

商社活動と貿易拡大

山 沢 逸 平

一 はじめに

この論文は二つの目的をもって書かれている。第一の目的は、戦前期の日本の外国貿易の拡大に際して商社がどのような役割を果たしたかを分析することにある。経済発展論の立場からこのような分析を試みた研究はきわめて少い。貿易拡大に関する理論的分析においては、所得の増加、資本蓄積、技術進歩といった要因が重視されていて、貿易の当事者である商社についての分析はほとんどなされていない。

しかし、最近になって商社とくにわが国特有の総合商社に対する関心が高まっていて、経営史家によるいくつかの研究が発表されてきている。それらの研究は主として総合商社の成立に関する研究である。⁽¹⁾これに対して、われわれはこの論文で、商社の発達と貿易拡大の相互関係を明らかにしようと思う。とくにここでは、明治時代の貿易の担い手が外国商社（外商）から日本商社（内商）に移ったことに分析の焦点を置く。⁽²⁾

この論文の第二の目的は、このような日本の歴史的経験を、現在の発展途上国と比較することにある。今日の発展

途上国は、発展のための輸入の増大とそれに伴う国際収支の赤字に悩んでおり、きわめて強い輸出拡大意欲をもってゐる。このような状況は一九世紀末の日本の状況とよく似ている。発展途上国における貿易は、現在でも大半は外国商社によって扱われており、途上国政府は、民族貿易商社を育成しようとしている。そのために、自国における外資の活動を規制するような政策がとられることが多いが、それがただちに民族商社の育成に結びついていないのが実情である。商社の育成というのは、ある意味では、保護関税の下での工業の振興よりもむしろかしい。というのは、貿易業務というのは、高度な熟練労働を必要とし、さらに、情報収集や通信のための初期投資が、きわめて大きいからである。民族商社育成政策というのは、このような貿易業務の特徴を把握し、さらに、内商の機能というものを充分理解した上で立案されなくてはならない。こういった意味で今日の発展途上国の状況を戦前期の日本の経験に照らして分析することは、きわめて示唆に富むし、そこから、有用な政策的含意を導き出すこともできよう。

以下、第二節においては、明治初期の日本における外国貿易の状況と直輸出政策を概観し、第三節では、直輸出率⁽³⁾の変化を商品別、地域別に検討する。本論文の最も重要な目的である我が国の貿易拡大における日本商社の貢献に関する分析は、第四節から第六節において展開される。その分析をうけて、第七節においては、日本商社の活動の多様化、総合商社化の問題を分析し、最後の第八節において、現在の発展途上国における商社の役割が、日本の経験との比較で検討されている。

二 商館貿易と直輸出政策

明治初期の日本の外国貿易は、海を越えてではなく居留地にいる外国商館の庭先で行われていた。売込屋と呼ばれた日本商人は、日本の特産品を外国商館にもちこみ、一方、引取屋と呼ばれる日本商人が、商館から外国の産品を買い上げ、国内市場で売りさばっていた。商館における取引価格は、外国商人とそこで働く中国人通訳によって決められ、日本人商人は、自分たちの売込んだ品物が海外市場でいっただいから売られているのか、あるいは自分たちの買った外国製品の元値がいくらか、知らなかった。⁽⁴⁾

開港直後においては、日本人商人は、外国商人にまったく対抗出来なかった。⁽⁵⁾二五〇年に及ぶ鎖国の結果、日本商人は外国貿易に対しまったく未経験であったし、通貨交換、海上保険、海運の知識もなかった。その上、日本商人は金融的基盤が弱く、資金面においても外国商館に依存することが多かった。生系の価格操作、不明朗な計量、中国人仲買による抜きとりなど、数々の不公正な外国貿易取引が伝えられている。中でも明治一四年（一八八一年）の「連合荷預所事件」は有名であり、日本人生系商が連合して外国商館の不公正なやり方に対抗したが、実質的には、ほとんど効果がなかった。⁽⁶⁾

治外法権の撤廃が、明治政府の対外政策における最大の目標であったように、貿易政策の最大の問題は、直輸出の拡大によって、貿易収支の不均衡を解消することにあつた。明治政府は早くから半官半民の民族商社を設立、育成しようとしたが、すべて失敗に終わった。

明治八年（一八七五年）大久保利通によって直輸出令が出され、日本商社に対し補助金も出されるようになった。三井物産やその他の商社がこれに応じて、生糸、茶など日本の特産品の直輸出を開始した。それらの商人たちは、全国

的な治外法権撤廃運動に力を得ていた。とくに三井物産は、ロンドン、パリ、リヨン、ミラノ、ニューヨークに支店を開設した。明治一一年までに、七〇人以上の商人が欧米まで売込みに行っている。

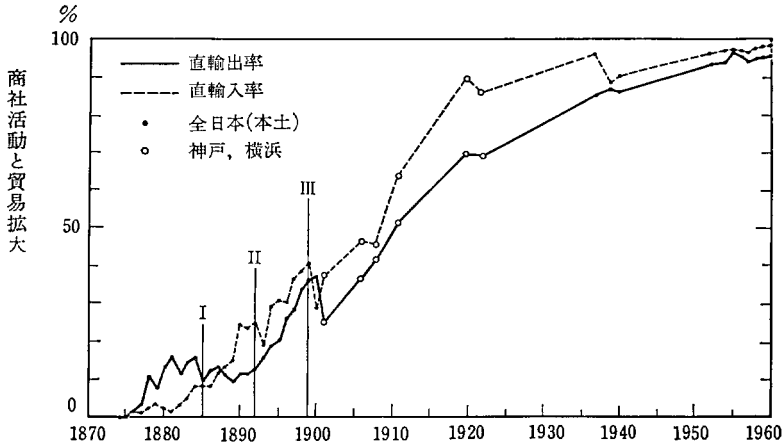
しかし、このような日本商人の試みは、ほとんど失敗に終わっている。それは、外国貿易業務の経験の不足と、貿易補助機関の未整備によるものであった。三井物産も、明治一五年（一八八二年）までに、ロンドン支店を除き、先に開設した支店を閉鎖している。このような状況の下で、生糸の貿易などは依然として、外商の支配するところであった。日本商人は、外国の銀行や保険会社から差別され、本当の意味で、直輸出が軌道にのったのは、横浜正金銀行（一八八〇年）、東京海上（一八七九年）、日本郵船（一八八五年）などの貿易補助機関が、政府のあと押しによって整備されたからのことである。⁽⁷⁾

三 直貿易の拡大

第1図には直輸出・直輸入の拡大を描いてある。一九〇一—一九三六年間は日本本土全体の数字が得られないが、この期間の趨勢は神戸港および横浜港の数字から推察できよう。

直輸出率は直輸政策が出た後で一三—一五パーセントまで高まったが、その後は一八九二年まで横這いを続けてから再び上昇して一九〇〇年までに三五パーセントになった。直輸入率の方は、直輸出率よりも遅れて一八八〇年代初めになってから上昇し始めたが、その後は上り続けて一九〇〇年までに四〇パーセントになり、一九二〇年には約八〇—九〇パーセントになったと思われる。直輸入率は一八八七年以降直輸出率を上回り、直輸出率が追いつくのは一

第1図 日本の直輸出率と直輸入率：1874—1960



(出所) 1874—1900: 全日本(本土), 東洋経済新報社編『日本帝国外国貿易56年対照表: 1868—1923』1924年。

1901, 1906, 1911, 1920, 1922: 神戸港(神戸税関調査), 朝日新聞社『日本経済統計年鑑』1930年。

1909: 横浜港, 『横浜市史』第4巻, 34ページ。

1937, 1939, 1940: 全日本(本土), 商工省『貿易業調査書』1937 39, 40年。

1952—60: 全日本, 通産省『貿易業態統計』各年版。

(注) 総輸出(入)額のうち日本商社が扱った額の%シェア。図中のI, II, IIIは、後述の3時点(1884—86, 1891—93, 1898—1900年のそれぞれの3年平均値)を示す。

九三〇年代後半になってからである。

この論文では一八八四—一九二〇年間、特に初めの一五年間ほどに焦点をあてたい。この期間内に外国貿易量は急速に増大した。輸出と輸入は一八八五—一九〇〇年間に平均年率七・七パーセントと八・九パーセントで伸びたし、つぎの二〇年間にも六・二パーセントと四・三パーセントで伸びつづけた。⁽⁸⁾

輸出入構造もこの期間内に著しく変化した。一八八〇年代初めには生糸や茶などの一次産品が総輸出の八〇パーセントを占めたのに、一九〇〇年代初めまでには軽工業品がとって代るようになった。軽工業品のシェアはこの期間内に一三パーセントから四三パーセントに拡大している。輸入の方は初め軽工業品が主で六八パーセントを占めていたのに急速に縮小して二四バ

ーセントに下り、一九〇〇年代初めには重工業品（三三パーセント）と原料（二九パーセント）に追い越されている。一九〇〇年までの二〇年間に地域構成も著しく変わった。ヨーロッパのシェアが輸出で三八パーセントから二一パーセントへ、輸入で六三パーセントから三七パーセントへ半減している一方、東アジアと北米が主要輸出入相手国となった。この期間内に日本は開港直後の一次産品輸出国から新しい工業品輸出国へ生れ変わったのである。

日本の外国貿易構造は一九〇〇年からの二〇年間にも変化しつづけたが、新しい貿易パターンはその前の時期の趨勢を延長したものであった。軽工業品輸出シェアは四九パーセントまで拡大し、重工業品も若干輸出され始めた。他方、輸入では軽工業品シェアはさらに一五パーセントまで下り、重工業品と原料のシェアは三八パーセントと三一パーセントまで拡大した。東アジアと北米は依然主要貿易相手国であったが、ヨーロッパのシェアは輸出で八パーセント、輸入で一四パーセントと縮小し、その分輸出先と輸入元が多様化している。

