

外国企業・外資系企業の日本進出に関する研究

－ 国際カルテルと日本の国内カルテル・1932年の石油カルテルをめぐって －

橋川 武郎

| | |
|--------------------------|-------|
| 1. 問題の所在 | (101) |
| 2. シェルのロンドン本社における資料の残存状況 | (103) |
| 3. アジアをめぐる国際カルテル | (106) |
| 4. 「6社協定」の成立まで | (109) |
| 5. 「6社協定」の成立以後 | (114) |
| 6. 総括と展望 | (116) |

1 問題の所在

「国際環境の変動と企業の対応行動」という本プロジェクトのテーマを経営史学にひきつけて理解するとき、すぐに想起されるのは、1986年10月の経営史学会第22回大会で中川敬一郎氏が提唱された国際関係経営史という視角である。

中川氏によれば、国際関係経営史とは、「『経営史学における国際关系的な諸問題』というほどの意味⁽²⁾であり、対象を日本に限定した場合、その中心課題は「政府・企業一体となつての国際的対応⁽³⁾」の解明におかれることになる。経営史学会編集の『経営史学』に第22回大会の討議報告を寄せられた桑原哲也氏も、中川氏の問題提起について、「国際関係経営史の主要な問題関心の一として、政府民間一体となつての組織的対応過程を取り上げることができる⁽⁴⁾」と述べられている。

しかし、日本を対象とした国際関係経営史の中心課題に関する中川氏の議論は、やや一面的だと言わざるをえない⁽⁵⁾。と言うのは、氏の関心が「日本サイドの対応」にのみ集中しており、「外国サイドの日本への関与」の側面が、事実上等閑視されているからである⁽⁶⁾。日本を対象とした国際関係経営史の中心的な課題は、「日本サイドの対応」と「外国サイドの関与」の両面を解析することに、求められるべきであろう。

本稿が、1932年の石油カルテルを題材として、国際カルテルと日本の国内カルテルとの関係に考察を加えるのは、「日本サイドの対応」と「外国サイドの関与」を同時に視野に入れることができるからである。日本サイドでは日本石油や小倉石油などの国内石油会社（内油）と主管官庁である商工省が、外国サイドでは英蘭系のロイヤル・ダッチ・シェル・グループに所属するライジングサン⁽⁷⁾や米国系のソコニー・ヴァキューム⁽⁸⁾日本支社⁽⁹⁾などの外国石油会社（外油）が、それぞれ具体的な検討対象となる⁽¹⁰⁾。

ところで、このテーマにかかわる従来の研究水準を代表する井口東輔氏著の『現代日本産業発達史Ⅱ石油⁽¹¹⁾』は、1932年に日本で成立したガソリンに関するカルテル協定について、外油2社（ライジングサンとソコニー・ヴァキューム）の主導性と、国際カルテルの国内カルテルに対する優位性を強調している。確認のため、該当箇所を引用すれば、以下の通りである。

1932年のカルテル協定による「販売数量割当は、当時国内業者に不利と考えられていたようであるが、当時、不況の切抜け策として普及していた各産業のカルテル化も、石油産業においては、外国二社の協調なくしては、これを達成することは困難な状態であっ

た。当時、わが国の石油市場はほとんどライジングサンとスタンダード⁽¹²⁾の圧倒的支配下にあり、両社以外の米国の国際大石油会社さえもわが国市場への進出は、国際カルテル体制のもとで、抑制されていた。わが国石油精製会社も米英二大石油会社の販売政策に追随せざるをえない状態であったことに思いをはせねばならないだろう。同時にこの協定成立の背後には、国際石油会社の世界政策があった。時あたかも地方的カルテル結成への基盤となった『ヨーロッパ市場に関する覚書⁽¹³⁾』から、一步前進して、地方的カルテルないし地方的協定に関する指針となった一九三二年の『販売に関する項目協定⁽¹⁴⁾』が採択される直前でもあったし、ニューヨーク会議失敗後のソビエト石油の世界市場進出の脅威にさらされている時期でもあって外油二社が協定締結に関し、かれらの世界政策のうえから、積極的な態度をとる気運にあったことを看過してはなるまい⁽¹⁶⁾。

しかし、ここで見落とすことができない事実は、第1表の「シェアB」と第2表を比べれば明らかなように、外油2社のガソリン販売シェアの合計値は、1932年のガソリンに関するカルテル協定である「6社（ライジングサン、ソコニー・ヴァキューム、日本石油、小倉石油、三菱石油、三井物産）協定」の成立によって、むしろ相当に低下したことであ⁽¹⁷⁾る。だとすれば、国際カルテルの国内カルテルに対する優位性を強調する井口氏の所説は、はたして妥当なものと言えるだろうか。われわれは、本稿での検討を通じて、国際カルテルと日本の国内カルテルとの関係に、改めて光をあて直さなければならない。

2 シェルのロンドン本社における資料の残存状況

前章では、プロジェクト全体のテーマとの関連で課題設定の意義を明らかにしたが、じつは、筆者が1932年の日本の石油カルテルの検討という課題を選定した背景には、いま一つのより現実的な事情が存在する。それは、このプロジェクトの調査活動の過程で、幸運にも、シェルの⁽¹⁸⁾ロンドン本社において、貴重な関連資料を発見することができたという事情である。ここでは、本論からややはずれるが、日本人研究者がまだほとんど使用したことがないと思われる⁽¹⁹⁾、シェル・ロンドン本社所蔵の日本関連資料について、その概要を紹介することにしよう。

筆者がシェル・ロンドン本社で所在を確認することができた日本関連資料は、以下の32フォルダーである。検索を容易にするため、フォルダー・ナンバーに即して、列記する。

① G H C / J A P / 1

Group History: Country Series: Japan

“Report on the Oil Industry of Japan”

