

外国企業の日本市場参入とその発展に関する研究

—戦前日本の外国石油会社—

橘川 武郎

目次

I. 課題と対象

II. 戦前日本の石油市場の中進性

1. ガソリン需要の増大
2. 消費地精製方式の台頭

III. 中進性への対応の失敗

1. ガソリン需要増への不適合
2. 消費地精製方式の過小評価

IV. 日本政府による規制への期待

—1934年の石油業法の制定過程—

1. 商工省の2案発表以前
2. 商工省の2案発表以降
3. 「石油国策実施要綱」の発表以降
4. 法案の国会審議時

V. 総括と展望

I. 課題と対象

青山学院大学総合研究所経営研究センターの研究プロジェクト『グローバル時代の日本市場に関する総合的研究』の特徴は理論的アプローチ、現状分析的アプローチ、歴史的アプローチを統合することにあったが、筆者はそのなかの歴史的アプローチを担当した。グローバル化の波に直面した日本市場の特徴を歴史的視点に立っ

て解明するためには、現実に日本市場に参入し、その後発展をとげた外国企業の経営史に光をあてることが枢要であることは、多言を要しない。筆者が「外国企業の日本市場参入とその発展に関する研究」というサブテーマを選択したゆえんである。

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、日本市場を外国製品に「開放」すること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、一定時期に自由な通商活動を制約する困難な条件に遭遇した代表的な外国企業を取り上げ、当該期における同社の経営行動を具体的に検討することは、重要な意味をもつ。本研究の今日的意義は、以上の点に求めることができる。

一般的に言って、膨大な量の資料の発掘と吟味を必要とする歴史的事実的研究では、テーマの解明に最適なケースを選定することが、大切である。本稿の場合には、検討対象を太平洋戦争以前の日本における外国石油会社の活動に限定する。なぜなら、早い時期に日本へ直接進出し戦前以来長期にわたって事業活動を展開した代表的な外国企業として、英蘭系のライジングサン（ライジングサン・ペトロリアム。今日の昭和シェル石油の前身）や米国系のスタンヴァック（スタンダード・ヴァキューム・オイル。今日のエッソ石油とモービル石油の前身）などの外国石油会社を取り上げることについては、大方の同意を得られると考えるからである。例えば、太平洋戦争前夜の1941年の時点での資産額についてみると、当時日本に存在した外資比率50%以上の外資系企業全体のなかで、第1位を占めたのはライジングサンであり、第2位に続いたのはスタンヴァックであった⁽¹⁾。

ライジングサンは、輸入業者であるサミュエル商会の石油部門が独立したものであり、1900年に日本法人として設立された。設立後まもなく、1903年に誕生したアジアチック（アジアチック・ペトロリアム）の傘下にはいり、英蘭系のロイヤル・

ダッチ・シェル・グループに所属することになった。同グループ成立の契機となった「英蘭協定」が締結されたのは1901年のことであり、オランダ系のロイヤル・ダッチと英国系のシェル・トランスポート・アンド・トレイディングが完全合併したのは1907年のことであった。日本で石油業法が制定された年の前年にあたる1933年の時点で、ライジングサンは、当時の日本において灯油に代り主要な石油製品となっていたガソリンの販売に関して、業界トップの32%のシェアを占めた⁽²⁾。

一方、スタンヴァック日本支社の前身であるヴァキューム（ヴァキューム・オイル）日本支店とソコニー（スタンダード・オイル・カンパニー・オブ・ニューヨーク）日本支店があい前後して開設されたのは1893年のことであり、ソコニーは主として日本の灯油市場で、ヴァキュームは同じく潤滑油市場で、長期にわたって大きな販売シェアを占め続けた。日本支店開設当時、ソコニーはロックフェラー（John D. Rockefeller）が率いるスタンダード・オイル・グループ（以下では適宜、スタンダードと略す）の重要な構成企業であったし、ヴァキュームもロックフェラーの影響下にあった。しかし、1911年5月の米国最高裁判決によるスタンダードの解体によって、ソコニーとヴァキュームは、それぞれ独立企業としての道を歩むことになった。その後、スタンダード解体から20年を経た1931年7月に米本国でソコニーとヴァキュームが合併しソコニー・ヴァキューム（ソコニー・ヴァキューム・コーポレーション）が成立したことを受けて、1932年8月にはソコニー・ヴァキューム日本支社（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）が新発足したが、同支社は、さらに翌1933年9月にスタンヴァック日本支社へ改組された。これは、1933年9月にソコニー・ヴァキュームとニュージャージー・スタンダード（スタンダード・オイル・カンパニー [ニュージャージー]）が折半出資でスタンヴァックを設立し、主としてスエズ以東の前者の海外販売機構と後者の海外生産施設とを統合したことの結果であった。1933年の時点で、スタンヴァック（ないしソコニー・ヴァキューム）は日本のガソリン市場において、業界第3位にあたる21%の販売シェアを占めた⁽³⁾。

