

1930年代日本における 輸出電球工業の展開

平 沢 照 雄

(目次)

は じ め に

I 1930年代における雑貨輸出の動向と電球

1. 日本の輸出構造からみた雑貨輸出
2. 雑貨輸出全体からみた電球輸出の特徴

II 1930年代初頭における電球輸出の実態

1. 輸出動向
2. 輸出急増の要因
3. 生産コストと輸出価格の動向

III 対日輸入規制と輸出電球工業

1. 海外市場における日本製電球
2. 1930年代中頃における電球輸出の停滞
3. 電球工業統制の本格化

お わ り に

は じ め に

日本経済における大恐慌からの回復過程を捉える場合、それを輸出拡大側面から支えた主な産業として、綿織物業や重化学工業とともに雑貨工業に注目す

ることができる。しかしその他方で、そうした中小雑貨製品の「躍進」は、世界市場において種々の貿易問題を惹起させ、それに対処する過程で業界の組織化が進展することになった。

このように、1930年代の輸出中小工業における輸出動向と統制の進展とは密接な連関をもっており、かかる輸出の展開過程を検討することは、この時期の中小工業統制の歴史的意義を理解するうえで重要な意味をもつといえる。

そこで本稿では、そうした輸出雑貨工業を代表する業種として電球工業を取り上げ、斯業において統制が本格化するに至るまでの動向に関して歴史実証的に考察することを課題とする。こうした課題にアプローチするため、本稿では、以下の3点を主な内容としている。

まず第I節では、日本の輸出全体にしめる雑貨工業、およびそこにおける電球工業の位置と特徴を検討する。ちなみに当該期の主要雑貨の輸出動向を踏まえ、それらとの比較により電球工業の特徴を捉えるという作業は、戦前行われた電球工業に関する調査研究を含めて、全く行われていない状況にある。しかし後述のように、そうした比較分析は、30年代初頭における電球工業の“躍進ぶり”を浮き彫りにするうえで有効な試みといえる。

これに対して第II節では、輸出電球工業の内部に立ち入って、その輸出競争力に関して考察する。そこで、まず電球の輸出動向と30年代初頭における輸出急増の要因に関して検討した後、改めて費用ならびに価格関係の側面から日本製電球の輸出競争力の実態を明らかにすることとしたい。

なお第II節が30年代初頭の輸出急増に注目するのに対して、第III節はそうした輸出展開が各国の輸入規制を招き、その結果、輸出統制が本格化するに至る30年代中頃の電球工業を分析する。ちなみに戦前日本における電球工業は、販売市場の相違により国内市場向けと輸出向けとに分業化されていた。その場合、本稿では、各国の輸入規制とそれによる輸出の停滞が、単に輸出向けの電球生産のみでなく、国内市場向けのそれにも影響を与えたことに注目したい。なぜ

ならば、こうした事態を根拠として、30年代の電球統制は、国内、輸出双方を包摂した日本電球工業組合連合会の下で、本格的に展開されることになるからである。

I 1930年代における雑貨輸出の動向と電球

1. 日本の輸出構造からみた雑貨輸出

そこでまず30年代の輸出展開において、雑貨が果たした役割について確認することからはじめよう。1930年代における日本の輸出は、これを総額でみた場合、(1)31年に恐慌の影響を受けて最も落ち込んだ後、(2)34年に至ってほぼ恐慌直前(29年)の水準にまで回復し、(3)35年以降は恐慌以前のピーク(25年)を超えて増大するという経過をたどったことが知られている。

このことから、日本の輸出が恐慌直前の水準にまで回復した34年において、輸出額1千万円を超えた品目(計25品目、輸出総額の約70%)を取り上げ、その推移を商品群別にみたのが表1である⁽¹⁾。この表から以下の特徴を確認することができる。

第一は、当該期も恐慌前と同様に、繊維製品輸出の果たした役割が圧倒的に大きかったことである。その主たる製品は生糸と綿織物であったが、前者が比率を低下させたのとは対照的に後者が輸出増大の中心となった。

とはいえ第二に、その綿織物輸出も生糸の不振を十分補いうるほどではなかった。しかもその伸びは、34年から36年にかけて停滞するに至っている。また繊維製品全体で見ても、その輸出総額に占める比率は漸減傾向にあった。

これに対して第三として、重化学工業関係品および雑品すなわち中小雑貨製

(1) 表1において各商品群への分類は、大蔵省『昭和財政史』第XIII巻(国際金融・貿易)1963年によっているが、同書で「重化学工業関係品」に含まれていた石炭は、表1では独立させ別立てにした。

表1 1930年代における輸出の商品群別構成

年次	1929年	31年	34年	36年
繊維製品	65.7 100	58.4 47	47.7 73	46.7 89
うち生糸	36.3 100	31.0 45	10.5 29	14.6 50
うち綿織物	19.2 100	17.3 48	22.7 119	18.0 117
重化学工業関係品	4.0 100	5.8 78	10.8 272	11.5 362
石炭	1.1 100	1.3 65	0.5 43	0.4 43
雑品	5.7 100	7.0 66	7.6 134	7.5 165
食料品	3.9 100	3.8 53	4.3 112	4.1 133
計	80.3 100	76.4 51	70.7 89	70.2 110

資料：1) 『日本外国貿易年表』各年版

2) 『昭和財政史』第XIII巻，1963年より作成

注：1) 上段：輸出総額にしめる割合(%)

2) 下段：指数(1929年=100)

3) 各産業に含まれる品目は以下の通り

繊維製品：綿織物，生糸，人絹織物，絹織物，莫大小製品，毛織物，綿織糸，人絹糸(計8品目)

重化学工業関係品：機械および同部分品，鉄，車輛および同部分品，鉄製品，紙類，硝子および同製品(計6品目)

雑品：陶磁器，植物油，玩具，木材，履物，帽子，ランプおよび同部分品(計7品目)

食料品：缶詰食料品，精糖，小麦粉(計3品目)

品比率の増大が注目される⁽²⁾。特に前者の増加が著しい。これはこの時期に国内で本格的な進展をみた重化学工業化を反映したものといえよう。

以上のように30年代における輸出の回復は、一方で量的に圧倒的な繊維製品によって、他方では重化学工業関係品および雑貨製品の輸出増大によって支えられていた。しかしかかる構造は、対外均衡あるいは貿易収支の観点からみて、次のような問題を内包していた点に注意する必要がある。

まず、よく知られているように綿業は、いわゆる外貨獲得産業というより外貨消費産業としての性格を有していたことである。例えば35年時点でみた場合、綿糸、綿織物輸出はそれぞれ4,806万円、55,228万円であったのに対して、綿花輸入額は72,782万円に達しており、両者の収支は12,748万円の入超であった⁽³⁾。

また重化学工業品についてみれば、この時期の主要市場は「満州」、朝鮮、台湾といった植民地・従属地域であり、当該地域への輸移出は同製品輸出総額の50～60%に達していた。したがって、これらの円圏地域を主要市場として重化学工業品輸出が急激に伸びたとしても、それは外貨を十分補填しうるものではなかった。しかも、重化学工業化の進展にともなって増大する原材料輸入は、その多くをアメリカなど先進国に依存していた⁽⁴⁾。

以上のように、1930年代の輸出を支えた綿業と重化学工業は、いずれも外貨消費的性格をもつ産業であった。しかもその他方で、これまで外貨獲得産業の中心に位置した生糸は、前掲表1にみられるように30年代にはいつて急激に外貨獲得力を減衰させていたのである。