A. H. Howard for British Admiralty, 1947

② G H S / 2 B / 43

Group History: Subj. Series

The History of Group Working Papers—Contry Files

Japan & Far East, 1 of 2, 1904—1957

③ 同上, 2 of 2, 1882—1958

④ G H S / 3 D / 1

Group History: Subj. Series

Origins, Organ & Structure—Marketing

Marketing—Prices & Competition, 1886—1959

⑤ S C 7 / A 12

Godber Papers — Agnew Papers—

Japan: Godber's Visit, Correspondence with Agnew

1 of 2, Nov. 1934—Jan. 1935

⑥ 同上, 2 of 2, Feb. 1935—May 1935

⑦ S C 7 / A13 / 1

Godber Papers - Agnew Papers -

Japan - Manchuria: General

1 of 5, March 1932 - May 1934

⑧ 同上, 2 of 5, June - Dec. 1934

⑨ 同上, 3 of 5, Jan. - Apr. 1935

⑩ 同上, 4 of 5, May 1935 - Feb. 1936

⑪ 同上, 5 of 5, March 1936 - Dec. 1937

⑫ S C 7 / A13 / 2

Godber Papers - Agnew Papers -

Japan - Manchuria: General Cables

1 of 16, May - Aug. 1932

⑬ 同上, 2 of 16, Sept. 1932 - June 1933

⑭ 同上, 3 of 16, July 1933 - Jan. 1934

⑮ 同上, 4 of 16, Feb. - June 1934

⑯ 同上, 5 of 16, July 1934

⑰ 同上, 6 of 16, Aug. - Sept. 1934

⑱ 同上, 7 of 16, Oct. - Nov. 1934

⑲ 同上, 8 of 16, Dec. 1934 - March 1935

⑳ 同上, 9 of 16, Apr. - June 1935

㉑ 同上, 10 of 16, July - Dec. 1935

㉒ 同上, 11 of 16, Jan. - Apr. 1936

㉓ 同上, 12 of 16, May - June 1936

㉔ 同上, 13 of 16, July - Aug. 1936

㉕ 同上, 14 of 16, Sept. - Dec. 1936

㉖ 同上, 15 of 16, Jan. - June 1937

㉗ 同上, 16 of 16, July 1937 - Jan. 1938

㉘ S C 7 / G18

Godber Papers - Country Files -

Far East: Periodical Reports on Situation

1928, 1938—1940

②⑨ SC 7 / G22 / 1 / 1

Godber Papers —Country Files—

Japan: General

1 of 3, Sept. 1935—Aug. 1936

③⑩ SC 7 / G22 / 1 / 2

同上, 2 of 3, Sept. 1936—Jan. 1937

③⑪ SC 7 / G22 / 1 / 3

同上, 3 of 3, July 1940—Oct. 1943

③⑫ SC 7 / G22 / 3

Godber Papers —Country Files—

Japan: Japan, The French West Indies

Aug. 1940—Oct. 1941

これらの資料の最大のメリットは、企業内部の一次資料だという点にある。このため、英蘭系のロイヤル・ダッチ・シェル・グループに所属するアジアチックの日本子会社であったライジングサンの日本での事業活動について、広範囲にわたり重要な情報を提供してくれる。

筆者は、かつて、ライジングサンと同様に日本に進出した外国石油会社であるスタンヴァック⁽²¹⁾（ソコニー・ヴァキュームの後身）とその前身各社の日本での事業活動を検討したことがあるが、主として依拠した資料が米国国務省文書⁽²²⁾であったため、日米間で政治問題化しなかつた純然たる経営上の問題については、ほとんど情報を得ることができないという困難に直面した。例えば、本稿でとりあげる1932年の日本の石油カルテルに関しては、米国国務省文書は、有益な情報を何も与えてくれない。これに対して、シェル・ロンドン本社所蔵の日本関連資料は、企業内の一次資料であるためより広範囲の情報を包含しており、その中には、1932年の「6社協定」に関するものも含まれている⁽²⁴⁾。本稿執筆の現実的な動機は、この点に求めることができる。

3 アジアをめぐる国際カルテル

シェルのロンドン本社が所蔵する日本関連資料の中には、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーが1929年9月に締結したものと思われる、アジア市場に関するカルテル協定の内容を記した文書が残されている⁽²⁵⁾。この協定については、従来、その存在は指摘されてきたものの、実態は不明のままだった⁽²⁶⁾ので、ここに全文を引用しておこう。

Memorandum Covering the Markets of Japan, Korea, North China, South China Proper, Formosa, Indo-China and Siam

1. Arrangement to cover crude oil and all of its derivatives.
2. A. Arrangement to be predicated upon the combined deliveries into consumption of the two interests in each area. Preliminary figures to be verified by independent chartered accountants. This clause has for its object that each interest is entitled to maintain for its benefit the percentage of the total trade in each product (except Gasoline as modified by paragraph B) which it did during the qualifying period as per clause 3.
B. Royal Dutch-Shell interest to freeze its Gasoline volume as of 12 months ending June 30th, 1929 until such time as Socony Gasoline volume shall be equivalent to Royal Dutch-Shell in Japan, Korea, North China, South China Proper and Formosa, and until such time as Socony shall have secured in Gasoline in Indo-China and Siam the same participation as Socony enjoyed in Kerosene for the 12 months ending June 30th, 1929. In conjunction with this arrangement Socony to purchase from Royal Dutch-Shell on a fair and equitable basis, consistent always with prevailing selling prices and quality required in each of the markets named, the following approximate quantities of Gasoline:

| | |
|--------------------|--------------|
| North China | 130,000units |
| Japan | 509,000 " |
| Korea | 21,000 " |
| South China Proper | 56,500 " |
| Formosa | 19,000 " |

| | | |
|------------|---------|---|
| Indo—China | 270,000 | ” |
| Siam | 66,000 | ” |

each of 10 American gallons.

These quantities to be purchased by Socony from Royal Dutch—Shell in fairly average quarterly amounts each year as long as this arrangement exists.

C. As soon as Socony’s participation in each of the markets enumerated in paragraph B of this clause has reached the basis provided for therein, then each interest will be entitled to maintain for its benefit the percentage of the total trade thus established.

D. The following general principles shall govern the routine handling of each interest’s participation in the various markets:

- a) If one of the interests loses its percentage of the total trade and the other interest maintains its own, then the loser is not entitled to adjustment from the one that has maintained its quota.
- b) If one interest loses its percentage of the total trade and the other gains, then the gain is given to the loser to the extent necessary to reestablish the status quo as between the two interests.
- c) If one interest maintains its position in the total trade and the other interest gains in the total trade, then the gain remains the property of the party in excess.

3. Qualifying period to be 12 months ending June 30th, 1929.

4. It is to be expected that a stabilisation of trade as between the two interests will avoid destructive competition and result in operating economies. Therefore it is understood that coincidental with the establishment of quotas in each market the local representatives will be instructed, in addition to their local detail arrangements, to come to a definite arrangement in respect to the following points:

- a) Total remuneration to commission agents, commission merchants and other intermediate media.

- b) Stabilized weight and/or volume units for all products.
 - c) Establishment of a local code of Ethics in each market.
 - d) With due respect to the usual differentials, selling prices in each of the markets will be placed on a uniform basis which both parties agree to maintain. Unless there are convincing reasons why it should not be done, these selling prices, where they are below the equivalent of the stabilized prices at the Gulf, should be advanced to the Gulf basis.
 - e) It should be understood that the principles outlined in Article 6 of the so-called Group Memorandum will govern correspondingly the relations between the interests.
5. The arrangement to be for 12 months with 6 months' previous notice of cancellation, otherwise the arrangement to run on indefinitely.

September 1929⁽²⁷⁾

この1929年の協定では、日本におけるガソリン販売について、ロイヤル・ダッチ・シェル（すなわちライジングサン）とソコニーの販売量を同一にすることがめざされた（上記の2.のB.参照）。しかし、1932年までに、日本市場に関する両社の協定の内容は、ガソリンについても他の石油製品の場合と同様に、既存の販売シェアを相互に保証することに変更された。例えば、1932年6月13日にロイヤル・ダッチ・シェルは、日本を含むアジア、アフリカ、オーストラリアの各関係会社へ向けて、ソコニー⁽²⁸⁾、テキサコ⁽²⁹⁾、ガルフ⁽³⁰⁾、シンクレア⁽³¹⁾、アトランティック⁽³²⁾などの石油会社とのあいだに、販売シェア（1931年基準）の現状維持協定が成立したことを伝える電報⁽³³⁾を打った。このうち、日本に関する現状維持協定の相手は、ソコニー1社であった⁽³⁴⁾。