ところで本稿では、1934年の石油業法の制定にいたる過程でのライジングサンとスタンヴァック（ないしその前身）の動向に、焦点をあわせる。1934年の石油業法に注目するのは、同法が、日本政府が導入した本格的なものとしては最初の排外的

な産業政策だったからである。この石油業法は、消費地精製（原油輸入精製）方式をとる内油（国内石油会社）に有利で、生産地精製（石油製品輸入）方式をとる外油（外国石油会社）に不利な、石油製品販売数量割当を制度化した。また、内外油の双方に、経営上重大な負担となる相当規模の貯油義務を課すものでもあった⁽⁴⁾。したがって、1934年の日本の石油業法は、代表的な外国企業であるライジングサンやスタンヴァックが現実に遭遇した、「自由な通商活動を制約する困難な条件」だったとみなすことができる。以上のような点をふまえて本稿では、石油業法の制定にいたる時期のライジングサンとスタンヴァックの動向を、「テーマの解明に最適なケース」として取り上げてゆく。

II. 戦前日本の石油市場の中進性

1. ガソリン需要の増大

石油業法の制定に先行する1920年代から1930年代前半にかけての時期に、日本の石油市場はどのような特徴を有していたのだろうか。国際的にみると、その特徴は、経済発展面で後進地域のアジアのなかでは相対的な先進性を示すという、中進性をもっていた点に求めることができる。中進性の証左としては、需要面でのガソリン消費の増大と、供給面での消費地精製方式の台頭とを指摘するのが、妥当であろう。

日本においては、1926年に初めてガソリン（揮発油）消費量が灯油消費量を上回り（第1表）、以後、短期間のうちに前者が後者を圧倒するようになった（第2表）。第3表⁽⁵⁾は、ソコニーとヴァキュームの合併に関する米国での裁判の記録から作成したものであるが、この表から、1929年時点の東および南アジアにおいて日本は、ガソリン需要が灯油需要を上回っていたという点で例外的な存在だったことを読み取ることができる⁽⁶⁾。

2. 消費地精製方式の台頭

1920年代から1930年代前半にかけての日本においては、原油を輸入して精製し、製品を国内向けに販売する消費地精製方式が台頭、発展した⁽⁷⁾。1924年6月の日本石油鶴見製油所の操業開始、1925年4月の株式会社改組以降の小倉石油による一

第1表 日本の内地石油消費量（1916—1926年）単位：千匁

年	揮発油	灯油	軽油	機械油	重油	合計
1916	454	4,912	1,723	1,407	3,943	12,441
17	741	4,277	2,718	1,848	2,846	12,432
18	1,011	4,000	3,405	2,152	1,790	12,260
19	1,008	4,977	2,829	2,025	1,245	12,086
20	1,397	4,445	2,978	2,496	1,181	12,500
21	1,287	3,434	3,761	2,679	1,225	12,389
22	1,910	4,179	3,922	2,695	1,507	14,214
23	2,048	3,867	3,775	3,582	3,453	16,727
24	3,149	3,877	4,672	4,252	3,893	19,834
25	3,716	4,002	5,076	3,473	5,049	21,317
26	5,034	3,606	5,578	3,855	5,791	23,865

（出所）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）180頁。原資料は、津下紋太郎「本邦石油事業ノ状況」、1927年。

（注）1. 移出は消費とみなす。

2. 1918年と1924年の合計値が若干ずれているが、その原因は不明である。

第2表 日本の内地石油消費量（1929—1936年）単位：千ℓ

年	揮発油	灯油	軽油	機械油	重油	合計
1929	472	147	244	183	1,092	2,139
30	555	145	227	206	1,092	2,225
31	692	122	192	199	1,181	2,387
32	814	140	222	187	1,371	2,734
33	855	132	197	205	1,429	2,819
34	1,029	175	200	245	1,841	3,490
35	1,168	195	179	253	2,425	4,220
36	1,279	170	138	297	2,254	4,138