直貿易の拡大、つまり日本の外国貿易で内商が外商にとって代っていくことが、貿易の商品別・地域別構造の急激な変化と密接に結びついていたというのがわれわれの仮説である。この仮説を一八八四―一九〇〇年についてテストするが、この期間に限って内商と外商の商品別扱い高が判明している。⁽⁹⁾

輸出品一〇品目と輸入品二三品目を選び、各品目毎に総輸出入額と内商シェアを、一八八四―一八八六年、一八九一―一八九三年、一八九八―一九〇〇年の三時点の三年平均値を計算した。このサンプルは全期間を通じて輸出の八七―八九パーセント、輸入の八八―九四パーセントを含んでいる。輸出は、(A)在来品と近代品、(B)旧輸出品と新輸出品、(C)主として欧米向けと東アジア向け、その他に三通りに分類している。輸入も同様に、(A)用途別分類、(B)旧

輸入品と新輸入品、(C)欧米産、東アジア産、その他、の三通りに分類している。⁽¹⁰⁾

第1、2表の初めの二欄に主要輸出入グループのシェア変化を示してある。輸出構造では、在来品から近代品へ、旧輸出品から新輸出品へ、欧米から東アジアへと顕著なシェア変化が見られた。しかし在来品にも新たに輸出され始めたものもあって、輸出拡大に貢献している。輸出の中でも二つのグループの動きは対照的である。「(在来品)×(旧輸出品)×(欧米向け)」が急減し、他方「(近代品)×(新輸出品)×(東アジア向け)」はその分だけシェアを拡大している。

同じような構造変化が輸入にも見られる。加工食料品・中間財・消費財のシェアは減少して、素食料・原料・投資財のシェアが拡大した。旧輸入品から新輸入品への転換は輸出の場合より急速であったが、これは近代的工業品の急速な輸入代替化を反映している。輸入元も欧米から東アジアとその他地域に変わった。欧米シェアは七二・三パーセントから四四・九パーセントの減少である。「(素食料)×(新輸入品)×(東アジア)」と「(原料)×(新輸入品)×(その他地域)」の二つはもっともシェア拡大の著しいグループで、他方「(中間財)×(新輸入品)×(欧米)」と「(消費財)×(旧輸入品)×(欧米)」はシェア縮小がもっとも早かったグループである。次節ではこれら輸出入構造変化が直輸率の上昇にどのように関連していたかを調べて、外国貿易拡大に果たした内商の役割を明らかにしようと思う。⁽¹¹⁾

四 商社の機能

全体としての直輸率の上昇と貿易総額の増大とを結びつけても、二つの間の因果関係については何も言えない。商

社の機能とそれに影響する経済条件の変化とを理論的に考察した上で始めて、貿易拡大への内商の貢献に結論が出せよう。以下内商と外商の経営行動に相違があったという命題を提起して、そこから実証可能仮説を二つ導き出し、それを直輪率と貿易拡大の個別品目データを使ってテストしよう。

貿易商社の本来的機能は国境を越えて売手と買手を結びつけ、その間に取引を成立させることである。この意味で商社活動は「取次業」である。

外国貿易取引にはいろいろなタイプのサービスが投入される。(1)まず商社は需要供給両方の情報を得て、もっとも安い生産者ともっとも高い価格を払う買手とを結びつけなければならない。¹²⁾(2)そのためには複雑な外国貿易取引を実施するだけの技術を習得して、売手、買手の両方から仲介者として信頼されなければならない。(3)時には取引が完了するまでの期間の貿易金融を売手ないしは買手に提供しなければならないし、(4)海運や海上保険等のサービスも調達しなければならない。

以上を商社の生産関数の形で述べると次のようになろう。生産物は貿易取引の実行であり、投入物は情報、貿易取引技術と貿易金融、海運、保険等のサービスである。初めの二つは商社が内部に蓄積した経営資源から供給される。第三の各種サービス(「貿易補助業務」と呼ぼう)は外部の専門企業から調達するが、商社はそれらを正しい時と場所¹³⁾で結び合わせるように調達しなければならない。

通常の経済分析では貿易成長は生産費低下、生産能力増大、需要成長などの要因で説明される。しかし現実にはこれらの要因は「貿易可能性」要因であって、それが貿易成長として実現されるには商社の活動が必要である。どの商

社にとってもこの貿易可能性を実現すれば利益が上るから、内商、外商にも等しく、この機能を果す動機があったはずである。しかし日本貿易成長の初期には、日本の内商は、経済的民族主義に駆られたか、外商よりも有利な何かがあったかで、外商より取引拡大意欲が強かった、という命題を提起したい。これはわれわれの基本命題であって、こから内商が日本貿易拡大に貢献したことが導き出される。⁽¹³⁾

内商が取引拡大により意欲的だったとしても、最初は商社機能を果す上で外商よりはるかに劣っていた。一八五九年に開港されたとき、日本の商人は外国貿易にほとんど未経験であったし、そのノウハウや熟練も欠いていた。日本産品に対する海外市場情報も乏しかった。一八七〇年代末まで日本側では貿易補助業務は利用できなかった。横浜正金銀行が設立される（一八八〇年）までは日本の銀行による貿易金融はなかったので、日本の商人はオリエンタル・バンクや香港上海銀行等の外銀の横浜支店から不利な条件で金融を受けていた。⁽¹⁴⁾

日本の外国貿易のほとんどが、必要な経営資源をもち、有利な条件で貿易補助業務を調達しえた欧米商人に独占されたのは当然の成行であった。⁽¹⁵⁾ 進取の日本商人が商品を持って渡航し、直接外国の顧客に売込むのが当時の直貿易のやり方であった。

しかし、外国貿易の情報や熟練は実務経験や商業学校教育を通じて徐々に日本商社の中に蓄積されていった。まず日本商社は、初め売込屋または引取屋として外国商社との取引を重ねて外国貿易取引のノウハウや技術を習得していった。外国商館で働らいて経験を積んだ上で貿易商社を創設した日本人もあった。三井物産の初代総支配人の益田孝はこのよく知られている例である。他方、最初の商業学校であった「商法講習所」（一橋大学の前身）は一八七六年

に創設され、卒業生を三井や他の日本商社に供給し始めた。彼等は近代的商業教育と外国語を身につけ、海外支店開設のために海外に送られた。⁽¹⁶⁾

貿易のノウハウや熟練の習得が進み、貿易補助業務の日本側からの供給が改善されるにつれて、内商の外商に対する不利は漸次減少してきた。

他方内商には欧米商社に比べて有利な点もあったのであって、それがなければ直輸率の上昇はもっと遅かったであろう。第一に、欧米商社は内商よりも高い口銭をとった。これは彼等の生活費が高かったせいもあろうし、中国人や日本人の仲介者への手数料のせいもあったであろう。

第二に、内商は外国品に対する新規の輸入需要を開発したり、日本品輸出の新しい供給源を組織する点で有利だった。もっとも内商は外国市場の情報不足し、近付きをもたない不利で、この有利さは相殺される傾向があったことは事実である。しかし日本は世界貿易への小さな参入者であって、新生産物を持ち込んだわけでも、大きな新規市場を開いたわけでもない。日本と世界との貿易の新しい機会は、主として日本側で見出されたし、その意味で内商の国内での有利さは海外での不利を上回っていたのではなからうか。この点は次節でより詳細に論じよう。⁽¹⁷⁾

さらに一八五八年の友好通商条約によって外国人は居留地外での商業活動を制限されていた。⁽¹⁸⁾ 居留地での治外法権を認められた代りに、外国商人は居留地外四〇軒以上を自由に旅行できなかつた。⁽¹⁹⁾ この規制によって外国商人は地方の顧客や生産者との直接の取引を制限され、上述の内商の有利さが強められる傾向があった。しかし外商は国内日本人との取引には日本人雇人を使っていたから、この規制のお蔭で内商は先に述べた不利を上回って外商より有利にな

つていたとは思えない。

五 日本商社の比較優位

直輸率はすべての商品で一律に増加したわけではない。ある商品やある地域との貿易で他よりも早く増加した。この点を考慮して、われわれの基本命題を実証するために、二つの実証可能仮説を組立てよう。

仮説Ⅰは第三節で説明した商品別・地域別グループ間の直輸率上昇格差に関連している。最初はすべての商品で、内商は外商に対して不利だったが、不利の程度は商品グループによって異なっていた。不利の程度が小さい商品、または内商が比較優位にあった商品でまず内商シェアが上昇したと考えてよいであろう。仮説Ⅰは、(1)旧輸出(入)品より新輸出(入)品で、(2)在来品の輸出より近代品の輸出で、また素食料・原料・投資財グループの輸入で他のグループよりも、(3)欧米とよりも東アジアとの輸出(入)で、各年次の直輸率が高かった、というものである。

なぜこれらの商品グループで内商が比較優位をもったかはつぎのとおりである。

(1) 生糸や茶のような旧輸出品、綿布や洋雑貨のような旧輸出品の貿易は開港直後から始まった。欧米商社がこれらの商品の供給源を開拓し、販売経路を確立してしまっただ後で日本商社が参入したのである。日本側にとっては未だ確立していない領域を求めて、新輸出品や新輸入品の貿易の方が手がけ易かった。(仮説Ⅰ(1))

(2) 近代品对在来品の区別は前述の新輸出品対旧輸出品の区別と重複するところがある。近代品はすべて新輸出品だが、在来品には旧輸出品だけでなく、新輸出品もある。事実、苧、真田その他の手工芸品のような在来品の新輸出

品も一八九〇年代の輸出成長に貢献した。他方マッチや綿糸のような近代品は初めヨーロッパから輸入されたが、国内でも輸入代替生産されるようになり、後にアジア諸国に輸出されるようになった。日本商社はこれら新産業と密接な関係をもち、新産品の海外輸出に熱心であった。しかし外国商社の方は初めこれらの商品を日本に輸入していたこともあり、日本製品の質を過小評価して、手がけるのが遅れたのではなからうか。