問題となるのは、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーとのあいだに締結された日本に関する国際カルテル協定が、現実に日本市場において効力を発揮しえたか否かである。以下では、本稿の中心論点であるこの問題を、1932年の「6社協定」の事例に即して、検討してゆく。

4 「6社協定」の成立まで

日本におけるガソリン販売についてのカルテル協定である「6社協定」が正式に調印されたのは、1932年10月25日のことである。⁽³⁵⁾本章では、それまでの時期を取り扱う。

結論を先取りして言えば、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーとのあいだに結ばれた国際カルテル協定は、日本市場においては効力を十分に発揮することはなかった。この点は、第1表-第6表の六つの表から確認することができる。

第3表には、シェル・ロンドン本社所蔵の日本関連資料の中に記載された、日本における事業者別ガソリン販売量が示してある。⁽³⁶⁾日本に存在する資料にもとづく第1表とこの第3表とでは、1931年に関する数値が食い違うが(第1表-第2表の「1函」は、第3表-第4表・第6表の「1ユニット」に相当するものと思われる)、これは主として、第1表では外油の数値を、第3表では内油の数値を、⁽³⁷⁾それぞれ推計によって求めているからであろう。従って、内油については第1表の方が、外油については第3表の方が、各々信憑性が高いと言える。

第4表は、1932年7月1日にライジングサンが提案⁽³⁸⁾し、同日中に親会社のアジアチックがオーソライズした⁽³⁹⁾、ロイヤル・ダッチ・シェルとしての、日本の「6社協定」にのぞむ目標値を示したものである。ロイヤル・ダッチ・シェルは、この目標値を米国のソコニーに伝え、⁽⁴⁰⁾ソコニーの了承を得た。⁽⁴¹⁾つまり、第4表の数値は、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーの双方にとっての、「6社協定」に対する目標値とみなすことができる。なお、協定に参加した6社の一角を占める三井物産の数値が一貫してソコニー(ないしソコニー・ヴァキューム)の数値の中に含まれているのは、三井物産がソコニー(ないしソコニー・ヴァキューム)の石油製品を販売していたからである。

第5表には、1932年7月23日時点の「6社協定」の原案が示してある。⁽⁴²⁾この表と第4表を比べればわかるように、ライジングサンとソコニー・ヴァキュームの外油2社の割当シェアは、原案の段階ですでに目標値よりも後退した(ラ社は33.6%→32.9%、ソ社は22.0%→21.6%)。これとは対照的に、内油の代表格である日本石油と小倉石油シェアの合計値は、増大した(35.0%→36.4%)。

第6表は、1932年8月3日にまとまった「6社協定」の内定値を示したものである。⁽⁴³⁾この表と第5表を比較すれば明らかなように、ライジングサンとソコニー・ヴァキュームの割当シェアは、原案の段階よりさらに減退した(ラ社は32.9%→32.2%、ソ社は21.6%→

21.2%)。一方、三菱石油のシェアは原案に比べて著しく上昇し(5.7%→6.8%)、同社に対する販売数量割当は125万ユニットから150万ユニットへ増加した。

以上の経緯から明らかなように、1932年の日本の「6社協定」は、国際カルテルを結んでいたライジングサンとソコニーにとって、不本意なものであった。このことは、とくにライジングサンの場合に当てはまった。と言うのは、ソコニー(ないしソコニー・ヴァキューム)に限ってみれば、「6社協定」は必ずしも不利とは言い切れない側面をもっていたからである。

第3表から明らかなように、日本のガソリン市場におけるソコニーの販売シェアは、1932年にはいって大きく減退した。これは、主として、1931年12月の金輸出再禁止に端を発した円為替の著しい下落により、ソコニー日本支店のガソリン輸入コストが上昇し、ガソリンの値下げ競争⁽⁴⁴⁾に対応できなかったことによるものであった。円為替の下落はもちろんライジングサンのガソリン輸入コストも押し上げたが、1932年中は対米為替相場の落ち込みの方が対英為替相場の落ち込みよりも甚大であったため、⁽⁴⁵⁾受けた打撃はソコニーの方が大きかった。⁽⁴⁶⁾そして、第3表と第6表を照合すればわかるように、「6社協定」にもとづくガソリン販売数量の割当は、ソコニー(ないしソコニー・ヴァキューム)が1932年の前半に失ったシェアを相当程度回復することを保証するものであった⁽⁴⁷⁾(もし、「6社協定」の内容が最終的には第2表のように修正されたのだとするならば、⁽⁴⁸⁾回復の程度はいっそう大きくなる⁽⁴⁹⁾)。

しかし、ライジングサンにとっては、「6社協定」の内容は、明らかに不利であった。協定が事実上成立してからのちも、ライジングサンと親会社のアジアチックは、「6社協定」に対して不満をもち続けた。⁽⁵⁰⁾第1表のシェアBと第2表を比べても、第3表のシェアAと第6表を比較しても、「6社協定」によってライジングサンのガソリン販売シェアが相当程度減退したことは、間違いない事実である。⁽⁵¹⁾「6社協定」の締結にのぞんで、国際カルテル協定を結んでいたロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーは、日本市場における1931年のガソリン販売シェアを維持することを必死に追求したが、⁽⁵²⁾主としてライジングサンのシェアが減退したため、結局、両社の合計値でこの目標を達成することはできなかった。⁽⁵³⁾ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーの国際カルテルが日本市場で効力を十分に発揮しなかった、と結論づけるゆえんである。

第1表、第2表、第3表、第6表からわかるように、「6社協定」によってライジングサンのガソリン販売シェアが1931年に比べて減退したのは、直接的には、三菱石油のシェ

アが増大したことによるものであった。じつは、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーは、このような事態が発生するのを回避するため、現状維持協定の精神にのっとり、協調的な行動を展開した。しかし、結果的には、両社の協調行動は功を奏さなかったのである。

三菱石油は、日本の三菱と米国のアソシエテッドとの折半出資により1931年2月に誕生した合弁会社であり、同年12月に操業を開始した。⁽⁵⁴⁾そこでソコニーは、三菱石油のガソリン販売シェアが翌1932年に急伸するのを阻むため、米国においてアソシエテッドに圧力をかけた。1932年7月－1933年6月の時期の日本における三菱石油のガソリン販売量について、交渉が始まった当初は、ソコニーが120万ユニット（1200万ガロン）を、アソシエテッドが130万ユニット（1300万ガロン）を、それぞれ主張した。⁽⁵⁵⁾そして、1932年6月20日に、それを125万ユニットとすることで、ソコニーとアソシエテッドとのあいだに妥協が成立した。⁽⁵⁶⁾

一方、ロイヤル・ダッチ・シェルは、ソコニーと緊密な連絡をとりながら、米国におけるソコニーとアソシエテッドとの交渉がまとまるように側面から支援した。例えば、アソシエテッドは、ソコニーとの交渉の決着がつくまで、ライジングサンとソコニー日本支店が「6社協定」の締結について内油各社と折衝しないように強く要望したが、ロイヤル・ダッチ・シェルは、このアソシエテッドの要望を受け入れた。⁽⁵⁷⁾

アソシエテッドが、1932年7月－1933年6月の三菱石油のガソリン販売量を125万ユニットとすることに同意したにもかかわらず、三菱石油の日本側出資者（三菱）は、これに激しく反発した。⁽⁵⁸⁾そして、既述のように、「6社協定」においては、三菱石油のガソリン販売数量割当は、150万ユニットと決定された。三菱石油のシェアの急伸の阻止をめざしたソコニーとロイヤル・ダッチ・シェルの協調的行動は、結局、失敗に終わったのである。