（出所）燃料局「内地石油需給表」（『石油業法関係資料』、1937年）。

連の製油所の新增設、三菱と米国系のアソシエテッド（アソシエテッド・オイル）との合併企業である三菱石油の設立（1931年2月）などは、いずれも、そのこ

第3表 ソコニーとヴァキュームの国別、製品別販売量 (1929年)

単位：千バレル

国または地域	ガソリン		灯油		機械油		重・軽油		その他	
	ソコニー	ヴァキューム	ソコニー	ヴァキューム	ソコニー	ヴァキューム	ソコニー	ヴァキューム	ソコニー	ヴァキューム
米 国	26,050	2,498	2,451	101	1,222	1,303	25,684	900	1,973	82
中国 北部(満州を含む)	157	0	1,799	0	103	17	345	0	95	0
中 国 南 部	49	0	461	0	14		425	0	26	
イ シ ン ド シ	28	0	178	0	7		0	0	19	
タ イ ラ ン	13	0	53	0	5		0	0	4	
フ ィ リ ピ ン	222	0	216	0	18	87	0	0	27	0
南 印 度	165	0	328	0	18		10	0	88	
海 峽 植 民 地	88	0	85	0	17		90	0	18	
日 本(朝鮮・台湾を含む)	538	0	426	0	90	81	581	0	47	0
インド(アラビア・ペルシャを含む)	7	0	1,647	0	245		0	0	27	
ビ ル マ ン	0	0	24	0	7	84	0	0	10	0
セ イ ロ ン	0	0	58	0	2		0	0	44	
ブ ル ガ リ ア	21	0	62	0	11	0	41	0	0	0
シ リ ア ・ キ プ ロ ス	54	64	57	58	5	4	12	0	0	0
ギ リ シ ャ	153	0	109	0	20	6	213	0	3	0
ト ル コ	112	0	143	0	19	2	559	0	2	0
ユ ゴ ス ラ ビ ア	84	29	116	43	58	10	82	2	15	0
南 ア フ リ カ	0	575	0	301	18	91	0	1	26	4
オーストラリア	0	2,109	0	463	33	169	0	0	1	59
エジプト・スーダン	0	180	0	591	0	35	553	68	0	0
パレスチナ	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0
ポ ル ト ガ ル	0	555	0	384	0	33	0	19	0	0
ス ペ イ ン	0	0	0	0	0	32	0	0	0	0
フ ィ ン ラ ン ド	0	0	0	0	0	12	0	0	0	0
イ タ リ ア	0	0	0	0	0	96	0	0	0	1
フ ラ ン ス	0	0	0	0	0	332	0	0	0	1
デ ン マ ル ク	0	0	0	0	0	30	0	0	0	0
ノ ル ウ ェ ー ジ	0	0	0	0	0	20	0	0	0	0
ス ウ ェ ー デ ン	0	0	0	0	0	42	0	0	0	0
ド イ ツ	0	0	0	0	0	160	0	0	0	0
英 国	0	0	0	0	0	344	0	0	0	4
ハ ン ガ リ	0	117	0	143	0	34	0	34	0	9
ポ ー ラ ン ド	0	42	0	62	0	32	0	65	0	17
オーストラリア	0	218	0	96	0	17	0	24	0	3
チ エ コ ス ロ バ キ ア	0	383	0	168	0	49	0	38	0	9
ジ ブ ラ ル タ ル	0	3	0	1	0	1	0	0	0	0
カ ナ リ ア 諸 島	0	32	0	18	0	3	0	0	0	0
南 米 諸 国	0	0	0	0	0	160	2	0	0	0
メ キ シ コ	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0
パ ナ マ 海 峽 地 域	0	0	2	0	0	0	4	0	0	0
カ ナ ダ	33	0	0	0	1	91	24	4	0	1
ア ラ ス カ	0	0	0	0	0	0	105	0	0	0
ハ ワ イ	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0
そ の 他	0	0	0	0	0	0	289	0	0	0
(米 国 以 外 合 計)	(1,723)	(4,310)	(5,764)	(2,328)	(691)	(2,088)	(3,335)	(256)	(451)	(109)
合 計	27,773	6,808	8,215	2,429	1,913	3,390	29,018	1,155	2,424	191

(出所) District Court of the United States for the Eastern District of Missouri, *United States of America (Petitioner), vs. Standard Oil Company of New Jersey et al. (Defendants)*; *United States of America (Petitioner), vs. Standard Oil Company of New York and Vacuum Oil Company (Defendants)*, Volume III, 1931, Government's Exhibit 1A, 2A.