市場との密着は取引を成功させるために重要である。内商は外商よりも国内需要に精通していたから、一般に輸出よりも輸入貿易の方で内商が不利の程度は小さかった。第1図で初めの一〇年間を除いて直輸入率の方が高かったのはこれで説明されよう。⁽²⁰⁾ 素食料品・原料・投資財の輸入貿易では市場密着のお蔭で内商は有利に参入できた。米その他の農産物の輸入需要は各年の収穫によって大きく左右されたし、内商はこれらの農産物の国内取引に長らく携わって来たから絶対的に有利であった。原綿その他の原料や産業機械類は上述の新産業が必要したものだが、三井その他の内商は、これらの新産業にはその創設の時から関与していた。(仮説I(2))

(3) 欧米商社は日本と本国との貿易を開拓したから、その貿易では日本商社に対して強い優位を保ってきた。しかし日本とアジアとの貿易は遅れて増大したし、欧米商社に比べての内商の不利もこの貿易では小さかったと思われる。事実、欧米商社は中国での取引では長い間中国人買弁に依存し、一パーセントの手数料を支払ってきた。しかし三井が一八九〇年代末に中国市場向け輸出を拡大しようとしたときに、この慣行を止めて、日本社人に中国語を習わせて中国人買弁にとって代わらせたのである。⁽²¹⁾⁽²²⁾ しかしここでは日本商人は別のタイプの外商、すなわち長年この地域内の貿易を扱ってきた清商と競合しなければならなかったのであって、必ずしも東アジアとの貿易では内商が外商に

比べて有利であったとは言えないかも知れない。(仮説Ⅰ(3))

内商が貿易拡大により強い意欲をもっていたことについて、仮説Ⅰでは、内商が特定品目では比較優位をもち、直輸率はそのような品目で高くなるだろうと仮定した。さらに進んで仮説Ⅱを構築しよう。すなわち直輸率が高い品目ほど貿易拡大率も高くなるというものである。

この仮説はある期間の貿易(拡大)倍率を期首の直輸率や、同期間中の直輸率の(増加)倍率に回帰させることでテストできる。この二つの説明変数はたがいに排除し合うものではない。内商のシェアが初め高くて貿易倍率を大きくする傾向があっても、それに誘われて外商が積極的に参入して来れば、直輸率はあまり上らないだろうからである。

貿易拡大を説明する回帰式には両変数とも含まれる。もっとも所得や価格等の貿易可能性の説明変数は入らないから、商品間の貿易倍率の相違をこの回帰式で説明しつくさうというのは無理であろう。上述の二変数で貿易倍率の商品間相違のある割合が説明されれば満足しなければならないだろう。

第1、2表には主要商品グループ毎に、三年次(1911-13)の平均直輸出率と直輸入率、および三つの期間(1911-13, 1914-16, 1917-19)の平均輸出・輸入倍率を示してある。二つのグループ間の平均値を比較すれば、仮説Ⅰが調べられよう。新輸出入品の直輸率はその年次も旧輸出入品の直輸率より高い。同じ大小関係は近代品と在来品の輸出の間でも、素食料・原料・投資財グループとその他グループの輸入の間でも見出される。輸出仕向け地別の差違は仮説Ⅰ(3)と一致しているが、輸入元別の差違の大小関係は不明確である。交差分類グループを〔(在来品)×(旧輸出品)×(欧米)〕

第1表 主要商品グループ別の直輸出率と輸出増加倍率

商 品 分 類	対総輸出シェア		直 輸 出 率 ^a			輸出増加倍率 ^a		
	1	3	1	2	3	2/1 ^b	3/2	3/1
全 商 品	100.0%	100.0%	19.2%	19.4%	32.0%	13.72	12.39	64.42
旧 輸 出 品	93.4	72.3	15.7	16.6	29.6	4.08	2.12	11.82
新 輸 出 品	6.6	27.8	22.6	21.9	33.7	22.85	21.95	114.22
在 来 品	99.1	80.7	16.0	18.2	29.9	11.95	3.77	40.32
近 代 品	0.9	19.3	38.3	25.9	43.4	24.05	59.58	204.58
欧 米 向	72.2	57.0	15.3	14.0	26.7	22.91	3.92	72.21
東 ア ジ ア 向	21.6	38.3	19.9	20.7	32.3	9.19	19.49	67.76
(在来品)×(新輸出品)	5.9	8.5	16.1	20.7	30.5	21.84	5.86	76.21
(在来品)×(旧輸出品)	93.2	72.2	15.8	16.1	29.4	4.15	2.13	12.01
(近代品)×(新輸出品)	0.7	19.2	40.1	25.0	41.7	25.61	63.21	218.14
(在来)×(旧輸出)×(欧米)	68.4	50.0	12.9	10.3	22.9	6.67	1.52	22.69
(近代)×(新輸出)×(東ア)	0.7	19.1	43.9	27.4	41.9	28.43	71.90	248.87

(出所) 大蔵省『大日本外国貿易年表』1884—86, 1891—93, 1898—1900年版。

(注) 年1: 1884—86, 年2: 1891—93, 年3: 1898—1900。

a: 主要グループ毎の算術平均値

b: 年2輸出額の対年1輸出額倍率

分類基準は付表 1, 2 参照。

第2表 主要商品グループ別の直輸入率と輸入増加倍率

商 品 分 類	対総輸入シェア		直 輸 入 率 ^a			輸入増加倍率 ^a		
	1	3	1	2	3	2/1 ^b	3/2	3/1
全 商 品	100.0%	100.0%	13.9%	19.9%	32.6%	4.88	4.78	30.20
旧 輸 入 品	63.7	39.1	12.3	17.2	29.6	3.17	4.85	22.20
新 輸 入 品	36.3	60.9	16.0	23.3	36.6	7.13	4.68	40.69
欧 米 か ら	72.3	44.9	13.1	21.2	34.9	4.48	4.63	23.79
東アジアから	4.8	18.4	18.9	20.9	25.7	7.18	7.07	74.10
素食料・原料・投資財(A)	20.2	57.5	19.4	26.8	38.4	8.66	5.72	71.08
加工食料品・中間財・消費財(B)	79.8	42.6	11.5	16.8	30.0	3.21	4.36	12.07
(新輸入)×(A)	6.0	45.0	24.2	34.7	44.1	13.18	4.67	86.25
(旧輸入)×(B)	49.6	26.8	11.3	16.4	28.2	2.64	4.12	8.45
(新輸入)×(B)	30.0	15.8	11.9	17.5	32.7	4.02	4.69	17.22
(旧輸入)×(消費)×(欧米)	22.4	11.1	15.4	22.1	33.3	2.46	3.50	7.74
(新輸入)×(投資)×(欧米)	1.0	3.0	21.6	49.8	59.9	18.57	4.99	136.07

(出所, 注) 第1表参照.

と〔(近代品)×(新輸出品)×(東アジア)〕とのように組合わせて比較すれば仮説と一致する結果がえられる。⁽²³⁾

主なグループの組合わせ間で輸出入倍率を比較すると、直輸率と同じような差違が現われる。ここからも直輸率と輸出入倍率との間に正の相関があることを示唆している。しかしそれは各カテゴリーの平均値の間の関係であり、上述の二仮説をより厳密にテストするには、個別品目データを用いて回帰分析をする必要があるだろう。

六 直輸率と輸出入倍率の回帰分析

つぎの二つの回帰方程式が各年次、各期間の個別品目データに基づいて推定される。

(1E または 1I)

$$\ln DER_t = a_0 + a_1N + a_2M + a_3R_1 + a_4R_2 + a_5NR_1 + a_6MR_1$$

(または $\ln DIR_t$)

(2E または 2I)

$$\ln GEI_{t,s} = b_0 + b_1N + b_2M + b_3R_1 + b_4R_2 + b_5NR_1 + b_6MR_1 + b_7NM + b_8 \ln DER_t + b_9 \ln GDER_{t,s}$$

(または $\ln GI_{t,s}$)

(または $\ln DIR_t$) (または $\ln GDIR_{t,s}$)

ここで DER_t (または DIR_t) は t 年 ($t=1, 2, 3$) の直輸出(入)率、 $GEI_{t,s}$ (または $GI_{t,s}$) は輸出(入)額の t 年値の対 s 年値倍率、 $GDER_{t,s}$ (または $GDIR_{t,s}$) は直輸出(入)率の t 年値の対 s 年値倍率、 N と M は新輸出(入)品と近代品輸出(または第2表の α グループの輸入)のダミー、 R_1 と R_2 は地域別ダミー、 NR_1 , MR_1 , NM は N , M ,

R_1 間の相乗効果を表わす。

(1E) 及び (1I) 式は仮説 I (1)―(3)を個別品目データでテストするためのものである。個別品目の直輸出率または直輸入率が新旧貿易品等々の商品グループでどのように影響されるかを調べられる。

(2E) 及び (2I) 式は仮説 II をテストするためのもので、ある期間内の輸出 (入) の拡大率が、期首の直輸出 (入) 率と同じ期間中の直輸出 (入) 倍率、及び上述のグループ分類によってどのように影響されるかを推定する。

いずれの推定式も線型対数型になっているのは、各説明変数の効果が相乗的に現われると考えたからである。¹²⁵ 第 1 表の「(新輸出品) × (近代品) × (東アジア)」のような交差分類で高い直輸出率が現われているのを説明するために、相乗効果の項を導入した。

(1)、(2)式とも輸出は一〇九品目の、輸入は二三一品目の、いずれも 1 年次 (一八八四―八六)、2 年次 (一八九一―九三)、3 年次 (一九〇〇) の値に基づいて推定した。相乗効果はいろいろの形で推定したが、第 3、4 表にはもっとも当てはまりの良いもののみを掲げた。¹²⁶

決定係数は一般に低いが、これは標本数の大きなクロスセクションデータから推定されていること、及び上述の推定式には通常の輸出入分析に使われる所得や価格のような説明変数が含まれていないためである。しかしほとんどの推定結果で F 値は九五パーセント水準値を超えているし、諸係数の推定値のほとんど半分以上は九〇パーセント水準で有意であり、われわれの推定式が R_1 は低いのが適切なものであることを示している。