ここまで述べてきたことから明らかなように、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーの国際カルテルは、日本市場において、効力を十分に発揮しなかった。では、このような事態が生じたのはなぜだろうか。以下では、その原因について考察を加えることにしよう。

第1の、そして最大の原因は、日本の場合には、他のアジア諸国とは異なり、有力な国内石油会社がいくつか存在し、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーの市場支配力に限界があったことである。例えば、先にふれた、ソコニーとの現状維持協定が成立した旨を伝えるロイヤル・ダッチ・シェルの1932年6月13日の電報を受け取ったライジングサンは、2日後の6月15日に、日本では、内油の動きが活発であるために、ソコニーとの協定は直

接的な効果をあげないだろうという主旨の返答を行なった。⁽⁶²⁾ 1932年の春から夏にかけての激しいガソリン値下げ競争と、1931年12月以来の円為替の下落によるガソリン輸入コストの上昇という二重の打撃に直面したライジングサンとソコニー日本支店は、ガソリン市価の回復をめざして、全力を注いだ。この課題を達成するためには内油とのあいだにカルテル協定を成立させることが、是非とも必要であった。⁽⁶³⁾ ライジングサンが、シェアの低下を承知のうえで、あえて「6社協定」に参加した基本的な理由は、この点に求めることができる。

1932年の時点で、日本石油や小倉石油、三菱石油が、ライジングサンやソコニー日本支店（ないしソコニー・ヴァキューム日本支社）に対してある程度の競争力をもつことができたのは、①3社とも、早い時期から、原油を輸入し日本で精製する消費地精製方式を取り入れたこと、②日本政府が、1926年3月や1932年6月の関税改正を通じて、消費地精製方式を保護したこと（原油の輸入関税に比べて石油製品の輸入関税を重課とした）、⁽⁶⁴⁾ などによるものであった。日本で消費地精製方式が台頭したのは1920年代半ばのことであつた⁽⁶⁵⁾が、そのころ、同方式が一定程度の進展を示していたのは、世界全体の中でもフランスぐらいものであつた。⁽⁶⁶⁾ 当時の主流である生産地精製方式を採用していたロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーは、国際的にみて異例な消費地精製方式が日本で発展し始めたことに対して、十分な対応をとることができなかつた。⁽⁶⁷⁾ ライジングサンとソコニー日本支店は、1932年6月の時点で、消費地精製方式に対抗するため、日本向けの原油輸出を規制することを提案したが、⁽⁶⁸⁾ 対日原油輸出の主要な担い手である米国のカリフォルニア系石油会社が反対したことなどによって、結局、この提案は実現するにいたらなかつた。⁽⁶⁹⁾

ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーの国際カルテルが日本市場で効力を十分に発揮できなかつた第2の原因としては、ロンドンやニューヨークの本社と、横浜の現地機関（日本法人であつたライジングサンや、ソコニー日本支店ないしソコニー・ヴァキューム日本支社）とのあいだの意志疎通が、必ずしも順調ではなかつたことをあげることができる。この点を端的に示したのは、1932年の春から夏にかけて、日本におけるガソリンの販売価格をめぐる、本社と現地機関の意見が対立したことである。ロンドンやニューヨークの本社筋は、円為替下落による収支悪化を回避するため、ガソリン価格の引上げを即刻実施するよう、再三にわたって懇請した。⁽⁷⁰⁾ しかし、この本社の主張は激しい値下げ競争が展開されていた日本のガソリン市場の実情を無視したものであり、ライジングサンやソコニー日本支店は、内油各社の競争圧力の存在を理由に、価格引上げを拒否した。⁽⁷¹⁾

ロンドンのシェル本社が所蔵する日本関連資料をみる限りでは、1932年当時、ロイヤル・ダッチ・シェルはライジングサンに十分なスタッフを派遣しておらず、日本市場に関する重要な意思決定はロンドンの本社で行なっていた⁽⁷²⁾。このようなシステムのもとでは、国際的にも異例な消費地精製方式が台頭した日本の石油業界において、適切で機敏な対応行動をとることは、そもそも不可能であった。

第3の原因は、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーという本社レベルでは基本的に協調が保たれながらも、肝心の日本市場においては、競争当事者であるライジングサンとソコニー日本支店（ないしソコニー・ヴァキューム日本支社）とのあいだで、しばしば軋轢が生じたことである。すでに第3表を使って述べたように、1932年にはいると、日本におけるガソリン販売の面で、ソコニーのシェアは大きく後退した。そして、第7表から明らかのように、このような傾向は、灯油販売面ではいっそう顕著であった。焦燥感を強めたソコニー日本支店（ないしソコニー・ヴァキューム日本支社）は、不当な価格引下げを行なっているという非難の矛先を、内油各社だけでなくライジングサンにも向けた⁽⁷⁴⁾。これに対してライジングサンは、強い調子で反論を加えた⁽⁷⁵⁾。

シェル・ロンドン本社所蔵の日本関連資料には明記されていないが、1932年前半に失ったガソリン販売シェアの相当程度の回復を意味する「6社協定」を、ソコニー日本支店（ないしソコニー・ヴァキューム日本支社）が実質的には支持した可能性は、十分にある。もし、そうだったとすれば、カルテル協定の締結交渉の過程でライジングサンは、四面楚歌の状況に陥ったであろう。ライジングサンが、「6社協定」においてシェアの低下を受け入れざるをえなかったいま一つの理由は、この点にあったように思われる。

5 「6社協定」の成立以後

本章では、「6社協定」が正式に調印された1932年10月25日から、商工省鉱山局が石油産業に対する国家統制策として二つの原案（「石油国家管理案」と「許可主義統制案」⁽⁷⁶⁾）を発表した1933年5月4日までの時期を取り扱う。商工省鉱山局による2案発表は1934年3月の石油業法制定をもたらす直接の契機となったが、そのプロセスでどのような「日本サイドの対応」と「外国サイドの関与」がみられたかを解明するには、独自の膨大な調査作業を必要とする。したがって、この点の解明は、他日の課題としたい。

国際石油カルテルと日本市場との関係という本稿の検討課題と照らせば、1932年10月－1933年5月の時期については、二つの事実注目すべきである。それは、①国際カルテルを結成したロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーの日本市場に対する影響力が引き続き限定されていたことと、②この時期に日本政府が商工省鉱山局を中心にして、石油産業に対する介入を強めたことである。

まず、①についてみれば、円為替下落や関税改正の影響もあって、第8表からわかるように、ソコニー・ヴァキュームやライジングサンは、1932年11月の時点のガソリンの価格競争力の点で、内油（日本石油）より劣位にあった。この傾向はとくにソコニー・ヴァキュームの場合に著しく、ソコニー日本支店やその後身のソコニー・ヴァキューム日本支社が1932年に深刻な営業不振に陥った⁽⁷⁷⁾基本的な要因は、ここに求めることができる。価格競争力で比較劣位にあるソコニー・ヴァキュームとライジングサンは、日本でのガソリンの販売数量と販売価格をめぐる交渉において、主導権を握ることができなかった⁽⁷⁸⁾。また、ソ連製石油製品の輸入によって内油各社以上の安値攻勢をめざす、松方日ソ石油の新規参入の動きが着々と進展したことも、外油2社にとって、大きな脅威であった⁽⁷⁹⁾。