(2) 雑品と雑貨とは厳密には同義ではない。例えば後述のように『輸出中小工業の経済構造』が主要雑貨品として例示する商品のなかには、大蔵貿易統計（『日本外国貿易年表』）の商品分類において「雑品」以外に分類されているものも含んでいる。ただし、表1の「雑品」は、その内訳が示すように中小雑貨製品であった。

(3) 以上の統計数値に関しては、行沢健三・前田昇三『日本貿易の長期統計』1978年の集約表（SUMMARY TABLES）C-X、C-Mによる。

(4) この点、伊藤正直「対外経済関係」（社会経済史学会編『一九三〇年代の日本経済』1982年）表7、表11、表13を参照。

表2 電球材料の国内調達状況

費目	コスト 比率*2	国産		輸入	
		数量	(%)	数量	(%)
バルブ	36.0	61,078(千個)	100	—	—
口金	15.7	39,220(千個)	100	—	—
ガラス棒管類	9.9	436(千kg)	100	—	—
織条*1	29.9*3	17,766(千m)	80.7	4,247(千m)	19.3
導入線		75,356(千本)		32(kg)	
その他 (白金線)	8.4	—	—	7(kg)	100
合計	100				

資料：農商務省工務局『工業調査彙報』第2巻2号(1924年)より作成

注：1) *1タングステン織条

2) *2全材料費にしめる各費目の構成比(企業規模別平均, %)

3) *3導入線も含む

4) 職工30人以上企業を対象とした調査(1923年時点)

これに対して、原材料の多くを国内調達によっていた雑貨の輸出増大は、それらを海外に依存した綿業や重化学工業とは異なり、外貨獲得あるいは対外均衡のうえできわめて重要な意味をもっていた。そして電球は、まさにそうした役割をになう雑貨製品の1つであったといえる。

そこで、1923年に行われた調査結果をもとに、電球製造における主要材料の国内調達率をみたのが表2である。同表によれば、バルブ(電球硝子)、口金、ガラス棒管の3つは国内で自給可能であり、それは全材料費の62%をしめていた。また材料費の30%をしめるフィラメント(織条)も、国内調達率が80%に達していた。したがって、残りの材料を全て輸入に依存すると仮定したとしても、電球はその使用材料の85%以上を国内で調達しえていたことがわかる。

資料上の制約から30年代における状況は詳びらかでないが、表2では唯一そ

の全てを海外に依存していた白金類も、30年代中頃になると特殊電球用を除いて国産品でほとんど支障のない程度にまで品質が向上していた⁽⁵⁾。したがって、電球材料の国内調達率は、20年代初頭と比べてさらに上昇していたと推察することができよう。

またそうした実態を背景として、業界自身も、30年代当時、「電球輸出額は紡織品等に比較しては少額かも知れないが綿製品その他が原料を海外に仰ぎ製品として輸出するに反し電球は材料その他すっかり国産だから一千万と云へばまるまる一千万円の輸出であり、それだけ本邦輸出品としても重要な地位を占めるとして、外貨獲得における電球工業の役割を外部に対して強調したのである⁽⁶⁾。

2. 雑貨輸出全体からみた電球輸出の特徴

ところで雑貨という場合、そこには必ずしも定まった定義が存在するわけではない⁽⁷⁾。例えば中小企業調査会編『輸出中小工業の経済構造』(1960年)では、戦前における主要雑貨品目として、メリヤス生地、メリヤス製品(シャツ・手袋・靴下)、綿タオル、敷物、瑠璃鉄器、自転車、アルミニウム製品、電球、魔法瓶、燐寸、竹製品、漆器、陶磁器、ブラシ、貝釘、人造真珠、玩具、洋傘、真田、花筵、合板、セルロイド製品、ゴム靴の23品目をあげている。ここにみられるように、雑貨とは文字通り種々雑多な商品群の総称であった。

そこで表3は、前記『輸出中小工業の経済構造』において取り上げられた商

-
- (5) 瀧谷善一・岡本真一「電球工業」(瀧谷善一編『時局と中小工業IV 輸出雑貨工業論』1942年)、243頁。なお、23年時点で白金を輸入に依存していたのは、G・E(ゼネラル・エレクトリック社)の特許権の関係による。
- (6) 『日刊工業新聞』1935年10月26日。森松藏東西電球取締役営業部長の発言。
- (7) この点、当時においても以下のように指摘されている。「雑貨は本邦最近の貿易、特に輸出に関する論説のうちに屢々問題とされてゐるが、この言葉の用例をみるとかなり乱雑であつて、その内容なり特質を充分捉へ難い場合が少なくない」(尾形繁之「本邦工業の発展と雑貨輸出の躍進」、『自由通商』第9巻12号、1936年)。

表3 主要雑貨品の輸出動向（価額ベース，1929年=100）

年次	30	31	32	33	34	35
メリヤス製品*1	82	(57)	69	<u>113</u>	126	135
陶磁器	74	(52)	62	96	<u>113</u>	116
玩具	84	(71)	<u>109</u>	190	276	296
自転車	(85)	96	<u>176</u>	353	551	508
琺瑯鉄器	60	(40)	61	<u>108</u>	120	140
電球類	(98)	<u>109</u>	189	188	166	141
敷物類	73	(70)	80	<u>148</u>	118	190
綿製タオル	80	(54)	<u>103</u>	162	194	174
貝釦	76	(61)	75	95	<u>108</u>	105
ブラシ	49	(37)	48	73	86	84
真田類	67	(35)	62	<u>139</u>	158	89
合板*2	39	(38)	88	<u>175</u>	275	301
燐寸	80	38	(25)	87	79	86
セルロイド製品	69	(50)	81	<u>128</u>	176	167
花筵	83	(51)	66	<u>111</u>	146	221
ゴム靴	89	59	66	<u>110</u>	45	(36)
漆器	79	(58)	66	<u>130</u>	141	138
魔法瓶	<u>102</u>	46	(37)	89	111	153
洋傘	63	(19)	30	67	72	<u>110</u>
アルミニウム製品	82	(40)	48	<u>131</u>	221	193
メリヤス生地	88	54	(52)	67	84	<u>112</u>
竹製品	88	(75)	78	<u>111</u>	151	222
人造真珠	57	37	(19)	30	24	14
計	77	(56)	74	<u>121</u>	141	144
構成比*3	8.1	7.6	8.2	10.1	10.1	9.0

資料：東洋経済新報社『日本貿易精覧』1935年より作成

注：1）*1メリヤス製品内訳：シャツ，手袋，靴下

2）*2「ベニア板」の輸出額

3）*3輸出総額中にしめる主要雑貨品合計額の比率（％）

4）（ ）：期間中の最低値，アンダーライン：最初に29年水準を超えた年の値

品を当時の輸出雑貨を代表する品目にとらえ、30年代前半期における輸出動向をみたものである。みられるように、ここに掲げた雑貨は、1930～32年には輸出総額の約8%を、さらに33年以後は9～10%をしめる一大商品群であった。

さらに同表では、先に指摘した輸出総額の動向を念頭に、29年を恐慌前の水準とみなし、以後輸出額が最も落ち込んだ年の数値を（ ）で、また恐慌前の水準を最初に越えた年の数値をアンダーラインでそれぞれ示してある。

それによれば、23品目中16品目が31年に最低を記録している。他方、29年の水準を越えた品目が最も多かったのは33年（23品目中11品目）であった。そしてこうした動向を反映して、商品群全体でみた場合、その輸出水準は、31年に恐慌前のおよそ半分の水準にまで落ち込むものの、2年後の33年には恐慌前の水準を一挙に突破し、以後輸出を伸長させた⁽⁸⁾。

