企業の非協調的行動が規制され、中小メーカーの経営安定化が重視されたことが知られている⁽⁴¹⁾。これに対してⅡ節で取り上げた国内市場統制の事例は、工業組合法による統制に際しても、重要産業統制法による統制の展開と共通する歴史的役割を担っていたことを示している点で重要である。

またⅢ節で取り上げた輸出電球統制は、上記(2)すなわち電球の安定的かつ秩序ある輸出を確保するための統制の展開が試みられた事例であった。ところが、その展開過程において、製造問屋と下請業者との対立が顕在化し、もう一つの課題であった(1)の業界の安定化が実現したとは必ずしもいえなかった。

そこでこの問題に対処するため、Ⅲ節では、さらに下請工業組合による新たな組織的活動に着目し、それが下請の経営安定化に一定の成果をおさめたことをみてきた。輸出電球統制をめぐる、こうした一連の展開は、数において多数をしめ、同部門の実質的な生産者でありながら統制のいわば蚊帳の外におかれた下請経営と、そのもとにある従業者の生活をいかに安定させるかという問題が、この時期の中小工業統制にとって輸出自主規制とともに重要な課題であったことを示すものとして注目できる。

以上、要するに電球工業では、国内市場統制と輸出統制さらに下請工業組合による組織的活動という3つの展開によって、上記(1)ならびに(2)の実現がはかられる

(41) この点詳しくは、平沢前掲『大恐慌期日本の経済統制』第1～2章を参照されたい。

ことになったといえる。

もっとも以上のような本国における電球統制の展開は、植民地を含めた「帝国としての日本」という観点からみた場合、この時期朝鮮で発展がみられた電球工業の利害さらには同じくこの時期に工業化を推進していた朝鮮総督府の意向と必ずしも合致するものではなかった。このことを端的に示していたのが、IV節で取り上げた対英電球輸出をめぐる本国と朝鮮間の対立であった。

その場合、当時の日本電球工業にとって、きわめて重要な意味をもっていた対英輸出統制の展開は、本国と朝鮮との協調つまり輸出数量調整の実現を不可欠の前提として、はじめて実効力をもつという連関が存在していたことが重要である。このことから本国側は、朝鮮電球工業の動向を無視ないし放置する形で、対英輸出統制を展開するわけにはゆかなかった。一方、朝鮮電球工業にとっても、本国の統制がそのまま一元的に朝鮮に適用されれば、その発展を制約されかねないという状況にあった。

そこで、こうした実状を反映して、朝鮮では、本国製品の経由輸出に関しては本国の統制方針にそって厳しく取り締まるとともに、現地生産品の輸出割当に関しては本国側の大幅な譲歩を引き出し、同地域における電球工業の今後の発展を確保するという成果を獲得した。つまり、「帝国としての日本」という観点から 30 年代における電球統制の構造を全体的にとらえた場合、それは、本国における展開とともに、植民地に関しては同地固有の事情とりわけ工業化の展開を一定程度許容する二元的構造を形成するに至ったといえることができる。

ところで、30 年代における朝鮮での工業化は、それまで本国への米供給基地として位置づけられ、そうした形で「帝国」に包摂されてきた経済構造が大恐慌の影響を受けて行き詰まるなかで、それを克服し同地域の経済安定を実現する新たな施策の 1 つとして積極的に取り組まれたものであった⁽⁴²⁾。いまこの点を念頭におき、改めて 30 年代における電球工業統制の展開過程で形成された上記の特徴をとらえかえすならば、それは「帝国としての日本」が、大恐慌期に直面するに至った本国

経済の安定化と植民地経済の安定という2つの課題に対して、両地域の利害を調整しつつ対処しようとしていた姿の一端を示すものとして注目することができる。

これに対して、「帝国としての日本」が解体された第2次大戦後は、本国と植民地でそれぞれ追求された上記課題への対応が、日本では福祉国家体制の形成、旧植民地では独立国家による開発体制の形成とそのもとでの工業化の推進という形で、それぞれ新たな展開をみることになる。そのような戦後経済の展開を考える際にも、30年代における電球工業統制の展開はきわめて重要な示唆を与えるものといえよう。

[付記] 本稿作成の前提となる資料調査において、2001～2002年度文部科学省科学研究費（基盤研究C）の助成を受けた。本稿はその助成にもとづく研究成果の一部である。

(42) 1930年代における植民地固有の問題と工業化の展開に関する筆者の認識に関しては、平沢照雄「1930年代の日本経済と統制分析の課題」（筑波大学『経済学論集』第40—41合併号、1999年、後に学術文献刊行会編『日本史学年次別論文集 近現代（一）』朋文出版、2002年へ再録）第IV節を参照されたい。