ソコニー・ヴァキューム日本支社とライジングサンが主導権を握れない状況は、ガソリンだけでなく、灯油についても生じた。日本では、ガソリンに関する「6社協定」の成立を受けて、1932年11月に、灯油に関してもカルテル協定を締結しようという気運が、内外油各社のあいだで高まった⁽⁸⁰⁾。しかし、内油と外油は現状のシェアを維持するという原則では一致したものの、現状の基準を1931年に求める外油と1932年に求める内油との意見が対立したため⁽⁸¹⁾（意見対立の背景となった1931年から1932年にかけての灯油販売シェアの変化については、第7表参照）、交渉は難航した⁽⁸²⁾。結局、このカルテル協定は成立しなかったものと思われるが、いずれにせよ、国際カルテルを結んでいたロイヤル・ダッチ・シェル

とソコニーが、日本市場においては、ガソリンに続いて灯油についても、1931年の販売シェアを維持するという基本方針⁽⁸⁴⁾を堅持できなかったことは、間違いない⁽⁸⁵⁾。

次に、②についてみれば、石油産業に対する日本政府の介入が強まる契機となったのは、「6社協定」を受けてガソリン価格が反騰したことに対して需要者が反発して生じた「第3次ガソリン争議」の際に、警視庁が調停にあたったことである。この「警視庁の調停に際して『将来価格ノ変更ニ際シテハ官庁竝ニ消費者ニ対シ予告ヲ為スコト』が合意決定された結果、揮発油販売価格の変更には、事前に予め当局の了解を得ることが慣行となった⁽⁸⁶⁾」⁽⁸⁷⁾（当時の石油行政の担当部局は、商工省鉱山局であった）。さらに、1932年11月4日には商工省が、ガソリン製造業および同販売業を、重要産業統制法の適用対象とすることを決定した⁽⁸⁸⁾。

政府が石油産業への介入を強化したことは、当然のことながら、国際石油カルテルの日本市場への影響力をいっそう制限する意味合いをもった。ただし、一面で、ライジングサンとソコニー・ヴァキューム日本支社は、日本政府が松方日ソ石油の新規参入を抑制することも期待した⁽⁸⁹⁾。しかし、日本政府は、1932年12月の時点で、松方日ソ石油に対して特別な措置を講じなかった⁽⁹⁰⁾。

6 総括と展望

以上の検討から明らかなように、ロイヤル・ダッチ・シェルとソコニーとのあいだに締結された国際カルテル協定は、1932年に成立した日本市場でのガソリン販売に関する「6社協定」をめぐる、効力を十分に発揮しなかった。したがって、「6社協定」に関連して、国際カルテルの国内カルテルに対する優位性を強調する従来の通説（井口東輔氏の所説）は、事実在即して修正されなければならない。

本稿で取り上げた1932年の石油産業のケースにおいては、「外国サイドの関与」に対して、「日本サイドの対応」が相当に強力であった。それを可能にした基本的な要因は、内油各社が第2次世界大戦後に世界的に普及する消費地精製方式を早期に採用した事実を求めることができる。この事実は、日本が、経済発展面で後進地域のアジアの中では先進性を示すという、いわば「中進国」であったことを如実に物語っている。ロイヤル・ダッチ・シェルやソコニーが日本市場で必ずしも的確に行動しえなかったのは、対後進国戦略としてのアジア戦略しかもちあわせておらず、「中進国」である日本に適應する精緻な海外戦略を有していなかったからではないだろうか。⁽⁹²⁾

「国際環境の変動と企業の対応行動」という本プロジェクトのテーマからは、ともすると、国際化に立ち遅れた日本の企業が対応行動をとるためにあわてているという状況が、想起されるかもしれない。しかし、現実には、中川敬一郎氏も指摘されるように、日本のような「後進工業国の経営史には、工業化の初期から国際関係が深く絡み込んでいる」⁽⁹³⁾。もちろん、国際関係がもたらす問題は時代によって変化するが、国際環境の変動への対応そのものについては、日本の企業や政府は、むしろ豊富な経験をもっている。そのことは、本稿で取り上げた事例や、1960年代の貿易・資本の自由化への対応、1970年代の二度にわたる石油ショックへの対応などからも、みてとることができる。本プロジェクトでの検討を手がかりに、「国際環境の変動と企業の対応行動」について、日本経営史の流れに即した実証研究を重ねることは、筆者に残された課題である。

注

- (1) 経営史学会の第22回大会は、1986年10月18－19日に、東京経済大学で開催された。
- (2) 中川敬一郎「国際関係経営史への問題提起」(『経営史学会第22回大会報告集』、1986年) 83頁。
- (3) 同前85頁。
- (4) 桑原哲也「第二二回大会統一論題『近代経営の展開と国際関係』討議報告」(『経営史学』第22巻第1号、1987年) 73頁。
- (5) 念のために付言しておけば、このことは、静態的な比較経営史を乗り越える動的な国際関係経営史の必要性を説いた中川敬一郎氏の提言の重要性を、いささかも減じるものではない。
- (6) 近年、日本の貿易収支の大幅黒字が国際問題化するなかで、諸外国においては、日本市場の「開放」を求める声が高まっている。結果的にみて日本市場が、外国製品ないし外国企業にとって浸透が容易でない場であることについては、内外を通じてある程度の合意が成立しているようであるが、議論がいったんその原因に立ち入ると、見解は真二つに分かれる。外国サイドでは、外国企業の自由な通商活動を妨げる不公正な諸制度が存在するとして、日本市場の欠陥を問題視する議論が有力であるのに対して、日本国内では、外国製品ないし外国企業それ自身の主体的欠陥を指摘する議論が根強い。この見解の対立に解決を与えるためには一連の実証研究を必要とするであろうが、その際、現実に日本に進出した代表的な外国企業を取り上げ、その会社の日本における経営行動を具体的に検討することは、重要な意義をもつ。「外国サイドの日本への関与」の解明が、日本経営史や日本経済史の固有の課題となると言うのは、例えば、このような意味においてである。

以上のような考えにもとづいて筆者は、これまで、日本に進出した代表的な外国企業であるスタンヴァック（後掲の注21参照）について検討した、いくつかの論文を発表してきた。拙稿「1934年の日本の石油業法とスタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニー(1)(2)(3)(4)」(青山学院大学『青山経営論集』第23巻第4号、第24巻第2、3、4号、1989－90年、未完)、拙稿「太平洋戦争以前の日本におけるスタンダード・ヴァキューム・オイルの事業活動」(『経営史学』第24巻第4号、1990年)、および Takeo KIKKAWA, “Business Activities of the Standard－Vacuum Oil Co. in Japan Prior to World War II”, *Japanese Yearbook on Business History*, vol.