そこで、以上のような輸出雑貨全体の動向を踏まえ、他の雑貨製品の動向と対比しつつ当該期における電球輸出の特徴を検討することにしたい。その場合、前掲表3は、この点でも興味ある情報を与えてくれている。

第一として、電球は、上述のように多くの雑貨輸出がボトムに達していた31年に、唯一恐慌前の輸出水準を回復するに至っている。なおこうした点は、表3で取り上げた諸商品を対象に、対前年輸出増減率を求めた表4からもみとることができる。すなわち電球は、恐慌直後の30年に若干ながら輸出を伸ばした魔法瓶に次いで、輸出の落ち込みが1.5%と最も軽微であった。

第二に、魔法瓶と対比しても以後の推移は対照的である。つまり魔法瓶の場合、たしかに30年には恐慌前とほぼ同水準の輸出を維持するものの、その後31～32年にかけて大幅な輸出減に陥り、再び恐慌前の水準を回復するのは34年に至ってからであった(前掲表3)。これに対して電球は、そうした減退にみま

(8) なお、これらの商品群全体が、20年代後半期に日本の輸出総額全体にしめるシェアを求めると6.6～7.2%であった。したがって、本文で掲げた雑貨品輸出は、恐慌前と比べてもその地位を高めていたことがわかる。

表4 主要雑貨品輸出の対前年増減率（価額ベース，％）

年次	29	30	31	32	33	34	35
メリヤス製品*1	10.5	-17.7	-30.6	21.0	63.0	12.0	6.8
陶磁器	6.7	-26.5	-28.9	18.8	55.4	17.5	2.0
玩具	25.9	-15.6	-16.0	53.9	74.5	44.8	7.3
自転車	34.1	-15.4	13.6	82.9	101.0	56.0	-7.8
琺瑯鉄器	4.1	-39.7	-33.3	52.4	75.4	11.5	17.0
電球類	19.1	-1.5	10.5	73.4	-0.2	-12.1	-14.6
敷物類	-11.3	-26.8	-3.8	13.5	85.0	-20.2	61.1
綿製タオル	9.6	-20.3	-32.1	89.8	58.0	19.5	-10.2
貝釘	-5.5	-24.1	-19.2	21.9	26.6	14.5	-3.2
ブラシ	19.0	-51.3	-23.1	28.4	52.1	17.8	-2.4
真田類	9.9	-33.2	-47.5	77.4	123.2	14.0	-43.8
合板*2	42.2	-61.3	-1.9	133.2	97.4	57.3	9.7
燐寸	-27.4	-20.2	-52.5	-33.4	246.3	-9.9	9.6
セルロイド製品	80.7	-30.9	-27.4	62.4	57.0	37.8	-5.2
花筵	17.1	-17.3	-38.0	27.9	69.8	31.1	51.6
ゴム靴	91.7	-11.4	-33.3	11.3	68.0	-59.4	-19.0
漆器	6.1	-21.5	-25.7	12.6	98.4	8.4	-2.2
魔法瓶	-2.7	2.1	-54.8	-19.6	139.6	24.3	38.2
洋傘	-25.0	-36.8	-69.3	55.2	121.5	8.4	51.9
アルミニウム製品	1.5	-17.7	-51.6	19.9	174.6	68.2	-12.4
メリヤス生地	20.9	-11.7	-38.8	-4.3	28.7	25.7	33.4
竹製品	-12.0	-12.4	-14.7	4.9	42.1	35.5	46.8
人造真珠	17.2	-43.3	-35.3	-48.1	59.7	-19.5	-41.3
計	10.9	-23.4	-26.7	31.8	63.4	16.5	2.6

資料：東洋経済新報社『日本貿易精覧』1935年より作成

注：1）*1メリヤス製品内訳：シャツ，手袋，靴下

2）*2「ベニア板」の輸出額

われることなく、むしろ31～32年にかけて大幅に輸出を伸ばしたのである。

以上の結果、日本の輸出総額にしめる電球輸出の比率は、20年代後半の0.14～0.25%から、32年には0.72%にまで増大した。また、20年代後半には輸出額において上記23品目中8～12位の地位にあったものが、30～32年には4～5位へと上昇するに至り、メリヤス製品、陶磁器、玩具について日本を代表する輸出雑貨製品となったのである。

とはいえ第三として、多くの品目が恐慌前の輸出水準を回復するとともに高い増加率を示した33年に、電球輸出は、逆に主要商品中唯一減少を記録することになった(表4)。そして以後35年まで輸出額は減少したのである。この点、ゴム靴や人造真珠のように連年大幅な減少をみたわけではなく、また29年水準を割り込むようなことはなかったものの、3年連続で減少を記録したのは電球のみであった。

以上のように、30年代における電球工業は、(1)恐慌による影響を比較的軽微に乗り切る形で30年代初頭他に先駆けて輸出を増大させた反面、(2)30年代中頃になると相対的ながら、その勢いにかげりをみせることになった。そこで第II節および第III節では、(1)(2)それぞれの期間を対象に、そうした日本製電球の輸出動向に関して、より立ち入って検討をくわえることにしたい。

II 1930年代初頭における電球輸出の実態

1. 輸出動向

冒頭でも指摘したように、戦前日本における電球工業は、販売市場の相違により国内市場向けと輸出向けとに分業化されていた。このうち前者は、外資系大企業である東京電気株式会社と、一定の標準仕様書に基づき製造を行なう標準電球メーカー、さらに町球業者といわれる中小メーカーによって構成されていた。

これに対して後者は、そのほとんどが中小および零細規模の町球業者であった。例えば1937年時点での日本電球工業組合連合会による調査によれば、輸出検査数量の98%までが町球業者によってしめられ、東京電気および標準電球業者の比率はわずか2%にすぎなかったとされている⁽⁹⁾。

こうした輸出電球工業にとって、多くの雑貨工業と同様、第一次世界大戦が本格的展開の契機となった。すなわち、1915年(大正4年)ロシアより軍需品として60万個にのぼる豆球受注を得たのを端緒とし、戦争下の欧州(主としてイギリス、フランス、イタリア)に輸出することで発展の礎をえたのである⁽¹⁰⁾。電球工業にとって、戦時期を含む大正期の10年間は、まさに「基礎確立期」にあたる。これに対して、昭和に入ってからのおよそ10年は「対外躍進期」として時期区分することができる⁽¹¹⁾。

さて、そうした「躍進期」における輸出の推移を、生産動向とともにみたのが表5である。なお、輸出電球の生産統計に関しては、30年代初頭の時点でも未だ不備な状態にあった⁽¹²⁾。また『工場統計表』の生産統計を利用した場合にも、1936年には輸出数量が生産数量より大きくなるという結果が生じてしまう。したがって、ここでは電球工業会資料に依拠した生産データ(数量ベース)を利用し、それと輸出数量との関係を概観することにしたい。

まず表から明らかなように、恐慌の時期をはさんで、1928~29年と31~32年の期間に輸出は顕著に増大した。そしてそれは31年を例外として、生産増大のペースを上回るものであった。その結果、国内生産にしめる輸出比率は、前者の時

(9) 前掲『輸出雑貨工業論』、237頁。

(10) 商工省「斯業の沿革」(「重要輸出品工業組合法第一条第二項ノ規定ニ依ル重要輸出品ノ指定ニ関スル件(案)」、1931年3月14日)。

(11) 日本電球協会「我が国輸出電球図表一覧」(『電球』第3巻12号、1940年)、14頁。

(12) 当時、業界においも「輸出電球生産額ハ未ダ統計ノ拠ルベキモノ無ク、其推定額サヘ知ルニ困難ナリキ」と、それまでの生産統計の不備を指摘している。以上、日本輸出電球組合「輸出電球生産額ノ数字的根拠」(商工省提出文書)1931年による。