個々の推定結果をくわしく調べればつぎのような解釈ができればよい。(1E) 式では相乗効果として $\sqrt{R_1}$ を入れても

MR_1 を入れても、その係数には正の有意な推定値がえられるが、 N と M の係数は正や負の非有意になる。 NMR_1 や MR_1 を入れなければ N や M は正になり、 N は有意になる。他方 R_1 の係数は相乗効果項の有無にかかわらず直輸出率に対し有意で負の効果をもつ。つまり N 、 M 商品が R_1 に輸出されると DER は有意に高められるわけである。

$N \times M \times R_1$ の相乗効果の大きさを測るには、(1E)式で $N = M = R_1 = R_2 = 0$ とおいた値(つまり定数項の値)を $N = M = R_1 = 1$ とおいた値と比較すればよい。パーセントに直すと、「(新輸出品)×(近代品)×(東アジア)」の一、二、三期の直輸出率はそれぞれ二〇・六パーセント、一七・九パーセント及び四二・八パーセントになる。これは「(旧輸出品)×(在来品)×(欧米向け)」の直輸出率六・七パーセント、八・三パーセント、二〇・八パーセントの二―三倍である。この結果は第1表の結果とも、仮説1ともほぼ合致する。しかし N とも M とも結びつかない R_1 はむしろ直輸出率を低めるように働らく。つまり在来品や旧輸出品を東アジアに輸出する場合には、内商シェアはむしろ低くなるわけで、仮説1(3)は部分的には否定される。他方 R_2 の方は正の安定した係数だが、これは R_2 商品に含まれるのは米、豆、清酒、しょう油、そうめんといった食料品が主で、これらは「(旧輸出品)×(在来品)」で東アジアにも欧米にも輸出されているという特殊事情によると思われる。

(1I)式では NM の相乗効果もとも当てはまりが良かったが、その結果 N と M の係数は影響を受けた。1、2年次には NM は正で有意になったが、 N と M は非有意で正や負になった。3年次には NM が非有意になった代りに N と M がともに有意で正になっている。相乗効果を入れなければ三期とも N と M も正で、 M は有意になる。他方相乗効果の有無にかかわらず R_1 と R_2 はともに負で有意の係数になる。

第3表 直輸出率と輸出倍率の回帰分析

	CONST	<i>N</i>	<i>M</i>	R_1	R_2	NR_1	$\ln DER_s$	$\ln GDER_t/s$	\bar{R}^2	<i>F</i>
(1E2) $\ln DER_t$										
(a) $t = 1$	-2.7025	-0.2535 (0.44)	0.8848 (0.74)	-1.3026 (2.24) ^b	0.7177 (1.00)	1.7673 (2.26) ^b			0.0650	2.50 ^b
(b) $t = 2$	-2.4902	-0.1741 (0.33)	0.6738 (0.63)	-1.2765 (2.44) ^c	0.8516 (1.32) ^a	1.5469 (2.20) ^b			0.0848	3.00 ^b
(c) $t = 3$	-1.5699	-0.0766 (0.19)	0.8735 (1.06)	-0.6131 (1.52) ^a	0.5146 (1.03)	0.5369 (0.99)			0.0193	1.43
(2E) $\ln GEt/s$										
(a) $t/s=2/1$	1.2316	0.4599 (1.80) ^b	-0.0674 (0.09)	0.1531 (0.58)	0.2438 (0.52)		0.1858 (2.49) ^c	-0.1053 (1.18)	0.1241	3.55 ^c
(b) $t/s=3/2$	0.8655	0.7053 (4.36) ^c	-0.5510 (1.13)	0.0864 (0.51)	0.3368 (1.13)		0.2464 (4.19) ^c	0.2346 (2.86) ^c	0.2511	7.04 ^c
(c) $t/s=3/1$	2.2212	1.1199 (3.73) ^c	-0.5737 (0.63)	0.2524 (0.80)	0.5304 (0.96)		0.4368 (3.90) ^c	0.1446 (1.16)	0.2643	7.47 ^c

(注) 最小自乗推定 (OLS) による。() 内は *t*-値を示す。
a, b, c, はそれぞれ 90%, 95%, 99% 有意であることを示す。
なお諸記号の説明は本文参照。

第4表 直輸入率と輸入倍率の回帰分析

	CONST	N	M	R ₁	R ₂	NM	In DIR _s	In GDIR _{t/s}	R [*]	F
(11) In D/R _t										
(a) $t = 1$	3.2339	-0.2682 (0.85)	0.3277 (0.79)	-0.5130 (1.30) ^a	-1.0842 (2.44) ^c	0.6102 (1.08)			0.0161	1.75
(b) $t = 2$	2.5526	-0.0636 (0.21)	0.1557 (0.40)	-1.1814 (3.18) ^c	-1.5900 (3.80) ^c	1.0650 (1.98) ^b			0.0874	5.41 ^c
(c) $t = 3$	1.6858	0.3452 (1.89) ^b	0.5167 (2.12) ^b	-1.0432 (4.52) ^c	-0.4838 (1.86) ^b	-0.2597 (0.01)			0.0968	5.93 ^c
(21) In GI/t/s										
(a) $t/s = 2/1$	0.6566	0.5618 (3.52) ^c	0.2538 (1.21)	-0.0797 (0.39)	0.0096 (0.04)	0.4586 (1.60) ^a	0.0681 (1.77) ^b	0.0249 (0.55)	0.1571	7.13 ^c
(b) $t/s = 3/2$	1.3491	0.1242 (0.88)	0.3779 (2.05) ^b	0.0775 (0.43)	-0.5090 (2.53) ^c	-0.2643 (1.05)	0.1757 (3.51) ^c	0.1558 (2.59) ^c	0.0797	3.85 ^c
(c) $t/s = 3/1$	2.0123	0.6812 (3.27) ^c	0.6173 (2.27) ^b	-0.0166 (0.06)	-0.5320 (1.83) ^b	0.2268 (0.62)	0.2482 (3.35) ^c	0.1806 (2.13) ^b	0.1852	8.47 ^c

まとめると、 N も M も NM も直輸入率を高める傾向があり、逆に R_1 と R_2 はそれを低める傾向がある。つまり仮説 I (1)、(2)とは矛盾しないが、仮説 I (3)を否定する。輸出でも輸入でも R_1 が負になるのは、内商にとって欧米との貿易よりも近隣諸国との貿易に参入する方がやさしかったわけでは決していないことを示している。直輸出率も直輸入率も近隣諸国の方がむしろ低くなるからである。われわれの仮説 I (3)とは異なって、欧米商社も東アジアに確固たる地歩を築いていたためであり、また清商や印商との競合も激しかったためである。

輸出拡大の推定式については、(2E)からは NB_1 の相乗効果が省かれている。これを入れても有意でもなく符号も不安定であり、他の変数の係数もほとんど影響を受けないからである。第3表の(2E)では、 N も DEB も輸出拡大を有意に促進する傾向がある。 R_1 も R_2 も正だが、どちらも非有意である。 M の効果があいまいなのは M と N の重複によるものである。直輸出率の効果は常に正で仮説IIと合致しているが、直輸出率の上昇によって輸出拡大が加速される効果は期間 $\frac{1}{2}$ だけ有意で $\frac{1}{4}$ 期間には不明確である。

他方輸入拡大の方は、 M も N も(そして1期には NM)正で有意であって、上述の分析と合致している。⁽²⁷⁾直輸入率もその倍率も輸入拡大を有意に加速する傾向があつて、仮説IIを支持している。

期間 $\frac{1}{4}$ の直輸出率倍率の係数が負で、ほとんど有意であること、及び直輸入倍率の係数も非有意になっていることは仮説IIと矛盾するから、もっとくわしく調べてみよう。第5表には主要個別品目の直輸出入率と輸出入倍率とを掲げてあるが、これらを比べるとこの矛盾が解消する。

絹織物、洋傘、綿フランネルの輸出を見ると、いずれも1年次の直輸出率はかなり高く、期間 $\frac{1}{4}$ の輸出倍率も高い。綿糸の場合には2年次の直輸出率と期間 $\frac{1}{2}$ の輸出倍率がともに高い。これらはいずれも新輸出品であり、内商がその輸出可能性を開拓し、実現させたものである。しかしいずれの場合も次の期には内商のシェアが減少し、外商シェアが増大している。このことから明らかなように、外商が決して受身一方で居たわけではなく、貿易可能性の高い新商品の取扱いに積極的に参入してきた。内商と外商の間の競争は熾烈であつて、内商による外商の代替も決して容易なものではなかつたと思われる。インジゴや紡績機械の輸入でも同じ傾向が見られるが、他方、綿花、米、機関車等

第5表 個別品目の直輸率と輸出入倍率

	直 輸 率(%)			輸出入倍率	
	1	2	3	2/1	3/2
輸 出					
生 糸	15.6	9.0	29.2	2.3	1.6
羽二重(絹織物)	61.9	16.0	19.9	73.5	4.8
洋 傘	48.9	4.3	12.0	64.1	2.2
綿 フ ラ ン ネ ル	84.4	30.7	21.4	122.6	4.2
綿 糸	—	80.9	59.6	—	926.0
輸 入					
綿 花	7.8	44.8	57.0	18.7	5.0
米	12.7	46.2	27.3	13.1	6.9
イ ン ジ ゴ	92.4	10.1	13.7	10.9	8.9
紡 績 機	78.8	65.1	74.3	13.7	1.7
機 関 車	6.3	52.8	80.6	4.7	6.4

の輸入では輸入倍率も内商シェアもともに高くなっているの、期間^{2/1}の直輸入倍率の効果は不明確になったのであろう。

以上の分析はわれわれの基本命題を支持しているように思われる。内商は新輸出入品や近代品の輸出、近代的産業関連品の輸入に比較優位をもち、これらの商品で直輸率は高かった。内商はこれらの商品の貿易可能性の開拓に積極的にとり組んだのである。直輸率が高かったり、直輸率倍率が高い商品で輸出入倍率が高くなる傾向が見出された。これらの証拠から内商が日本の外国貿易拡大に貢献したと結論できよう。