- 7, Japan Business History Institute, 1990, が、それである。
- (7) 正式名称は、ライジングサン・ペトロリアム・カンパニー (Rising Sun Petroleum Company)。
 - (8) 正式名称は、ソコニー・ヴァキューム・コーポレーション (Socony-Vacuum Corporation)。1931年7月に、ともに米国の石油会社であるソコニー (正式名称はスタンダード・オイル・カンパニー・オブ・ニューヨーク、Standard Oil Company of New York) とヴァキューム (正式名称はヴァキューム・オイル・カンパニー、Vacuum Oil Company) が合併して、誕生した。
 - (9) 米本国での1931年のソコニーとヴァキュームの合併によるソコニー・ヴァキュームの成立を受けて、日本でも、1932年8月にソコニー・ヴァキューム日本支社 (従来のソコニー日本支店とヴァキューム日本支店が、合体したもの) が発足した。したがって、本稿で検討対象とするのは、厳密には、ソコニー日本支店およびソコニー・ヴァキューム日本支社ということになる。
 - (10) 同じく本稿での検討対象となる三菱石油は、三菱と米国のアソシエテッド (正式名称はアソシエテッド・オイル・カンパニー、Associated Oil Company) との折半出資により設立された合併企業であるから、日本サイドと外国サイドの中間に位置づけることができよう。
 - (11) 井口東輔『現代日本産業発達史 II 石油』(交詢社、1963年)。
 - (12) ソコニー・ヴァキュームをさす。
 - (13) この覚書については、井口前掲書229-232頁参照。
 - (14) この協定については、同前234-238頁参照。
 - (15) この会議については、同前234頁参照。
 - (16) 同前246頁。
 - (17) 厳密に言うと、ソコニー・ヴァキュームのシェアは微増したが、ライジングサンのシェアが大幅に減少した。内油の日本石油や小倉石油のシェアも微減したが、その減少幅は、ライジングサンのそれに比べれば、はるかに小さかった (以上については、第1表および第2表参照)。
 - (18) 正式名称は、シェル・インターナショナル・ペトロリアム・カンパニー (Shell International Petroleum Company)。
 - (19) シェル・ロンドン本社の担当者によれば、筆者は、日本関連資料の利用のために訪

れた最初の日本人だとのことである。

- ⑳ 正式名称は、アジアチック・ペトロリアム・カンパニー(Asiatic Petroleum Company)。
- ㉑ 正式名称は、スタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニー(Standard - Vacuum Oil Company)。
- ㉒ 前掲拙稿「1934年の日本の石油業法とスタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニー(1)(2)(3)(4)」、同「太平洋戦争以前の日本におけるスタンダード・ヴァキューム・オイルの事業活動」、および同“Business Activities of the Standard - Vacuum Oil Co. in Japan Prior to World WarII”。
- ㉓ 米国ワシントンD. C. のナショナル・アーカイブズ (National Archives)所蔵のレコード・グループ・ナンバー59、米国国務省文書のことである。
- ㉔ ただし、シェル・ロンドン本社所蔵の日本関連資料には、①情報量が豊富な時期が1930年代に限定される、②利用に際してコピーをとることが許されず、筆写にたよるしかないため、調査がなかなか進展しない、などの問題もある。本稿が検討対象を1932年の「6社協定」にしぼるのは、主として②によるものである。
- ㉕ この文書は、S C 7 / A 13 / 1, Godber Papers - Agnew Papers -, Japan - Manchuria: General, 1 of 5, March 1932 - May 1934,のフォルダーの中に含まれている。厳密に言えば、ここで紹介する文書どおりにカルテル協定が締結されたという確証はない。また、この協定がどれくらいの期間にわたり有効であったかも、不明である。しかし、1932-1934年の日本市場に関連する最重要書類を集めた上記のフォルダーの冒頭に挿入されていることからみて、ここで紹介する文書が、1932年の時点でも、日本をめぐる国際石油カルテルの基本的枠組を規定するものとして、意味をもち続けていたことは間違いなからう。
- ㉖ 例えば、井口前掲書232頁参照。
- ㉗ 原資料では、September 1929の部分だけ、鉛筆書きで記されている。
- ㉘ ソコニーは、1931年のソコニー・ヴァキュームの成立以降も、1934年6月まで米国国内で操業会社として事業を継続した。
- ㉙ 正式名称は、テキサス・コーポレーション (Texas Corporation)。
- ㉚ 正式名称は、ガルフ・リファイニング・カンパニー (Gulf Refining Company)。
- ㉛ 正式名称は、シンクレア・リファイニング・カンパニー (Sinclair Refining

- Company)。
- ㉓ 正式名称は、アトランティック・リファイニング・カンパニー (Atlantic Refining Company)。
- ㉔ Telegram, to Cairo, Capetown, Yokohama, Sourabaya, Colombo, Melbourne, Nairobi, and Saigon, June 13th, 1932 (SC7/A13/2, Godber Papers—Agnew Papers—, Japan—Manchuria: General Cables, 1 of 16, May—Aug. 1932).
- ㉕ 1932年当時、テキサコ、ガルフ、シンクレア、およびアトランティックは、いずれも日本市場に進出していなかった。
- ㉖ 井口前提書246頁参照。
- ㉗ cf. Letter, The Rising Sun Petroleum Co. to The Asiatic Petroleum Co., September 13th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).
- ㉘ cf. Telegram, Yokohama to London, August 3rd, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- ㉙ cf. Telegram, Yokohama to London, July 1st, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- ㉚ cf. Telegram, London to New York, July 1st, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- ㉛ 同前参照。
- ㉜ cf. Telegram, New York to London, July 6th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- ㉝ cf. Telegram, Yokohama to London, July 23rd, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- ㉞ cf. Telegram, Yokohama to London, August 3rd, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- ㉟ 日本におけるガソリンの市価は、石油会社間の激しい競争により、1932年3月の1ガロン当り45銭の水準から、同年7—8月には1ガロン当り32銭の水準まで低落した。この点については、前掲拙稿「1934年の日本の石油業法とスタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニー(2)」74—75頁参照。
- ㊱ 同前79頁参照。
- ㊲ Telegram, Yokohama to London, November 11th, 1932 (SC7/A13/2, 2 of 16, Sept. 1932—June 1933) から明らかなように、ライジングサンによるガソリン輸入は、英貨によって決済された。
- ㊳ cf. *op. cit.*, Telegram, Yokohama to London, August 3rd, 1932.
- ㊴ 資料上の制約があるため、第2表と第6表の相違がなぜ生じたかを解明することは、今のところ不可能である。一つの仮説としては、「6社協定」の内容がいったん第6

表のように内定したのち、最終的には第2表のように修正されたという状況を、想定することができる。

49) このような修正が行なわれたとするならば、第6表と比べて、ソコニー・ヴァキュームと日本石油の割当シェアは上昇し、小倉石油のそれは低下したことになる（第2表参照）。

50) cf. Telegram, Yokohama to London, August 23rd, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), Telegram, London to Yokohama, August 23rd, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), and Letter, Andrew Agnew (Director of The Asiatic Petroleum Co.) to Richard Airey (New York), October 21st, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).

51) ライジングサンのガソリン販売シェアは、第1表のシェアBの35.9%から、第2表の31.7%へ低下した。また、第3表のシェアA（1931年）の33.0%から、第6表の32.2%へ減退した。

52) cf. Telegram, New York to London, July 8th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), Letter, Agnew to Airey, July 11th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5), and *op. cit.*, Telegram, London to Yokohama, August 23rd, 1932.