表5 電球の生産および輸出の推移

(単位：1000個，%)

年次	生産額 (A)	指数	輸出額 (B)	指数	輸出比率 (B/A)%
1926	88,450	55	30,403	30	34.4
27	120,320	75	40,172	40	33.4
28	124,280	78	66,308	65	53.4
29	168,400	105	96,759	95	57.5
30	160,250	100	101,595	100	63.4
31	266,230	166	151,472	149	56.9
32	320,540	200	273,455	269	85.3
33	340,390	212	272,488	268	80.1
34	324,380	202	226,379	223	69.8
35	324,800	203	193,968	191	59.7
36	428,540	267	314,170	309	73.3
37	464,680	290	315,157	310	67.8
38	310,760	194	183,313	180	59.0

資料：1) 『日本外国貿易年表』各年版

2) 『日本電球工業史』1963年

注：1) 生産額は日本電球工業会資料による

2) 指数：1930年=100

期に30%台から50～60%の水準へと底上げされた後、さらに後者の時期80%台へと急激に上昇したのである。両時期が日本の電球工業にとって、まさに「対外躍進期」といわれるゆえんである。

次に、そうした電球輸出の中味に立ち入って、品種別に輸出の実態をみたのが表6である。みられるように、輸出電球における主力製品は小型球（小型変形球・豆球）にあった。また32年時点では大型球および家庭球（ハウスランプ）が約30%と小型球につぐ比重をしめたが、その後の推移をみた場合、大型球が

表6 品種別電球輸出（検査合格数，単位：1000個，％）

	1932年	34年	36年
大型球 （構成比）	82,600 29.0	53,787 22.4	52,379 15.6
中型変形球 （構成比）	17,572 6.2	19,626 8.2	28,620 8.5
自動車球 （構成比）	25,923 9.1	9,179 3.8	11,882 3.5
小型変形球 （構成比）	36,328 12.8	35,591 14.8	108,030 32.3
豆球 （構成比）	122,464 43.0	121,598 50.7	133,978 40.0
合計 （構成比）	284,887 100	239,781 100	334,889 100

資料：1）1932年：興銀『調査月報』1934年5月号

2）1934年：『電球』第1巻1号，1938年

3）1936年：『重要輸出品検査年表』1937年

注：1）32年は32年11月～33年10月 34年，36年は1月～12月

2）大型球には家庭球を含む

3）4つの工業組合による輸出実績の合計

約半分の水準へとシェアを大きく低下させたのとは対照的に，小型球は56%から72%へと比重を高めている。かくして，30年代における日本の電球輸出は，小型球への特化度を高めつつ展開されたのである。

さらに，以上のような輸出動向との関連で工場数，従業者数の動向をみることにしよう。

まず表7は，1936年時点で現存する電球工場について，それらを創業時期別にみたものである⁽¹³⁾。すなわち同表によれば，1928年以前の創業が合計で100であったのに対して，上述のように輸出が顕著であった29～33年の期間には116の工場が創設されるに至っている。なお34～36年創業の工場は59であったから，

表7 創業年別工場数
(1936年時点)

期 間	工場数
不詳	1
1913年以前	12
14～18年	16
19～23年	20
24～28年	52
29～33年	116
34～35年	34
36年	25
合計	276

資料：『工場統計表』1936年版
より作成

それと比べた場合にも、29～33年における創業工場のきわめて多かったことがうかがえる。

また表8にみられるように、工場数、従業者数は、28年から32年の5年間にそれぞれ2.9倍、1.7倍の増加を記録した。そしてそれは、その前後の5年間(23～27年、33～37年)と比較した場合にも、相対的に高い伸びであった。もちろん、これら全てが輸出工場とそこでの雇用増加を反映したものであることはできない。とはいえ、この時期、国内市場が停滞状況にあった⁽¹⁴⁾点を勘案するならば、以上は主に輸出の増大によるものとみなすことができる⁽¹⁵⁾。

一方、表8において、一工場当りの平均従業者数をみた場合、それは従業者総数の増加とは対照的に32年まで一貫して低下傾向にあり、当該期における小規模工場の増加をうかがうことができる。1920年代末から30年代初頭にかけての電球輸出は、小型球を中心とし、しかもかかる製品を主に製造する小規模業

- (13) 周知のように『工場統計表』は、使用職工5人以上もしくは5人以上使用の設備を有する工場を調査対象としている。したがって、小零細業者の多い輸出電球業の場合、表7および後掲表8が与える情報は実態の一部分を反映するにとどまるという資料上の制約をもっている。
- (14) 1930年代における国内市場の状況に関しては、拙稿「1930年代の日本電球工業における国内市場と統制」(『市場史研究』第15号、1995年)、73～76頁を参照されたい。
- (15) 実際、この時期の輸出増加分は、「殆ど凡てが輸出電球の為に新設せられたる新興電球工業者により製造せられたるもの」(『日本電球工業組合連合会沿革史』1943年、2頁)であったことが指摘されている。

表8 電球工業における工場数・従業者数の推移

年次	工場数 A	指数	従業者数 B	指数	B/A	指数
1923	64	61	4,370	74	68.3	122
24	64	61	4,826	82	75.4	135
25	70	67	5,134	87	73.3	131
26	92	88	5,996	102	65.2	116
27	97	92	6,105	104	62.9	112
28	105	100	5,886	100	56.1	100
29	110	105	5,683	97	51.7	92
30	128	122	5,632	96	44.0	78
31	166	158	6,463	110	38.9	69
32	301	287	10,168	173	33.8	60
33	310	295	10,788	183	34.8	62
34	290	276	10,086	171	34.8	62
35	279	266	9,993	170	35.8	64
36	276	263	10,891	185	39.5	70
37	282	269	13,325	226	47.3	84

資料：『工場統計表』各年版より作成

注：1) 1923年統計表から「電球」の項目が独立

2) 指数：1928年=100

3) 従業者数：人

者の新規参入の急増を伴いつつ展開されたのである。

2. 輸出急増の要因

そして、こうした輸出増大は以下の要因によってもたらされたといえる。

第一は、主要輸出相手国における特許権が、この時期に期間満了をむかえるに至ったということである。具体的には、27年に米GE（ゼネラル・エレクト

リック)のタングステン電球に関する特許が、また31年および32年にはイギリスおよびアメリカにおけるガス入電球に関する特許がそれぞれ期間満了をむかえ、それまで特許権の関係から制約を受けていた日本の電球輸出は、その失効を契機に急増することになったのである。

第二として、31年以降の時期については、犬養内閣の金輸出再禁止による対外為替の暴落という要因も見のがせない。それは以下の両面から有利に機能したと考えることができる。一つは、急激な円安がもたらす製品輸出上のメリットであり、もう一つは材料調達上のメリットである。このうち後者に関しては、電球工業の場合、使用材料のほとんどを国内調達によっていたことは第I節でみた。その結果、円安の進展にともなう輸入材料の高騰という事態を回避することができたのである⁽¹⁶⁾。

さらに第三の要因として、この時期の賃金の動向に注目する必要がある。表9は、東京市における職工賃金の推移を、工場規模別、男女別にみたものである。みられるように電球工場における賃金は、31年から33年にかけて大幅な下落を記録した。なかでも、輸出町球業者の多くが該当すると考えられる5人未満工場における下落が男女とも著しく、33年には31年の約半分の水準にまで落ち込んでいることがわかる。