しかし以上の分析は逆の因果関係をも否定するものではない。つまり国内工業化が N 、 M 商品の輸出入を拡大し、内商のシェアを拡大したというものである。これは内商の方が外商よりも N 、 M 商品取扱に比較優位をもっていて、その利潤機会を活用してシェアをさらに拡大した、という上述の発見とも矛盾しない。おそらく内商シェアの増加と日本の N 、 M 商品偏向型の貿易拡大との間には強い相促関係があったと結論してよいであろう。日本商社の急速な発展は決して「根なし」ではなく、日本国内の工業化に基礎を置いていたのである。

七 商社活動の多様化

直貿易は、二〇世紀に入っても拡大し、大正九年（一九二〇年）までに、輸入の八〇—九〇パーセント、輸出の七〇パーセントが、日本人の手によって扱われるようになった。この時期になると、それまでに蓄積された外国貿易業務に対するノウ・ハウ、技術に基づいて、日本商社の活動は多様化し、活発化する。さらに日本商社は、日露戦争や第一次大戦の勝利によって日本が得た、政治・外交的国際環境の好転を利用したことも否定できない。

この時期の分析において、直輸率の上昇ということは、あまり問題にならない。重要な点は、日本の大商社が、扱い商品においても取引地域の面からも多様化に成功し、いわゆる「総合商社」化したことであり、その結果直輸率は上述のように急上昇した。

三井物産は、すでにその前の時期から総合化を目指していたが、一九一〇年頃までにはそれを達成し、すでに日本にベースをおく外商のどれをも凌駕していた。物産につづいて、三菱商事と鈴木商店も一九一〇年代に総合化を志向し、一九二〇年までには、これら大商社は、世界中に情報網を持って、数多くの商品を扱うようになった。

中小商社は、繊維雑貨品の輸出や、鉄・機械等の輸入に多少とも関係をもっていた。一八九〇年代には、国内綿花商と紡績会社が共同して、インド、アメリカから綿花を輸入するために二つの商社を設立した。両社の取引は、我が国の綿紡績業の発展に伴って急速に増大し、外国の綿花商社は駆逐され、日本から撤退するにいたった。

以下我々の考えた商社機能のモデルに従って、日本商社の多様化とその総合商社化を分析しよう。第四節で展開し

た商社の生産関数における投入は、(1)情報、(2)貿易取引における技術、(3)貿易補助サービス、の三つであった。これらの投入は量的にも拡大し、質的にも改善されて、規模の経済を享受するようになった。日本の総合商社が世界市場で活躍することが出来たのは、それによる所が大きい。以下これらの三要素について順に検討しよう。

一九〇〇年までには、日本商社は、外国貿易業務に関する習得過程を修了していた。したがって、上述の三要素のうち、初めの二つは以下に示すような事実としてとらえた上で分析した方がよいと思われる。(1)新しい貿易可能性を組織的に活用することを通じての商品の多様化、(2)世界市場における支店網の確立による地域的多様化の二つである。

三井物産は、上述の両側面において他社をリードした。一九〇〇年から一九一〇年にかけて、三井物産は、石炭輸出のシェアを四五・八パーセントから八二・五パーセントへ、機械輸入のシェアを一・二パーセントから四二・六パーセントへ、生糸輸出のシェアを一四・〇パーセントから二三・七パーセントへと拡大し、全品目輸出入合計では、同じ時期に一一・五パーセントから二一ないし二四パーセントへと、そのシェアを伸ばし、その後もほぼ同じ割合を維持した。三井物産の取引は、とくに国内産業の成長に伴う輸出入の増大と結びついて広範囲の商品へ多様化していた。綿紡績業の拡大に伴い、三井物産は、原綿および紡績機械の輸入、綿糸、綿布輸出のすべてに携わった。一九〇一年における三井物産の原綿輸入、綿糸および綿布輸出に占めるシェアはそれぞれ、二五・二パーセント、三三・〇パーセント、五一・〇パーセントであった。

三井物産は、外国貿易で利益が得られる新しい商品を開拓し、三池鉱山でとれる石炭のアジア向け輸出とかアラソト社の紡績機械輸入などにみられる総代理店 (sole agent) のメリットをいかして、日本の貿易における大きなシエ

アを確保し続けた。一九〇八年で三井物産は八〇社と総代理店契約を結んでおり、一九二〇年代後半においては、織維、電気機械を中心として一五二社と総代理店契約を結んでいた。⁽²⁸⁾このような総代理店制の結果三井物産が輸入代替生産に関与し、たとえば一九二六年の東洋レーヨン、一八九九年の日本電気のような企業を設立した事実もみられる。明治期の日本経済の状況を見ると、利益をもたらす産業は潜在的にありながら、経営能力が伴わないという典型的な後進国経済の特徴を示しており、その結果、総合商社の発達を促したとも考えられる。⁽²⁹⁾

次に、綿布輸出促進のための生産者組織である綿布輸出組合について簡単にふれることにする。三栄および日本綿布輸出組合がよく知られており、前者は韓国向け綿布輸出を対象として三つの紡績会社によって設立され、後者は満州向け綿布輸出のために、五つの紡績会社によって、ともに一九〇六年に結成された。しかしながら、両輸出組合とも実質的には三井物産が主導したといえる。三井物産は、これらの綿布輸出組合のために初めは手数料なしで、その後もしきわめて安い手数料で輸出業務を扱い、さらに低利の輸出金融資金を提供した。

これら輸出組合の成果は韓国、満州両市場で目覚ましいものがあつた。一九〇一年には、韓国の綿布市場の七〇パーセントはイギリス製の綿布によって占められており、満州では九九パーセントがアメリカ製であつた。しかし三井物産は大幅な価格引下げに成功し（満州においてはアメリカ製綿布より二〇ないし二五パーセント安かつた）、両市場でイギリス、アメリカの綿布にとってかわつた。一九一〇年初期において、日本綿布のシェアは九〇パーセントを越えていた。⁽³⁰⁾

第6表は三井物産の地域的拡大を示している。支店数も従業員数も、さらに取扱額も一八九三年から一九一〇年、

第6表 三井物産の海外活動の地域的多様化

地 域	支店数(従業員数)			取扱金額(1000円)		
	1893	1910	1919	1893	1910	1919
(1) 台湾・韓国	0	5 (69) [19.9]	8 (186) [13.2]	0	15511 [10.4]	67869 [6.2]
(2) 満州・広東	0	8 (67) [19.3]	8 (210) [14.9]	0	13906 [9.3]	76100 [6.9]
(3) 中 国	3 (26) [74.3]	9 (106) [30.5]	18 (512) [37.5]	4790 [48.2]	42871 [28.7]	217835 [19.8]
(4) 東南アジア	2 (4) [11.4]	6 (42) [12.1]	12 (238) [16.9]	603 [6.1]	8173 [5.5]	229113 [20.8]
(5) オセアニア	0	1 (2) [0.6]	2 (25) [1.8]	0	108 [0.9]	14756 [1.3]
(6) ヨーロッパ	1 (5) [14.3]	3 (28) [8.1]	3 (61) [4.3]	4554 [45.7]	31911 [21.3]	103151 [9.4]
(7) 北アメリカ	0	3 (33) [9.5]	6 (168) [11.9]	0	37045 [24.8]	390130 [35.5]
(8) 合 計	6 (35)	35 (347)	57(1409)	9947	149525	1098954

(資料) 山口和雄 [14] から作成。

(注) [] 内の数字は従業員数および取扱金額のパーセンテージ・シェア。

さらに一九一九年にかけて大幅に増加している。全体的にみれば、大幅に三井の海外活動は拡大しているわけだが、その中において、地域別のシェアの変化を見逃がすことは出来ない。従業員数でも取扱高でもヨーロッパ、韓国、台湾、満州のウエイトが相対的に小さくなり、東南アジア、北アメリカ、オセアニアといった地方のシェアが大きくなってきている。中国については、従業員数ではシェアは増加しているが、取扱高については減少している。

三井物産同様、三菱商事や鈴木商店についても商業活動の多様化がみられる。三菱商事は、三菱会社の貿易部門としてスタートし、初めは、石炭を東アジアや東南アジアに輸出していたが、第一次大戦中に、アジア、ヨーロッパ、北アメリカに多くの支店を作り、種々の商品を取扱うようになった。一方鈴木商店は、一八九〇年代後半に、薄荷、樟脳、砂糖といった日本や台湾の特産品を輸出する商社としてスタートし、まずヨーロッパに支店を設け、一九一〇年代になって急速に

支店網を拡大した。

次に、三国間貿易の拡大について簡単にふれなくてはならない。日本が取引国でないわけであるから、第1図の直輸率には反映してこない。一九〇八年、三井物産が満州の大豆をヨーロッパへ売ったのが、大規模な三国間貿易の最初の例である。三井物産は、さらに綿花、砂糖、麻袋などの三国間貿易を扱い、三菱商事、鈴木商店もそれにつづいた。このことは、二〇世紀初めには、わが国の商社は日本に基礎をおく商社から脱皮し、すでに世界市場で欧米の商社に対抗しうる力をつけていたことを示す、と考えられる。

商社活動の第三のインプット、すなわち、貿易補助業務について述べなくてはならない。一八八〇年代初め、明治政府は、直輸出政策促進のため、いくつかの貿易補助業務を行う機関の育成を開始したが、実際にうまく機能し始めるのは、一八九〇年代後半になってからであり、したがって直貿易の拡大も一九〇〇年以降となる。きびしい競争の下、海運は明治初めから手厚い保護をうけていたが、日本船が国際航路に参入したのは一八九三年のインド航路が最初であった。これに続いて一八九六年には、ヨーロッパ、北アメリカ、オーストラリア航路にも参入した。日本船によるシェアは重量でみて、一八九〇年の二二パーセントから一九〇〇年には三五パーセント、さらに一九一〇年に四六パーセント、一九二〇年には六四パーセントと上昇した。⁽³¹⁾