53) ライジングサンとソコニー（ないしソコニー・ヴァキューム）のガソリン販売シェアの合計値は、第1表のシェアBの59.5%から、第2表の55.5%へ低下した。また、第3表のシェアA（1931年）の54.6%から、第6表の53.4%へ減退した。

54) 正式名称は、アソシエーテッド・オイル・カンパニー（Associated Oil Company）。

55) 三菱石油の操業開始にともない、三菱商事は、従来行なっていたガソリンの輸入販売を中止した。この点については、第1表参照。

56) cf. Telegram, New York to London, June 15th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), and Letter, Airey to Agnew, June 21st, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).

57) cf. Telegram, New York to London, June 20th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16) Telegram, London to Yokohama, June 21st, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), and *op. cit.*, Letter, Airey to Agnew, June 21st, 1932.

58) cf. *op. cit.*, Telegram, New York to London, June 15th, 1932.

59) cf. Telegram, London to Yokohama, June 16th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).

60) 第5表からわかるように、1932年7月23日時点の「6社協定」の原案において、三菱石油のガソリン販売数量割当が125万ユニット（2,200万ユニットの5.68%）とされ

たのは、この点を反映したものであろう。

- 61) cf. Telegram, Yokohama to London, June 27th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), and Letter, Airey to Agnew, June 29th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).
- 62) cf. Telegram, London to Yokohama, June 15th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- 63) cf. Letter, Agnew to Airey, June 1st, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5), and Telegram, London to New York, July 7th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- 64) 前掲拙稿「1934年の日本の石油業法とスタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニー(1)」38頁参照。
- 65) 同前40-41頁参照。
- 66) 井口前掲書254-257頁参照。
- 67) 前掲拙稿「太平洋戦争以前の日本におけるスタンダード・ヴァキューム・オイルの事業活動」23-26頁参照。
- 68) cf. *op. cit.*, Telegram, Yokohama to London, June 15th, 1932. 前掲拙稿「1934年の日本の石油業法とスタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニー(2)」95頁では、米国国務省文書にもとづき、スタンヴァック（ソコニー・ヴァキュームの後身）日本支社の関係者が最初に対日原油輸出規制を提案したのは1933年10月であると記したが、この点は、今回発見した上記資料をふまえて、1932年6月に修正されなければならない。
- 69) この点について詳しくは、拙稿「1934年の石油業法と外国石油会社との交渉」（大石嘉一郎編『戦間期日本の対外経済関係』第4章、日本経済評論社、1992年）参照。
- 70) cf. Letter, Airey to Agnew, April 27th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5), Letter, Agnew to Airey, May 5th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5), *op. cit.*, Letter, Agnew to Airey, June 1st, 1932, Telegram, Yokohama to London, June 16th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), Telegram, New York to London, June 28th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), Letter, Airey to Agnew, June 29th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5) and Telegram, London to Yokohama, June 29th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- 71) cf. *op. cit.*, Letter, Agnew to Airey, May 5th, 1932, *op. cit.*, Letter, Agnew to Airey, June 1st, 1932, *op. cit.*, Telegram, Yokohama to London, June 16th, 1932, Telegram, London to New York June 21st, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16),

- op. cit.*, Telegram, Yokohama to London, July 1st, 1932, and Telegram, Yokohama to London, July 2nd, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16).
- (72) cf. Letter, Agnew to H. W. Malcolm (Managing Director of The Rising Sun Petroleum Co.), May 9th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).
- (73) 米国国務省文書をみる限りでは、当時、ソコニー（ないしソコニー・ヴァキューム）も、日本市場に関する重要な意思決定はニューヨークの本社で行なっていたようである。
- (74) cf. Telegram, New York to London, July 6th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), Letter, Agnew to Airey, July 8th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5) and Letter, Airey to Agnew, September 21st, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).
- (75) cf. Telegram, Yokohama to London, June 29th, 1932 (SC7/A13/2, 1 of 16), *op. cit.*, Telegram, London to New York, July 7th, 1932, *op. cit.*, Letter, Agnew to Airey, July 8th, 1932, *op. cit.*, Letter, Agnew to Airey, July 11th, 1932, and Letter, Agnew to Airey, September 29th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).
- (76) この2案について詳しくは、北沢新次郎・宇井丑之助『石油経済論』（千倉書房、1941年）492-494頁参照。
- (77) この点について詳しくは、前掲拙稿「1934年の日本の石油業法とスタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニー(2)」63-81頁参照。
- (78) cf. Telegram, Yokohama to London, April 6th, 1933 (SC7/A13/2, 2 of 16), and Telegram, London to Yokohama, April 6th, 1933 (SC7/A13/2, 2 of 16).
- (79) cf. Telegram, Yokohama to London, December 3rd, 1933 (SC7/A13/2, 2 of 16).
- (80) cf. Telegram, Yokohama to London, November 16th, 1933 (SC7/A13/2, 2 of 16).
- (81) cf. *op. cit.*, Telegram, Yokohama to London, November 16th, 1933, and Telegram, London to Yokohama November 17th, 1933 (SC7/A13/2, 2 of 16).
- (82) cf. *op. cit.*, Telegram, Yokohama to London, December 3rd, 1932, and Letter, C. M. Howe (The Asiatic Petroleum Co.) and Agnew to The Rising Sun Petroleum Co., January 30th, 1933 (SC7/A13/1, 1 of 5).
- (83) 管見の限りでは、シェル・ロンドン本社所蔵の日本関連資料の中には、この時期に

灯油に関するカルテル協定が成立したことを伝えるデータは見当たらない。

- 84 cf. *op. cit.*, Telegram, to Cairo, Capetown, Yokohama, Sourabaya, Colombo, Melbourne, Nairobi, and Saigon, June 13th, 1932.
- 85 cf. Telegram, London to Yokohama, February 1st, 1933 (SC7/A13/2, 2 of 16).
- 86 ガソリンのことである。
- 87 武田晴人「資料研究—燃料局石油行政前史」(産業政策史研究所『産業政策史研究資料』、1979年) 215頁。
- 88 cf. Telegram, Yokohama to London, November 8th, 1932 (SC7/A13/2, 2 of 16).
- 89 cf. *op. cit.*, Telegram, Yokohama to London, December 3rd, 1932.
- 90 同前参照。
- 91 例えば、アジアチックは、1933年1月の時点になっても、日本における消費地精製方式に対して、否定的な評価を下していた。この点については、*op. cit.*, Letter, Howe and Agnew to The Rising Sun Petroleum Co., January 30th, 1933, 参照。
- 92 この点については、前掲拙稿「太平洋戦争以前の日本におけるスタンダード・ヴァキューム・オイルの事業活動」13-18、23-25、28頁も参照。
- 93 中川前掲論文83頁。