しかもそれは、同じ時期における全産業平均でみた賃金下落率(11~16%)と比べても、相対的に高いものであった。さらにこうした下落をうけて、30~31年には全産業平均より高い水準にすらあった5人未満の電球工場の工賃は、それ以降常に全産業平均の水準以下にとどまることになった。また後述のように、

(16) 実際、この点は、以下のように指摘されている。「主要材料の製造に必要な原材料の中には輸入に待たなければならないものもあるが、その大部分は国内で産出せられてゐるから、真鍮口金の如く、その材料たる銅及び亜鉛が国際水準価格を以て国内建値としてゐるものを除けば、諸外国に比して低廉なる材料を使用することが出来た」(前掲『輸出雑貨工業論』243頁)。

表9 東京市における1日当たり平均賃金

(普通職工1人1日平均賃金, 同指数)

年次	男工賃金				女工賃金			
	5人未満工場		5人以上工場		5人未満工場		5人以上工場	
	電球	全産業	電球	全産業	電球	全産業	電球	全産業
1930	1.24	1.15	1.13	1.67	0.70	0.68	0.73	0.95
31	1.28	1.01	1.49	1.52	0.80	0.63	0.67	0.88
32	0.85	0.95	0.97	1.43	0.49	0.56	0.59	0.74
33	0.72	0.90	0.95	1.40	0.44	0.53	0.56	0.71
34	0.73	0.89	0.96	1.38	0.45	0.54	0.58	0.69
35	0.77	0.91	0.96	1.36	0.48	0.54	0.56	0.68
36	0.85	0.94	1.05	1.39	0.54	0.58	0.60	0.69
37	0.91	1.05	1.13	1.50	0.56	0.64	0.57	0.73
1930	97	114	76	110	88	108	109	108
31	100	100	100	100	100	100	100	100
32	66	94	65	94	61	89	88	84
33	56	89	64	92	55	84	84	81
34	57	88	64	91	56	86	87	78
35	60	90	64	89	60	86	84	77
36	66	93	70	91	68	92	90	78
37	71	104	76	99	70	102	85	83

資料：『東京市産業統計年鑑』第3回～第8回より作成

注：1) 使用職工5人未満工場は原動機設置工場

2) 1931年以降は照明用機械器具（電球、探照燈、その他の計）

3) 上表：単位円，下表：1931年=100

同じ電球工業内でみた場合にも、輸出電球に携わる職工の工賃は、国内向け工場のそれより低水準にあったのである。

さらに電球工業の特徴として、ここでは以下の点が重要である。すなわち、

電球工業における女工比率の高さと、問屋制の普及・発達についてである。

このうちまず前者に関しては、例えば『工場統計表』により1933年における電球工場の職工数をみた場合、男工4,806人に対して女工は4,909人と、過半数以上が女子労働者によってしめられていた。ちなみに同統計において電球が属している「機械器具工業」全体でみた場合、女工比率は8%にすぎなかったから、電球工業における女工比率の高さがうかがえる⁽¹⁷⁾。なお表9で明らかなように、当時、女工の工賃は、男工の6割前後の水準にあったから、かかる女工比率の高さは、輸出電球におけるコスト削減に与するものであったといえよう。

また当時、「輸出向は問屋が製造の主体となつてゐるので問屋の中大経営者は多数の下請工場を有し、下請制度の発達は殊に著しい」⁽¹⁸⁾と指摘されたように、輸出電球工業では問屋が生産の中核に位置し、その多くが自らメーカーとして直接工場を経営しながら、同時にその周辺に多くの下請工場もしくは家内工業や手内職を編成していた。そこでかかる問屋制の下におかれた下請工賃の推移に注目するならば、それは1929年には1個4銭であったものが、33年末には0.9～0.95銭へと4分の1以下に下落したとされており⁽¹⁹⁾、同時期における工賃下落の大きさをうかがうことができる。

かくして日本の輸出電球工業は、この時期相対的に廉価となった労働力、なかでも賃金水準がより低い女子労働力、あるいはこれまた工賃が著しく低下し

(17) 以上、『工場統計表』1933年版により算出。

(18) 大阪市役所産業部『大阪の電球工業』1936年、58頁。

(19) 下請工場における主力製品であった豆球の下落率。『労働経済』第5巻5号、1934年、17頁による。

(20) なお本文中で指摘したように、30年代の日本電球工業は、特許における好条件の下、為替安と低賃金労働力とを利用する形で対外競争力を高めたといえるのであって、低賃金利用のみを一面的に強調することは適当といえない。

また本稿では、①電球輸出の増大要因として低賃金労働力の利用を重視するとともに、②社会的には賃金水準を低位に抑制しながらそこに多くの労働力を吸収していたという側面をも重視する視点にたっている。

後述のように、この両側面に着目してこそ、はじめて電球統制の歴史的意義を捉えることができると思われるからである。

た下請けを利用することで、賃金コストを極力低位に抑え輸出競争力を高めたのである⁽²⁰⁾。

3. 生産コストと輸出価格の動向

そこで本節の最後として、以上のような電球輸出の展開に関して、それを生産コストと輸出価格の側面から、改めて検討することにしたい。

表10は輸出電球における生産原価の構成を、国内市場向け電球のそれとの比

表10 電球1個当たりの平均原価
(家庭球, 単位: 銭)

費目	輸出電球		国内向け
	豪州向け	北米向け	
材料費	3.72	3.22	3.39
(対国内)	110	95	100
包装費	0.65	0.78	0.31
(対国内)	210	252	100
ガス・電気	0.51	0.39	1.80
(対国内)	28	22	100
工賃	0.98	0.70	1.50
(対国内)	65	47	100
営業費	0.65	0.71	5.00
(対国内)	13	14	100
合計	6.51	5.80	12.00
(対国内)	54	48	100

資料：興銀『調査月報』1934年5月号より作成

注：1) 豪州向け：200ボルト級真空電球(60ワット以下)

2) 北米向け：同(20～60ワット)

3) 国内向け：5～50c/p真空電球

4) 材料費内訳：フィラメント，バルブ，導入線

較でみたものである。輸出用と国内向けとでは製品の仕様が異なるなど厳密な比較はできないが、かかる比較によって輸出電球におけるおおよその特徴をつかむことはできよう。

まず同表において原価の合計額に着目するならば、ほぼ同種類の電球でありながら輸出球の原価は国内向けの5～6割程度であったことがわかる。さらにその内容を比較した場合、「材料費」は両者ともほぼ同じであるが、それゆえ原価構成比で見ると輸出品の方が割高となっている。また輸出用の「包装費」が国内向けより高いのは、長距離輸送に耐えうる必要からによる。

これらに対して輸出球の場合には、「ガス・電気代」ならびに「工賃」、「営業費」といった費目を圧縮することで、上述のような低コスト化を実現していた。

このうち「営業費」に関してみると、そこには製造間接費と販売間接費とが含まれるが、国内向けの標準電球メーカーと比べて小規模である輸出電球メーカーの場合、工場の維持管理費や設備の減価償却費、事務員の人件費負担が相対的に少なくすみ、また国内向けとは異なり交際費や広告宣伝費は皆無に近かった。こうしたことから輸出球の「営業費」は、絶対額はもちろんのこと構成比においても、国内向けと比べて低い水準に抑えられたのである。

さらに「工賃」をみた場合、輸出工場の職工賃金は国内向け工場のその5割弱～6割強の水準にあり、それが「営業費」とともにコスト削減に寄与していたことがわかる⁽²¹⁾。ちなみに輸出電球工業が、廉価な労働力を利用することで賃金コストを低位に抑え、価格競争力を高めたことは前項にて指摘したが、以上はそうした点を改めて確認するものといえよう。