わが国最初の海上保険会社、東京海上保険会社は政府の保護の下、一八七九年に設立されたが、その後も日本商社は、外国の保険会社に依存せざるをえなかった。しかしながら外国の保険会社は日本商社を差別し、たとえば、日本人船長の手になる船の積荷に対する保険を拒否する、というような事実もみられた。一八九六年になって二番目の海

上保険会社、日本海上保険会社が設立され、それにつづいて二、三の会社が出来たが、それらが完全に機能し始めるようになったのは第一次大戦の頃である。⁽³²⁾

横浜正金銀行は、政府の手厚い保護の下、外国為替業務を拡大し、一八九〇年頃には、日本商社の大半の外国為替業務を扱うようになった。しかしながら、外国の銀行が依然として日本の外国為替市場を支配し、外国銀行間で円相場（金平価の近辺での）を決定していたともいわれる。

このような貿易補助業務の未整備による不利から日本商社が解放されるのは、第一次大戦後のことである。

八 現在の発展途上国における商社

多くの発展途上国政府は、開発のために必要とされる輸入を賄うために、輸出の拡大を望んでいる。しかしながら、彼らは、自国の外国貿易の大半が外国商社の手によっている現状に満足していない。そこで、彼らは、自国の商社を育成する政策をとってきている。ただし、そのような政策をとるにあたって、経済効率よりもナショナルリズムが優先している場合も時には見うけられる。第二節で述べたように、日本も一九世紀後半に、現在の発展途上国と同様の経験をした。前節までの分析が示すように、日本の外国貿易の大半は、日本商社によって扱われるようになり、それがわが国の貿易拡大に大きな貢献をした。

前節までの日本の経験の分析から、今日の発展途上国における商社と貿易拡大の関係を考える上での有意義なイムプリケーションをひき出すことが期待できる。

しかしながら、今日の発展途上国における商社と貿易に関する研究は、ほとんど見当たらない。したがって、本節の分析は、東南アジアにおける商社と貿易に関する断片的な情報に基づく簡単な記述にとどまらざるをえない。⁽³³⁾

一九世紀後半の日本の場合と異なり、今日の発展途上国は、第二次大戦前においても、外国貿易にまったく未経験であったわけではない。東南アジア諸国の植民地下での貿易においては、欧米および中国系の商人が、プランテーションの産物の輸出、近代的な消費財の輸入を扱っていた。このような状況が第二次大戦後も続いているわけであるが、一方、いくつかの国においては、国营商社も登場してきた。両大戦間に広く活動をしていた日本商社は、一九五〇年代後半、総合商社として、東南アジアに再登場する。

東南アジアにおける各国の商社についてはいくつかの特徴がみられる。欧米系の商社は限られた品目の輸出入に特化する傾向がみられる。⁽³⁴⁾ 中国系の大きな商社は、欧米の商社と似ているが、小さな商社は、様々な商品の輸出入を扱っている。これに対し日本の総合商社は、種々の商品の輸出入を大規模に扱っており、個々の品目の取引において、欧米、中国系の専門商社と競合している。

日本の総合商社の再登場は、わが国の東南アジア諸国に対する経済援助と、製造業の直接投資の開始という二つの要因による所が大きい。日本の経済援助は、一九五〇年代後半から、紐付き援助として開始され、東南アジア諸国に対するわが国の重工業品輸出増大の要因となった。援助と結びついたわが国からの輸出については、日本以外の商社の扱いは許されていない。一方、日本の製造業の直接投資は一九六〇年代初めに開始され、七〇年代に入って大きく増加した。直接投資は、現地資本との合併という形態をとる。日本の総合商社は、合併企業にコンサルタントとして

参加し、原料、機械設備などの輸入を扱い、生産物を海外へ輸出するという多面的な役割を果たしている。このような援助や直接投資は両方とも戦後日本経済の高度成長と関連しており、商社の発展と国内工業化の相互関連の証拠になっている。

一九世紀の日本における内商と外商のシェアの変化についての分析が本論文で行われているわけであるが、東南アジア諸国において、そのような分析を可能にするデータは得られない。片野・スマトラカリン（一九七五年）はインド業務（第三者のために取引を代行して手数料を取得）の規模について代替的な仮定を置いた上で一九七二―七三年のタイについて、日本商社のウェイトは、輸出で二九ないし五七パーセント、輸入で四〇ないし六五パーセントであるという数字を推計している。一方、タイの現地商社の大半は中国系であるが、それらは約八〇〇社あり、小規模で、外国にいる親戚や知人を頼るといった伝統的なルートでもって米のような伝統的な商品を輸出している。

東南アジア諸国のほとんどの政府は、民族商社を育成する、という目的のために、外国商社の活動を就業資格や扱い品目について規制している。

たとえばタイについてみると、外国企業は輸出割当て制度によって農産物の輸出は扱えず、多くの日本商社は、仲介業として農産物輸出を扱って手数料を得ているのが実情である。このようなやり方は、「自己業務」と対比して「インデント業務」と呼ばれており、信用状は商社の名前ではなく、生産者の名前で出されている。タイの機械設備などの日本からの輸入の大半は、タイにおける日本商社のインデント業務によって扱われており、日本商社はタイ側の購入者に対する仲介業的役割を果たし、かつ日本の生産者と、国内的あるいは国際的資金供給機関の間に立って取引を

成立させる。

一 九七四年の外国企業規制法 (Alien Business Law) により、外国企業によるインデント業務が禁止され、多くの日本商社は、事業の継続のためにはタイ企業として改組しなくてはならなくなった。⁽³⁵⁾

マレーシアにおいては、日本商社の支店はマレーシアと日本との貿易取引のみを扱うことが出来、マレーシアの国内取引および三国間貿易は行えない。インドネシアにおいては外国人は商業活動が出来ず、中国系商人などは、インドネシア人の名前で商業活動を行っている。

このような東南アジア諸国の実情をみると、このような外国商社に対する規制が、民族商社の育成に結びつくのか、という問題が残る。たしかに、日本も開港後四〇年、外国人の商業活動を制限した。当時の日本においては居留地外での居住および自由な旅行を禁止していたわけで、これはきわめてきびしい規制といえることができる。しかしながら、今日の発展途上諸国における外国企業規制法のようなものもやはり、外国人の活動に対するきびしい規制といえることができる。一 九世紀の日本と現在の発展途上国の外国人の活動に対する規制を比較することは、むずかしい。⁽³⁶⁾ そのような比較よりも我々はむしろ日本商社の発展における別の側面、すなわち国内の工業発展との関係を強調したい。

一 九世紀後半における日本の場合とは逆に、今日の東南アジア諸国においては、民族商社は、新しい商品の貿易に熱心ではなく、その上、自国の工業化とも深いかわり合いをもっていない。日本商社のような外国商社の方が、メイズのような新しい農産物を輸出したり、工業化に必要な機械設備を輸入したりしている。⁽³⁷⁾

したがって今日の発展途上国政府が、成長産業あるいは重要産業にかかわる貿易を自国商社に扱わせようとするこ

とは、もつともなことである。しかしながら、自国の商社が外国商社と充分競争出来る力をつける前に、急激に外国商社を排除するとかえって、外国貿易の拡大を阻害したり、国内産業そのものの発展を遅らせたりする。

多くの発展途上国において、近代工業は外国との合弁企業としてスタートしており、さらに、その所有権および経営の現地化の問題は、重要な政策課題の一つである。発展途上国における外資のゆるやかな撤退については、最近多くの経済学者によって望ましい方向である、との評価が下されている。⁽³⁸⁾ 商社の現地化の問題も、製造業における合弁企業の現地化と密接な相互連関をもっているが、そのためには、現地の商社が外国商社と充分競争できる、という前提条件が満たされていなくてはならない。⁽³⁹⁾

日本の経験についての分析から我々は、外国商社との競争に耐えうる自国商社を育成することは、きわめてむずかしい、時間のかかることである、と考えている。商社の育成は保護関税のもとでの製造業の育成よりもはるかにむずかしい。今日において、外国の商社と対抗するためには、本支店間をテレックスで結ぶ、世界大でのマーケティング網が整備されていなくてはならない。それにもかかわらず、多くの発展途上国の商社はテレックスも持たず、また、外国への売込みに欠くことの出来ない著名ブランドも持っていない。⁽⁴⁰⁾⁽⁴¹⁾

このような現状を打開するためには、より長期的視野に立った育成策が必要であると考えられる。その中には、学校および企業内における経営者の訓練も含まれるし、効率性の基準にのっとって、国民経済志向の貿易業者を育成することも含まれている。今日の発展途上国の商社にとって、外国商社から学ぶ点は数多く残っており、そのような学習によって、より効率的なマーケティングが実現されると考えられる。

九 結 び

- (1) 本論文でわれわれは戦前期日本の貿易拡大に果した日本商社の役割に焦点をあてた。そのため日本商社が発達して外国商社に代替していく過程を分析した。資料制約のために一八八四—一九〇〇年について主として分析したが、この期間に日本の輸出入がもっとも高い率で拡大し、さらに日本が生糸を中心とした一次産品輸出国から綿製品中心の軽工業国へ生れ変わった。日本商社の外国商社への代替はこの急速な貿易構造変化の中で実現されたものであった。
- (2) 初め内商は外国貿易の経験も少なく、海外市場情報にも疎く、貿易金融・海運・保険等もうまく利用できぬ等、あらゆる面で外商に劣っており、外商と太刀打できなかつた。しかし経験と情報が蓄積され、政府の補助の下で貿易補助業務が整備されていくにつれて、相対的に有利な領域から徐々にシェアを拡大していった。それは新しい輸出入品、特に新産業移植に必要な機械類・原材料の輸入であり、新産業生産物の輸出の領域であった。内商シェアはこれらの商品でもっとも早く高まり、かつ一般にそのシェアが高かつたり、その拡大が著しかった商品で、貿易量の拡大が大きくなる傾向があつた。これは内商の貿易拡大への貢献の一つの証拠である。内商も第一次大戦前後から三国間貿易にも手を広げていくが、内商の発展は国内工業化と貿易拡大の上に達成されたのであつた。
- (3) 現在発展途上国政府は民族商社の育成によって輸出拡大を図っており、これは一九世紀の日本の状況に似ている。そしてそのために外国商社の活動制限に訴えることが多い。しかし日本の経験によれば、民族商社は貿易技術を習得し、貿易補助業務を使いこなせるようになって始めて外国商社と太刀打できるのであり、その発展過程では国内