第1表 1931年の事業者別ガソリン販売量または同生産量

| 業態別 | 事業者名 | 販売量または 生産量 | シェア A | シェア B |
|------|---------|---------------|----------|----------|
| | | 千函 | % | % |
| 輸入業者 | ソコニー | 約4,600 | 22.7 | 23.6 |
| | ライジングサン | 約7,000 | 34.5 | 35.9 |
| | 三菱商事 | 353 | 1.7 | 1.8 |
| | 日商 | 3 | 0.0 | — |
| | (小計) | (11,957) | (58.9) | (61.3) |
| 精製業者 | 日本石油 | 5,211 | 25.7 | 26.7 |
| | 小倉石油 | 2,292 | 11.3 | 11.7 |
| | 三菱石油 | 59 | 0.3 | 0.3 |
| | 新津恒吉 | 725 | 3.6 | — |
| | 早山与三郎 | 48 | 0.2 | — |
| | 小林友太郎 | 3 | 0.0 | — |
| | その他 | 4 | 0.0 | — |
| (小計) | (8,342) | (41.1) | (38.7) | |
| 合計 | | 20,299 | 100 | 100 |

- (出所) 通商産業省編『商工政策史第9巻産業合理化』(1961年)435頁。
(注) 1. 「シェアA」は、全体に対するシェア。「シェアB」は、1932年の「6社協定」に参加した企業(ソコニー、ライジングサン、日石、小倉石油、三菱、三井物産)の合計値に対するシェア。
2. 「ソコニー」には、三井物産の分も含む。
3. 三菱商事は、三菱石油が操業を開始した1931年12月以降、ガソリンの輸入販売を中止した。
4. 日本内地のみで朝鮮、台湾を含まず。

第2表 1932年の「6社協定」による会社別ガソリン販売数量
割当 (1932年7月-1933年6月分)

| 業態別 | 会社名 | 販売数量 | シェア |
|------|-------------|----------|--------|
| | | 割当 | |
| | | 千函 | % |
| 輸入業者 | ソコニー・ヴァキューム | 5,260 | 23.8 |
| | ライジングサン | 7,000 | 31.7 |
| | (小計) | (12,260) | (55.5) |
| 精製業者 | 日本石油 | 5,800 | 26.3 |
| | 小倉石油 | 2,520 | 11.4 |
| | 三菱石油 | 1,500 | 6.8 |
| | (小計) | (9,820) | (44.5) |
| 合計 | | 22,080 | 100 |

(出所) 北沢新次郎・宇井丑之助『石油経済論』(千倉書房, 1941年)380頁。

(注) 1. 「ソコニー・ヴァキューム」には, 三井物産の分も含む。

2. 日本内地のみで, 朝鮮, 台湾を含まず。

第3表 日本における事業者別ガソリン販売量

| 事業者名 | 1931年1-12月 | | | 1932年1-7月 | | |
|---------|------------|----------|----------|-----------|----------|----------|
| | 販売量 | シェア A | シェア B | 販売量 | シェア A | シェア B |
| | 千ユニット | % | % | 千ユニット | % | % |
| ライジングサン | 6,077 | 33.0 | 34.5 | 4,005 | 33.8 | 35.1 |
| ソコニー | 3,990 | 21.6 | 22.6 | 2,074 | 17.5 | 18.2 |
| 日本石油 | 4,700 | 25.5 | 26.7 | 2,905 | 24.5 | 25.5 |
| 小倉石油 | 2,350 | 12.7 | 13.3 | 1,866 | 15.7 | 16.4 |
| 三菱 | 499 | 2.7 | 2.8 | 551 | 4.6 | 4.8 |
| 早山 | 40 | 0.2 | - | 71 | 0.6 | - |
| その他 | 776 | 4.2 | - | 383 | 3.2 | - |
| 合計 | 18,432 | 100 | 100 | 11,855 | 100 | 100 |

(出所) Letter, The Rising Sun Petroleum Co. to The Asiatic Petroleum Co.,
September 13th, 1932 (SC7/A13/1, 1 of 5).

(注) 第1表の注1-4参照。

第4表 ロイヤル・ダッチ・シェルの「6社協定」に対する
目標値 (1932年7月上旬現在)

| 会社名 | 販売数量 割当 | シェア |
|-------------|------------|------|
| | ユニット | % |
| ライジングサン | 7,399,600 | 33.6 |
| ソコニー・ヴァキューム | 4,845,000 | 22.0 |
| 日本石油 | 5,483,300 | 24.9 |
| 小倉石油 | 2,218,400 | 10.1 |
| 三菱石油 | 1,250,000 | 5.7 |
| その他 | 803,700 | 3.7 |
| 合計 | 22,000,000 | 100 |

(出所) Telegram, Yokohama to London, July 1st, 1932 (SC 7 / A13/2, 1 of 16).

- (注) 1. 1932年7月-1933年6月分の数値である。
2. 第2表の注1-2参照。

第5表 1932年7月23日時点の「6社協定」の原案

単位：%

| 会社名 | シェア |
|-------------|-------|
| ライジングサン | 32.93 |
| ソコニー・ヴァキューム | 21.62 |
| 日本石油および小倉石油 | 36.36 |
| 三菱石油 | 5.68 |
| その他 | 3.41 |
| 合計 | 100 |

(出所) Telegram, Yokohama to London, July 23rd, 1932 (SC 7 / A13/2, 1 of 16).

- (注) 1. 販売数量割当の総計は、2,200万ユニットである。
2. 第4表の注1-2参照。

第6表 1932年8月3日時点の「6社協定」の内定値

| 会社名 | 販売数量 | シェア |
|-------------|------------|------|
| | 割当 | |
| | ユニット | % |
| ライジングサン | 7,093,475 | 32.2 |
| ソコニー・ヴァキューム | 4,656,525 | 21.2 |
| 日本石油 | 5,250,000 | 23.9 |
| 小倉石油 | 2,750,000 | 12.5 |
| 三菱石油 | 1,500,000 | 6.8 |
| その他の | 750,000 | 3.4 |
| 合計 | 22,000,000 | 100 |

(出所) Telegram, Yokohama to London, August 3rd, 1932 (SC 7/A13/2, 1 of 16).

(注) 第4表の注1-2参照。

第7表 日本における事業者別灯油販売量

| 事業者名 | 1931年1-12月 | | 1932年1-7月 | |
|---------|------------|------|-----------|------|
| | 販売量 | シェア | 販売量 | シェア |
| | 千ユニット | % | 千ユニット | % |
| ライジングサン | 620 | 17.9 | 319 | 17.7 |
| ソコニー | 1,010 | 29.1 | 327 | 18.1 |
| 日本石油 | 991 | 28.6 | 528 | 29.2 |
| 小倉石油 | 543 | 15.6 | 424 | 23.4 |
| 三菱 | 35 | 1.0 | 89 | 4.9 |
| その他の | 272 | 7.8 | 122 | 6.7 |
| 合計 | 3,471 | 100 | 1,808 | 100 |

(出所) 第3表と同じ。

(注) 第1表の注2-4参照。

第8表 1932年11月時点の会社別ガソリン販売原価

単位：円／ユニット

| 会社名 | 製油所渡 しないし 油槽所渡 し原価 | 営業費 | 販売 手数料 | 合計 |
|-------------|-----------------------------|-------|-----------|-------|
| 日本石油 | 3.58 | 0.65 | 0.5 | 4.73 |
| ライジングサン | 3.85 | 0.815 | 0.5 | 5.165 |
| ソコニー・ヴァキューム | 3.83 | 1.16 | 0.5 | 5.49 |

(出所) Telegram, Yokohama to London, November 11th, 1932 (SC 7 / A13 / 2, 2 of 16).

(注) 為替変動の影響は、「製油所渡しないし油槽所渡し原価」だけでなく、「営業費」にも及ぶ。