それでは、以上のような生産コストの切り下げによって輸出価格はどのように推移したであろうか。まず表11によれば、いずれの輸出電球も、本節1項で

(21) 残念ながら、輸出製品の中心である小型球の製造原価は、資料の制約上詳らかではない。ただし、日本興業銀行『調査月報』1934年5月号による調査結果によれば、豆級の平均工賃は輸出用家庭球のそれよりさらに3～14%ほど低かったとされている。

表11 輸出向け電球市価の推移

(1931年=100)

電球の種類	1931	32	33	34	35
家庭用（真空）					
100V	100	93	86	100	86
200V	100	88	82	106	88
家庭用（瓦斯入）					
100V	100	94	83	94	89
200V	100	95	90	110	90
豆球	100	93	79	93	79
トンガリ	100	87	78	87	74
自動車					
ヘッド	100	92	85	100	82
テール	100	86	86	109	86

資料：大阪市役所産業部『大阪の電球工業』1936年より作成

みた輸出の増大とは対照的に、また同2項でみた賃金の下落と連動するように、31年から33年にかけて下落していることがわかる。なかでも輸出の主力製品であった小型球（豆球・トンガリ球）の下落率が最も高かった。

さらに、当時のニューヨーク駐在官報告から、日本製および米国製両電球の現地における小売価格を比較することができる⁽²²⁾。それによると、33年当時、まず大型球（60燭）に関しては、1個につき日本製8セント見当に対して、米国品は同20セントであった。また対米主力製品の1つである小型球（クリスマス用豆球）についてみると、日本製は3個につき5セントで、これに対して米国品は1個につき5セント見当であったとされており、現地製品と比べていかに廉価であったかがうかがえる。

以上のように、30年代初頭における日本製電球は、輸出相手国における特許

(22) 在紐育商務書記官代理井上副領事報告「紐育ニ於ケル本邦製電球ノ取引状況」(1933年3月18日付)、『海外市場ニ於ケル本邦製電球ノ取引状況』。

期間の満了という好条件の下で、為替安と低賃金労働力とを利用して生産コストを切り下げ、それによる低価格を武器として世界市場に「躍進」した。しかしながらそうした輸出の急増は、輸出相手先との間で貿易問題を生じるに至る。そこで節を改めて、輸出急増以降における日本の電球工業について検討することにしたい。

III 対日輸入規制と輸出電球工業

1. 海外市場における日本製電球

表12は、日本製電球における輸出の推移を地域別構成比でみたものである。この表から、30年代における海外展開の特徴として、以下の点を確認することができる。

第一に、20年代の輸出先は、そのほとんどが北米とアジアで、両者で全体の8～9割を占めていた。これに対して、30年代になると両地域の位置が相対的に

表12 日本製電球の地域別輸出構成比の推移

(価額ベース、%)

年次	1925	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
ア ジ ア	30.0	39.5	34.1	32.3	27.6	30.5	18.3	17.1	21.2	17.7	20.4	17.1	20.1	33.9
ヨーロッパ	3.4	0.7	4.2	8.5	12.2	13.6	11.2	22.9	27.3	29.6	27.3	23.5	21.9	20.5
北 米	65.3	58.5	60.6	57.1	54.5	50.7	34.6	45.0	31.3	33.6	32.0	44.1	37.5	26.3
中 米	0.6	0.0	0.2	0.3	0.1	0.2	0.2	0.5	1.3	2.1	1.6	1.2	1.2	1.0
南 米	0.0	0.6	0.3	0.8	3.9	2.6	1.7	9.5	12.5	12.3	13.6	9.7	14.5	14.8
アフリカ	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	0.6	0.6	1.0	2.6	2.2	2.9	3.0	3.1	1.9
太平洋州	0.1	0.3	0.1	0.5	1.0	1.3	1.7	3.4	3.5	2.6	2.3	1.3	1.8	1.5
総 計	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

資料：『日本外国貿易年表』各年版より作成

低下し、かわってその他の地域のシェアが上昇したことである。すなわち、30年を基準として輸出が急増した32年における輸出の伸びをみると、南米の7倍をはじめとして、太平洋州の5倍、ヨーロッパ、中米、アフリカといった地域も3倍以上に達し、それらが31～32年の輸出増大をリードした。

そしてこのことは、30年代の日本の電球輸出が、北米ならびにアジアといったそれまでの「旧市場」のみでなく、その他の「新市場」への進出をも伴いながら増大したことを示している。当時、“世界の夜を照らす日本電球”といわれた実態をここにみることができよう。

第二として、伸び率の面では中南米などの地域に及ばないものの、30年代初頭における対欧輸出の急増に注目する必要がある。というのは、表12にみられるように、20年代末に10%台であったヨーロッパのシェアは、32年以降、20%台へと一挙に上昇し、アジアを抜いて北米につぐ輸出市場となるに至ったからである。

ところでヨーロッパでは、ドイツのオスラム、オランダのフィリップス、イギリスのブリティッシュ・トムソン・ハウストン、メトロポリタン・ヴィッカーズ、ゼネラル・エレクトリック等といった有力な電球製造メーカーが存在した。したがって、ヨーロッパ先進国市場への低価格を武器とした輸出の増大は、同一産業を国内に抱える相手国にとって脅威となり、やがては貿易問題化する要素を内在していた。

例えば当時のドイツにおける日本製電球の流入については、「素より日本電球には独逸品に於て見るが如き厳密なる科学的検査少なきを以て、品質の確實性に於ては両者を同一視し得ざるも一般顧客は右の如き点には大なる顧慮を払はざるが故に廉価なる日本電球にして無制限に独逸に入る事ともならば独逸電球工業の被る打撃は頗る大なりと云はざる可らず」と指摘されているごとくである⁽²³⁾。

そして、こうした日本製電球の流入という事態に対処すべく、1933年10月に

はドイツ政府による電球新税率の設定（従来の約2.7倍）と輸入割当制が実施され、割当量を超過する場合には10倍の関税を課せられることとなった⁽²⁴⁾。また、日本の輸出先のなかで第2位の位置をしめたイギリスでも同様の問題が生じ、これを直接の契機として輸出統制が進展するに至る点は後述のとおりである。

さらに第三として、20年代から一貫して最大の輸出地域であった北米では、30年に恐慌前（29年）の水準を下回るものの、31～32年には早くも恐慌前の水準を上回った⁽²⁵⁾。その結果、前掲表12にみられるように、北米地域のシェアは31年にいったん30%台となったものの、32年には40%半ばの水準へと回復するに至ったのである。

そこで以上ような日本の北米輸出を、今度は視点をかえてアメリカ側からみてみよう。

表13は、アメリカ商務省統計によって、同国に輸入される電球総額にしめる主要国のシェアをみたものである。みられるように、20年代中頃、シェア約30%でドイツとトップを争っていた日本製電球は、第II節でみた20年代末の輸出急増期に他国の製品を駆逐して、一挙にシェアを高めた。そして、30年以降は90%を超える水準に達して、以後、日本の独壇場となるに至ったことがわかる。

しかしながら、こうした日本製電球のアメリカ市場への流入増は、大不況下、産業の復興およびそれによる雇用確保を体制安定上の主要課題とするアメリカ側にとって、そうした課題と抵触する、それゆえ規制すべき対象であった。実際、こうした状況を背景に、32～34年にかけて、アメリカにおいてもヨーロッ