の成長部門との関連を積極的に活用すべきである。これらの条件が整っていない発展途上国では、外国商社規制よりも長期的視点に立った民族商社育成政策をとるべきであろう。

(4) 発展途上国の貿易拡大が叫ばれながら、それを取扱う商社についての研究はほとんど行われていないようである。しかし発展途上国での民族商社育成は国内工業化の進展と切り離して論じることとはできない。現在多くの発展途上国で近代産業移植にあたって外国企業との合併を活用しており、その漸次的現地化も発展途上国政府の主要政策目標になっている。そして民族商社育成は移植産業現地化と密接な関連がある。これは一つの仮説であり、その究明は今後の研究に残されている。

* 本稿は、昭和五三年二月に国際開発センターで開催された“Japan's Historical Development Experience and Contemporary Developing Countries: Issues for Comparative Analysis”会議において小浜裕久氏と共同で報告した論文に基礎をおいている。会議の際、安場保吉、G. Rans, H. Patrick, K. N. Rajの各教授をはじめ参加者から有益なコメントを頂いた。なお経済企画庁から研究費補助を受けた。

(1) 中川(一九六七年)、ヤマムラ(一九七六年)、森川(一九七六年)。

(2) 水沼(一九六五年)、高橋(一九七三年)両氏も同じようなアプローチをとっている。われわれの研究にとって、きわめて示唆に富む研究であるが、主として歴史的分析であり、数量的裏付けを欠く。

(3) 「直輸出」とは日本商社が外国商社を通さずに直接輸出することをいう。

(4) 居留地には治外法権が認められており、高橋(一九六八年、第二卷、一六七—一九三頁)は、これを「準植民地」と呼んでいる。

(5) 明治時代、横浜には、一〇〇以上の外国商館があったが、大半は、小さな冒險商人的性格をもっていた。しっかりと基盤をもって活動していたのは、ジャーディン・マジソン、ネザラランド・トレイディング・カンパニー、オリエンタル・バンク、香港・上海銀行くらいのものであった。藤本(一九三九年、第二卷、第四章)。

(6) 中川(一九六七年)、高橋(一九七三年)、村上(一九七六年)参照。

(7) 日本商人のうけた差別については、高橋(一九七三年、第三卷、第二章)参照。また高橋は『東京経済雑誌』(明治一四年一月一〇日)を引用し、当時、自由貿易論者が、政府主導の直輸出の奨励は民族主義的情熱に駆られて効率的な貿易拡大という国益を犠牲にしている、と批判している事実も紹介している。

(8) 以下輸出入構造に関する数字の出所は山沢・山本(一九七八年)。

(9) 大蔵省、『大日本外国貿易年表』の各年版による。内商・外商別輸出入扱い高は明治一五、一六年(一八八二—一八三三年)についても得られるが、記載品目数が少数なので使わなかった。

(10) グループ別分類の詳細については付表1—4を参照。

(11) われわれの標本は一八八四—一九〇〇年間にわたって貿易額が記載されている品目のみから成っており、一八八五年以降新たに貿易されるようになったものは原則として含まない。こうすると新輸出入品の一部が除かれるわけだが、全輸出入に占めるカバレッジは一八八四—一八八六年で八九・三パーセントが一八九八—一九〇〇年に八七・二パーセントに減少、輸入の場合には九四・一パーセントから八八・六パーセントに減少する程度である。

(12) 時には単なる取引業ではなく、安定供給を確保するために生産者の組織化にまで乗り出すケースもあった。第七節参照。

(13) G・C・アレンは欧米商人や欧米系銀行の日本支店が明治期の日本の貿易拡大に大きな貢献をしたと主張している。アレン・ドニソン(一九五四年)、一九六頁参照。われわれも欧米商人の貢献を認めるのにやぶさかでない。ただ本論文では日本商人が発達して外商にとって代り、日本貿易の拡大をさらに早めたことを実証したいのである。

(14) 高橋(一九七三年)、第三卷、一三八頁参照。

(15) 明治二十年(一八八八年)には横浜には一二七の商館があった。その国籍別数は次のとおり。イギリス(四二)、中国(二五)、アメリカ(二八)、ドイツ(一七)、フランス(一〇)、スイス(八)、その他ヨーロッパ(五)、インド(三)。大規模なものにはジャーデン・マジソン(イギリス)、ウォルシュ・ホール(アメリカ)、シペール・ブレンワルト(スイス)等があった。

(16) 高橋(一九七三年)、第三卷、一五二―一五四頁。

(17) これはG・C・アレンが中国商人に比べての日本商人が競争力があると説明したところと合致している。彼は「日本の貿易活動は確固たる制度的基盤と主として自国民主導で発展させた国内工業に支えられていた」と指摘している。アレン・ドニソン(一九五四年)、二〇四頁。

(18) 安場教授はこの外国人規制がわれわれの議論で大きな意味をもっていると指摘した。このことについては日本側でも外国側でも文書が残されていないので、それがどの程度制約効果をもったか分からない。しかしこの規制措置だけで直輸率が上昇していったとは考えない。

(19) 石井(一九五九年)、一六七―一七四頁。

(20) 最初の一〇年間直輸比率の方が高かったのは、当時政府・民間ともに直輸出拡大の猛運動をした現われであろう。

(21) 高橋(一九七三年)、第三卷、第二章。

(22) 日本商品を背負って東・東南アジアの地方消費者に売り歩いた多勢の小行商人の役割も無視できない。彼等についてはほとんど記録が残っていないが、矢野（一九七五年）は今世紀初めの二〇年間の二つの成功例、シンガポールの越後屋やジャワの南洋商会について叙述している。

(23) 「比較分析」会議で報告した際には、主要グループ間の平均値の差の有意性検定を行なったが、ほとんどは統計的に有意であった。

(24) 地域ダミーの表わし方はつぎのとおり。主として欧米との輸出入の品目は $R_1=0, R_2=1$ とおく。東アジアとの輸出入品目は $R_1=1, R_2=0$ 。その他の品目は $R_1=0, R_2=1$ とおく。

(25) 線型対数型の式で極端に小さな値が過大なウェイトをもってしまうのを避けるために、 DER および DIF の値が0か0に近いものはすべて0・001で置きかえた。

(26) $GE_{2/1} = GE_{3/2} \times GE_{2/1}$ であるから、第3表の(2Ea)と(2Eb)の係数を加えれば(2Ee)の係数になるはずである。しかしここでは(2Ee)を直接推定しているので、この関係は正確には成り立たない。第4表の(2Ie)の係数についても同様である。

(27) 期間 $\frac{1}{2}$ と $\frac{1}{4}$ の R_3 の係数が負で有意なのは欧米以外からの輸入が増加した傾向と矛盾するが、その理由は良く分からない。

(28) 三井物産の久保田良治氏による。

(29) 経営史家の間では、総合商社が新しい産業を興し、また、企業家を組織することによって財閥の形成をもたらしたかどうか、という点については議論が多い。中川（一九六七年）、森川（一九七六年）参照。

(30) 『波沢栄一伝記資料』第一〇巻、四九七―五二四頁、高橋（一九七三年）、第三巻、一七三―一九七頁。

- (31) 海運の発達の詳細については安場（一九七六年）参照。
- (32) 高橋（一九七三年）、第三巻、六三頁。
- (33) 片野・スマトラカリン（一九七五年）の研究が、タイにおける日本商社に関する唯一の文献であると思われる。本篇の記述にあたって、三井物産の久保田良治氏から東南アジアにおける商社活動について種々の御教示を得た。
- (34) デンマークの大商社EACは、広い範囲の商品を扱っているが、これは、東南アジアにおけるヨーロッパ系の商社の活動としては、例外的である。
- (35) タイにおいては、外国企業というのは株式の過半数を外国人が保有しているか、あるいは社長が外国人である企業、と規定している。日本商社をタイ企業のように改組する、ということはあくまで名目的なことであり、商社の現地化ということには役立っていないように思われる。片野・スマトラカリン（一九七五年）は、タイにおける外国人に対する規制は、他の東南アジア諸国とくらべて、緩いものである、と指摘している。
- (36) この点については第四節の最後のバラグラフ参照。
- (37) 自国商社と工業化の関係については、総合的な比較分析を行わなくてはならない。今日の発展途上国においては、工業化のプロセスと外国企業のそれに対するかわり方が問題となってくる。山沢・平田（一九七八年）参照。
- (38) 日本の経験と比較しての今日の発展途上国における外国資本による工業化の問題については、山沢・平田（一九七八年）参照。
- (39) 韓国における工業の急成長と合併事業の現地化は、最近の韓国における商社の発達を促しているように思われる。
- (40) バンコクには、日本系を除いて八六五の商社があるが（欧米系を含めて）、そのうちテレックスの設備があるのはわずか三八社である。片野・スマトラカリン（一九七五年）、三六頁。

(41) 今日の発展途上国における現地商社の不利な点としては、自国において、貿易補助業務の整備が不十分である、という点も考えられる。タイにおける民族系および外国金融機関の実態については中内(一九七六年)参照。