(23) 在伯林永井商務書記官報告「独逸当業筋より見たる日本電球工業」（東電電球内部資料『日本電球の進出と世界電球カルテル』1933年所収）。

(24) 日本電球工業会『日本電球工業史』1963年、106頁。

(25) 価額ベースでみて、1932年には29年の約1.5倍の輸出増となっている。以上、『日本外国貿易年表』により算出。

表13 アメリカにおける輸入電球の国別シェア

(価額ベース, %)

年次	1位	%	2位	%	3位	%	4位	%	5位	%
1925	日 本	33.7	ド イ ツ	30.2	オーストリア	23.4	オランダ	5.8	チ ェ コ	3.9
26	ド イ ツ	34.1	日 本	33.8	オーストリア	23.6	チ ェ コ	0.3	ベルギー	2.9
27	日 本	56.0	ド イ ツ	31.2	オーストリア	9.2	フランス	1.2	チ ェ コ	1.0
28	日 本	76.9	ド イ ツ	14.0	オーストリア	6.3	チ ェ コ	0.9	フランス	0.9
29	日 本	88.4	オーストリア	5.5	ド イ ツ	5.3	フランス	0.4	チ ェ コ	0.1
30	日 本	94.9	ド イ ツ	2.8	オーストリア	2.0	フランス	0.1	イギリス	0.1
31	日 本	97.5	ド イ ツ	2.1	フランス	0.1	ベルギー	0.1	イギリス	0.1
32	日 本	97.7	ド イ ツ	1.7	ベルギー	0.4	フランス	0.1	オーストリア	0.1
33	日 本	98.9	ド イ ツ	0.8	イギリス	0.2	フランス	0.1	オランダ	0.05
34	日 本	98.4	ド イ ツ	0.8	オーストリア	0.4	フランス	0.2	イギリス	0.2
35	日 本	99.2	ド イ ツ	0.4	フランス	0.2	イギリス	0.1	オーストリア	0.01
36	日 本	98.7	ド イ ツ	0.9	フランス	0.2	イギリス	0.1	オランダ	0.04
37	日 本	98.5	ド イ ツ	0.7	イギリス	0.3	フランス	0.3	オランダ	0.2
38	日 本	96.8	ド イ ツ	1.4	イギリス	0.6	ベルギー	0.5	フランス	0.3

資料：U. S. Department of Commerce,

Foreign Commerce And Navigation of The United States 各年版

注：1) 1929～33年：Carbon Filament と Other electric lamps の合計

2) 1933年以降：Carbon F., Metal F., Other electric lamps の合計

パと同様、日本製電球の輸入規制が問題となるのである。

具体的にそれは、まず32年7月以来、アメリカ GE による特許権侵害訴訟という形で問題とされ、やがていわゆるダンピング問題へと発展した。すなわち、東電電球資料によれば、1933年9月以降、アメリカ政府は、「日本製電球の輸入は米国の国内産業を阻害する恐があることが明白であること、同製品は米国に於てその公正な価格以下で廉売されてゐること」⁽²⁶⁾を理由に、日本製電球に対してダンピング関税を課すことになったのである。

2. 1930年代中頃における電球輸出の停滞

そこで再び前掲表5により、この時期の輸出動向に着目することにしたい。

1931～32年にかけて輸出が急増した点は第II節でみた。また表5から、33年も32年とほぼ同水準の輸出量を維持したことがわかる。これに対して34～35年になると、前項でみたような各国による輸入規制の影響を受けて輸出が著しく減少した。またその結果として、生産全体にしろる輸出比率は、再び60%の水準へと落ち込むこととなったのである。

そしてそれにともない、日本にとって主要な輸出先であった北米とヨーロッパ地域への輸出の伸びも停滞するに至った。まず前者では、33年に対前年比で約3割もの大幅減に陥った後、35年まで減少を続け、ついに同年には恐慌前の水準を下回る事となった。また後者においても、やはり34～35年にかけて減少し、その結果、対欧輸出は35年にピーク時（33年）の4分の3にまで落ち込み、36年以降も32～33年の水準を超えることはなかったのである⁽²⁷⁾。

その場合、本稿の考察にとって重要なのは、以上のような輸出の減退が第II節1項でみた30年代初頭における電球工場の新設・拡張とあいまって、生産過剰を顕在化させることになった点である。この点、例えば以下のように指摘されている。「昭和七年八年の急激なる海外の需要増加に刺激せられ多数の業者自家の実力を顧みず無謀なる工場拡張を敢てしたる為め目下業界の沈静に伴ひ生産過剰に悩みつつある」⁽²⁸⁾。

そこでこれに関連して、表14により30年代における生産と在庫との関係のみてみよう。表から明らかなように、まず32年までは生産が増大するのと対照的に在庫は減少傾向にあった。ところが33年から35年にかけては、生産がほぼ一

(26) 前掲『日本電球の進出と世界電球カルテル』、30頁。

(27) 以上、『日本外国貿易年表』のデータ（価額ベース）より算出。

(28) 『日刊工業新聞』1934年9月5日。

表14 電球の生産および在庫の推移

(単位：1000円、%)

年次	生産額 (A)	指数	在庫額 (B)	指数	在庫比率 (B/A)
1930	15,192	100	2,049	100	13.5
31	18,039	119	2,194	107	12.2
32	19,685	130	2,008	98	10.2
33	21,971	145	2,618	128	11.9
34	19,998	132	2,636	129	13.2
35	21,210	140	4,230	206	19.9
36	21,358	141	3,778	184	17.7
37	28,820	190	8,780	429	30.5

資料：『工場統計表』1931年、35年、38年版より作成

注：指数：1930年=100

定の水準で推移したの対して在庫は増大し、その結果、在庫比率が33年の12%の水準から35年には20%にまで高まることとなったのである。以上のような在庫の増加は、輸出の停滞にともなう生産過剰を反映したものであった。

さらに輸出の停滞は、国内市場向け電球工業にも影響を与えることとなった。というのは、当時の営業報告書が「本邦電球業界ニ就テ大観スルニ輸出市場ノ閉塞ニ起因セル業界ノ苦患寧ロ深刻ナルモノアリテ之ガ内地市場ニ汎濫スルコトニ依リ恰モ業界ハ再ビ内攻的疾患ニ見舞ハレタリトモ謂フヲ得ベキ観アリ」⁽²⁹⁾と伝えたように、輸出の著しい減少に直面して、生産の一部を国内向けに転じる動きが顕著となったからである。

しかも、こうした状況は、関西においても同様にみられた。例えば関西標準電球工業組合が大阪府工務課に対して行なった1933年度の営業報告においては、

(29) 東西電球株式会社『第二回営業報告書』1936年上半年期。

輸出メーカーの国内向け生産シフトにともなう販売競争の激化により、主要製品の市価が対32年度比で約1割も低下したとされている⁽³⁰⁾。

かくして、30年代初頭の輸出急増に端を發した問題は、その後、各国の輸入規制→輸出の停滞→国内市場における競争の激化へと発展することになった。ここに至って電球工業では、輸出、国内向け双方を射程におさめた統制およびそれによる業界の安定化が急務となるのである。

3. 電球工業統制の本格化

ところで商工省は、昭和恐慌以前の時点では、電球工業の組織化に政府が関わることに、はなはだ消極的であった。ところが恐慌下、競争の激化による投げ売りの輸出の展開、およびそれに伴う業者の共倒れを回避するため、従来の消極的姿勢を転換し、逆に工業組合の設立を積極的に慫慂した。

すなわち『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」とされている。ところが、「今度は反対に昭和五年当局側より工業組合の設立を慫慂し来つたので、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」のである⁽³¹⁾。

そしてこれを端緒に、その後、表15に掲げた工業組合が相次いで設立された。このうち輸出電球に関しては、東京輸出電球工業組合と大阪輸出電球工業組合が、関東と関西各地域における業界の公認団体として、それぞれ電球統制の役割を担ってゆくことになったのである⁽³²⁾。

(30) 『日刊工業新聞』1934年10月5日。

(31) 以上、『電球年鑑』1933年版、3頁。なお傍点は引用者による。

(32) なお、表15にある東京電球工業組合と関西標準電球工業組合とは、国内市場向け電球メーカーを組織化した組合である。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。

表15 電球工業における工業組合

地域別	設立年月	加盟数* ¹	輸出向け電球製造実績* ²		
			大型球* ³	中型変形	小型球* ⁴
関東					
東京輸出電球工業組合	1931年10月	56	60.6	99.6	88.4
東京電球工業組合	1932年1月	9	13.5	0.1	0.8
関西					
大阪輸出電球工業組合	1932年5月	26	19.7	0.3	10.8
関西標準電球工業組合	1932年12月	5	6.2	—	—
合計			100	100	100

資料：1) 『東京都下の工業組合』1938年

2) 『大阪商工会議所月報』1935年4月

3) 『電球』1938年1月

注：1) *¹東京：1936年時点，大阪：1935年時点

2) *²検査合格数：1934年1～12月（単位：％）

3) *³家庭球も含む

4) *⁴自動車・変形・豆球の合計

しかしながら、輸出、国内双方にわたる統制を実現するうえで、以上の統制組織による対応には限界があった。実際、こうした点を裏づけるように、『東京輸出電球工業組合史』では、28～33年が工業組合にとっての「活動準備期」であったのに対し、34～35年はそうした活動が行き詰まりをみせた「受難時代」と位置付けている⁽³³⁾。

そしてそれは、具体的には対英輸出問題をめぐって顕在化することとなったのである。すなわち、当時のイギリス市場は、日本にとってアメリカに次ぐ重要市場であったが、32～33年における日本製電球の集中豪雨的な流入に対して、英国関税諮問委員会は禁止的高関税の賦課に関する審議を開始するに至ってい

(33) 宇井寛次編『東京輸出電球工業組合史』1943年、123頁。

た⁽³⁴⁾。しかしながらこの問題に直面して、各工業組合は、その活動範囲が地域的に限定されており、しかも組合相互間の連絡ならびに調整を十分なしえなかった。

そこで商工省は、新たな対応策として、各工業組合を統括する連合会の設立とそれによる英国市場の維持を慫慂し⁽³⁵⁾、これを直接的契機として33年11月日本電球工業組合連合会（以下、電工連と略記する）が設立認可され、以後の統制に本格的に乗り出すのである。

おわりに

電球工業の統制は、本稿の検討結果を踏まえるならば、対外的、対内的両側面において、以下のような課題を有するものであったと捉えることができよう。

まず対外的には、各国の輸出規制に直面するなかで、これ以上の規制拡大を回避する目的から、無秩序な輸出拡大を自主的にチェックする必要があった。その場合、低価格を武器とした輸出展開が、“不当廉売”にあたるとして問題とされ、ダンピング課税などの対象とされたことは第III節でみたとおりである。

したがって、そうした措置に対処するうえでは、生産量の調節とともに販売面での統制が不可欠であった。実際、34年以降に展開する電工連の輸出統制は、生産数量調節とともに共同販売を主な事業としたが、それは輸出価格の切下げ競争を販売面より規制することを意図したものであった⁽³⁶⁾。

さらに、以上のような観点から価格の切り下げ、およびそれによる熾烈な販

(34) 外務省『英国向本邦輸出電球統制』（制作年不詳）、256頁。

(35) この点、『東京輸出電球工業組合臨時総会議事録』（1933年9月27日）では、「連合会ノ設立ハ商工省ノ意図ニ出ズルモノニシテ」とあり、政策当局の積極姿勢をうかがうことができる。

(36) 電工連の輸出統制に関しては、前掲『日本電球工業組合連合会沿革史』第2～3章を参照されたい。

売競争を統制することは、これを対内的観点からみれば、一方で経営の安定化につながるとともに、他方ではく製品価格の切り下げ競争→労賃コストのさらなる切り下げ→下請および労働条件の悪化という事態を規制する意味からも重要であった。

言い換えれば、30年代における電球工業統制は、それにより電球の安定的かつ秩序ある輸出を確保することで、(1)第I節でみた対外均衡の観点から外貨獲得産業としての役割を維持・確保させるとともに、(2)経営および雇用・労働条件の安定的維持・確保をはかるという2つの歴史的意義を担うものであったといえる。

ところが実際の展開は、そうした課題をストレートに実現するものではなかった。というのは、輸出統制の展開をめぐる、①問屋と下請メーカー、②本国と植民地朝鮮との間で激しい対立が生じたからにはほかならない。そしてこの2つの問題は、1930年代における日本の経済統制に対して、以下のような問題を提起するものだったのである。

まず①における対立は、統制主体である工業組合に問屋の加入を阻止できず、むしろ生産をも兼営する「製造問屋」が組合運営を主導していたこと、これに対して下請メーカーは組合への加盟を許されなかったことに起因する。その結果、生産の実質的な担い手であった下請メーカーは、統制策の運営において自己の要求を反映することができず、やがては経営難に直面するという問題が生じたのである。

すなわち両者の対立は、組合統制を通じて問屋の経営を安定させることが、ただちに業界の安定を実現するというものではなかったことを示している。逆にそれは、問屋制の下に編成され電球の価格競争力を支えてきた多くの下請経営あるいは労働力をいかに維持し、社会体制を安定させるかという問題を改めて提起しなおすものであったのである。

したがって、この問題がどのような経緯から生じ、それに対処するためいか

なる組織化が新たに登場するかを検討することが統制分析にとって重要な意味をもつこととなる。そしてそれは、30年代における経済統制の本質の一端を明らかにすることになると思われるのである⁽³⁷⁾。

これに対して②は、国内の輸出統制を逃れ、その適用が及ばない植民地朝鮮にて電球の生産ならびに輸出を行う業者が出現したことから生じた対立であった。そしてそれは、日本電球の対英輸出統制の過程で具体的に生じた。すなわち、日本国内の業者が自主的にイギリスへの輸出を規制している一方で、30年代に本格化する朝鮮「工業化」の一端を担う朝鮮産の電球がイギリス市場に大量に輸出され、そのことが本国の対英輸出統制の効力を著しく減衰させることになったのである。

その意味で、上記①が輸出統制をめぐる生じた国内における対立を象徴するものであったのに対して、②は同じく輸出統制をめぐる生じた日本本国の産業統制と朝鮮における「工業化」展開との対立を象徴するものであったといえる。そして、「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」⁽³⁸⁾として注目されたのである。

かかる問題に対しては、朝鮮電球工業の発展と朝鮮総督府の「工業化」方針との関係、朝鮮電球業と国内業者との利害調整過程などに関する立ち入った考察が必要であるが、それがわれわれにとって次の課題である。

[付記]

本稿作成にあたっては、1995年度筑波大学学内プロジェクト研究費ならびに社会科学系（経済学）からは資料調査特別旅費の補助を受けた。記して感謝の意を表する次第である。

(37) なおこの問題に関して、筆者はすでに立ち入った考察を行っている。拙稿「1930年代前半期における輸出向け電球工業と統制問題」(『日本史研究』第401号、1996年)を参照されたい。

(38) 『釜山商工会議所月報』145号、1937年、31頁。