参 考 文 献

- [1] Allen, G. C. and A. G. Donnhorne, *Western Enterprise in Far Eastern Economic Development: China and Japan*, George Allen and Unwin Ltd., 1954.
- [2] 藤本実也『開港と生糸貿易』刀江書店、昭和一四年。
- [3] 石井 孝「通商条約の調印とその内容」、石井編『横浜市史』第2巻、横浜市、昭和三四年。
- [4] Katano Hikoji and Phitaya Smitrakalin, "The Role of Japanese Trading Companies in the External Trade of Thailand," *ECOCEN Study*, No. 14, March, 1976.
- [5] 水沼知一「外国貿易の発展と資本の輸出」、楫西光速編『日本経済史大系6』東京大学出版会、昭和四〇年。
- [6] 森川英正「総合商社の成立と論理」、宮本又次他編『総合商社の経営史』東洋経済新報社、昭和五一年。
- [7] 村上はつ「外資と民族資本」、由井常彦編『工業化と企業者活動』日本経済新聞社、昭和五一年。
- [8] 中川敬一郎「日本の工業化過程における『組織化された企業者活動』」、『経営史学』第2巻、第3号、昭和四二年一月、八一—三七頁。
- [9] Nakauchi Tsunco, *Japanese Investment and Financing through Banking Institution in Thailand*, *ECOCEN Study*, No. 18, June 1976
- [10] 大蔵省『大日本外国貿易年表』明治一七年—一九年、二四年—二六年、三一年—三三年。

- [11] 高橋亀吉『日本近代経済形成史』東洋経済新報社、昭和四三年。
- [12] 高橋亀吉『日本近代経済発達史』東洋経済新報社、昭和四八年。
- [13] 梶井義雄『三井物産会社の経営史的研究』東洋経済新報社、昭和四九年。
- [14] 山口和雄他編『三井物産会社百年史』昭和四九—五〇年。
- [15] Yamamura Kozo, "General Trading Companies in Japan—Their Origins and Growth" in Hugh Patrick ed., *Japanese Industrialization and Its Social Consequences*. Berkeley: University of California Press, 1976.
- [16] 山沢逸平・平田章「工業化と対外経済関係」『アジア経済』Vol. 19, No. 4, 一九七八年四月、二一—四五頁。
- [17] 山沢逸平・山本有造『貿易と国際収支』（長期経済統計第一四巻）東洋経済新報社、昭和五四年。
- [18] 矢野 暢『南進』の系譜』中公新書、昭和五〇年。
- [19] Yasuba Yasukichi, "Freight Rates and Productivity in Ocean Transportation for Japan, 1875-1943," *Explorations in Economic History*, Vol. 15, No. 1, Jan. 1978.

(昭和五三年一〇月九日 受理)

附表 1. 輸出品分類

商品特性	輸出		欧 米 (40)	東アジア (60)	そ の 他 (10)
	輸出先	開始時			
在 来 品 (93)	旧輸出品 (52)		生糸、茶、扇子、 屏風、羽二重、 他 (48)	水産物、銅、石炭、 他 (27)	米、清酒、大豆、 他 (7)
	新輸出品 (4)		魚油、わら製品、 七宝器、むしろ、 他 (21)	大麦、塩、推茸、 薄荷油、他 (18)	人參、人車 (2)
近 代 品 (17)	旧輸出品 (1)			硫酸 (1)	
	新輸出品 (16)		写真画 (1)	マッチ、綿糸、石 けん、ガラス製品、 洋傘、他 (14)	綿メリヤス肌着 (1)

(出所) 大蔵省『日本外国貿易年表』各年版。

(注) (1) 総輸出入に占める標本品目のカバレツは次の通り。(再輸出入は除く)

1884—86 1891—93 1898—1900

輸出 89.3(%) 87.9 87.2

輸入 94.1 92.8 88.6

(2) 地域分類 欧米: 1900年に当該品目輸出(入)額の50%以上がヨーロッパまたは北米向け(から)の品目。

東アジア: 同じく50%以上が東アジア向け(から)の品目。

その他: 上記のいずれにも属さぬ品目。

(3) 輸出(入)開始時 旧輸出(入)品: 1875年以前にすでに輸出(入)されていた品目。

新輸出(入)品: 1875年以後初めて輸出(入)され始めた品目。

(4) 商品特性 輸出品は在来品と近代品に分類される。在来品は貿易開始前から国内で生産・消費されていたもので、その後生産方法が近代化されたものも含まれる。近代品は貿易を通じて初めて日本に導入され、国内輸入代替生産を経て、輸出化されるようになったものである。そのあるものは輸入機械・技術を用いて生産されたが、中には日本の要素条件に合わせて生産方法が同化されたものもある。輸入品は上述の定義に従えばすべて近代品になるから、用途別に6分類されている。

附表2. 輸入品分類

用途別	輸入開始時		欧	米 (169)	東アジア (35)	その他 (27)
	輸入元					
食料 (11)	旧輸入品 (5)	タバコ (1)			塩魚, ゴマ, 塩肉 (3)	コーヒー (1)
	新輸入品 (6)	ホップ, 小麦 (2)			豆, 米, 生卵, 糖蜜 (4)	
加工食料品 (20)	旧輸入品 (16)	バター, ビール, 麦粉, ウイスキー (11)			氷砂糖, 支那酒 (2)	砂糖, 葉巻 (3)
	新輸入品 (4)	チーズ, コンデンスミルク, ベーコン (4)				
素原料 (48)	旧輸入品 (29)	生糸, 石油, オリブ油 (9)			毛皮, 苧麻, 大黄 (9)	インディゴ, 象牙, 紅花, 牛角 (11)
	新輸入品 (19)	コークス, 靴底革, 羊毛 (6)			肥料, 生綿, 獣毛 (6)	練綿, 獣骨, ヤシ油 (7)
中間財 (58)	旧輸入品 (23)	綿, 織糸, セメント, 金属及び金属製品 (19)			樟腦, 他 (3)	硝石 (1)
	新輸入品 (35)	鋼材, 化学染料, 印刷用紙, 綿糸 (32)			桂皮油 (2)	アラビアゴム (1)
投資財 (12)	旧輸入品 (3)	農工具, 船 (3)				
	新輸入品 (9)	機関車, 紡績機, 印刷機, 蒸気機関 (9)				
消費財 (82)	旧輸入品 (35)	綿布, 石けん, 時計, メリヤス肌衣 (49)			唐紙, 縮緬 (5)	ローソク (1)
	新輸入品 (27)	医療器, カメラ, 粧飾料品, えんぴつ, 香水 (24)			絹紬 (1)	紋金巾 (2)

(出所, 注) 付表1参照。

付表3. 個別輸出商品グループのシェア

商品特性	輸出開始時	輸出先			合計	
		欧米	東アジア	その他		
在来品	旧輸出品	68.4	18.7	6.1	93.2	在来品
		65.8	16.1	7.1	88.9	99.1
		50.0	17.8	4.5	72.2	95.3
	新輸出品	3.8	2.0	0.1	5.9	近代品
		4.7	1.5	0.1	6.4	0.9
		7.1	1.4	0.1	8.5	4.7
近代品	旧輸出品	0	0.2	0	0.2	旧輸出品
		0	0.1	0	0.1	93.4
		0	0.0	0	0.0	89.0
	新輸出品	0.0	0.7	0.0	0.7	新輸出品
		0.0	4.5	0.1	4.6	6.6
		0.0	19.1	0.1	19.2	11.0
合計		72.2	21.6	6.3		
		70.5	22.2	7.3		
		57.0	38.3	4.7		

(出所) 大蔵省『日本外国貿易年表』1884—86年, 1891—93年, 1898—1900年。

(注) 標本輸出品合計額に対する百分比。

各種内の3段の数字はそれぞれ1884—86(上段), 1891—93(中段), 1898—1900(下段)の3ヶ年平均値を表わす。

付表 4. 個別輸入商品グループのシェア

商品特性	輸入開始時	輸入元				合計	
		欧米	東アジア	その他			
素食料	旧輸入品	0.1	0.0	0.0	0.1	1.6	旧輸入品 63.7
		0.2	0.1	0.0	0.3		
		1.5	0.7	0.0	2.2		
	新輸入品	0.0	1.4	0	1.4	14.9	47.0 39.1
		0.1	2.5	0	2.6		
		0.2	12.5	0	12.6		
加工食料	旧輸入品	1.2	0.2	18.4	19.8	20.1	新輸入品 36.3
		1.1	0.0	14.0	15.2		
		1.5	0.0	10.5	12.0		
	新輸入品	0.2	0	0	0.2	15.7	53.0 60.9
		0.5	0	0	0.5		
		0.6	0	0	0.6		
素原料	旧輸入品	7.3	1.6	1.7	10.6	14.2	
		6.3	1.2	1.6	9.0		
		4.9	1.0	2.1	8.0		
	新輸入品	0.9	0.5	2.2	3.6	29.2	
		1.1	2.8	16.4	20.3		
		2.0	3.4	24.0	29.4		
中間財	旧輸入品	6.3	0.2	0.2	6.7	32.3	
		3.0	0.1	0.1	3.3		
		3.3	0.1	0.1	3.5		
	新輸入品	25.6	0.0	0.0	25.6	20.7	
		17.4	0.1	0.0	17.4		
		12.3	0.4	0.0	12.7		
投資財	旧輸入品	3.4	0	0	3.4	4.4	
		1.0	0	0	1.0		
		2.1	0	0	2.1		
	新輸入品	1.0	0	0	1.0	3.8	
		2.7	0	0	2.7		
		3.0	0	0	3.0		
消費財	旧輸入品	22.4	0.6	0.1	23.1	27.4	
		17.8	0.4	0.1	18.3		
		11.1	0.2	0.0	11.3		
	新輸入品	3.8	0.1	0.2	4.2	21.6	
		3.1	0.0	0.1	3.2		
		2.4	0.1	0.0	2.5		
合計		72.3	4.8	22.9			
		54.3	13.3	32.4			
		44.9	18.4	36.7			

(出所, 注) 付表 3 参照。