- (注) 1. 両社間の取引については、売手の側の販売量を減らして、二重計算を避けている。
 2. ヴァキュームのユーゴスラビアには、ブルガリアの分も含む。
 3. ヴァキュームのポルトガルには、モロッコとアフリカ西海岸の分も含む。
 4. ヴァキュームのフランスには、ベルギー、オランダ、スイスの分も含む。
 5. 米国には、アラスカとハワイの分は含まれていない。

とを端的に示している。

日本での消費地精製方式の発展にとって重要な意味をもったのは、一連の関税改正であった。代表的な各種原油100ガロンについて原油のまま輸入した場合に課せられる関税額（第4表中の「A」）と、国外で完全に製品化して輸入した場合に課せられる関税額（同じく「B」）とを、推計値により比較した第4表⁽⁸⁾からわかるように、1926年以降の一連の関税改正は、消費地精製（原油輸入精製）方式への転換を促進する要因となった⁽⁹⁾。

1920—30年代には、原油を生産地で精製する生産地精製方式が主流であり、第2次世界大戦後世界的に普及する消費地精製方式はまだ例外的な存在でしかなかった。国際的にみて消費地精製方式への転換の点で先陣を切ったのはフランスであったが、アジアでは日本が最も早くこれに続いた⁽¹⁰⁾。1920—30年代における消費地精製方式の台頭は、経済発展面で後進地域のアジアのなかでは相対的な先進性を示すという、日本の石油市場の中進性を表わす一証左とみなすことができよう。

Ⅲ. 中進性への対応の失敗

1. ガソリン需要増への不適應

ライジングサンやスタンヴァックは、1920年代から1930年代前半にかけての時期に、日本の石油市場の中進性に対して、適切に対応したのだろうか。まず、ガソリン需要の増大に対するソコニー（ソコニー日本支店はスタンヴァック日本支社の前身）の対応から検討してゆこう。

1893年に日本支店を開設したソコニーは、米国国内の効率的な精製設備⁽¹¹⁾と日本での強力な配給システム⁽¹²⁾を武器に、日本の灯油市場で長期にわたって大きなシェアを占め続けた。例えば、日本において1910年2月に成立した「4社協定」⁽¹³⁾で、ソコニーとライジングサンの灯油販売シェアがそれぞれ43%と22%と決められたこと⁽¹⁴⁾からわかるように、1910年代初頭には、ソコニーが日本市場における地位の点でライジングサンを凌駕していたことは明らかである。

ところが、米国国務省文書⁽¹⁵⁾によってソコニーとライジングサンの日本市場における石油製品別販売シェアが判明する1930年代初頭になると、両社の立場は逆転

する。1930年の日本市場において、灯油の販売量という点ではひき続きソコニー（灯油販売シェア38%）がライジングサン（同20%）を上回っていたものの、当時灯油に代ってすでに主力石油製品となっていた肝心のガソリン販売に関しては、ソコニー（ガソリン販売シェア24%）はライジングサン（同35%）の後塵を拝する状態であった⁽¹⁶⁾。従来の研究史においては、1934年の石油業法施行まで日本の石油製品市場で外油2社が一本調子で優位を占めてきたかのような記述がなされてきた⁽¹⁷⁾が、じつは、1910—20年代を通じて、ソコニーとライジングサンの地位が逆転するという重大な変化が生じたわけである。

1910—20年代における日本市場でのソコニーの地位低下の要因としてまず思いあたるのは、1911年のスタンダード・オイル・グループの解体の影響である。と言うのは、スタンダードの解体によってソーカル（スタンダード・オイル・カンパニー・オブ・カリフォルニア）とソコニーが互いに競争相手となったため、カリフォルニアの生産拠点に依拠していたソコニーの日本向け輸出に支障が生じた可能性があるからである⁽¹⁸⁾。しかし、ソーカルは日本に直接進出したわけではなくソコニーの日本向け輸出にただちに影響が及んだとは考えにくいこと、ソコニー自身が1926年にゼネラル・ペトロリアムを買収しカリフォルニアの生産拠点を確保したこと⁽¹⁹⁾、そして何よりも1930年代初頭においても日本市場での灯油販売の点ではソコニーがライジングサンを凌駕していたことなどからみて、その可能性は小さいと思われる。

むしろ、ここで注目する必要があるのは、ソコニーが、ライジングサンに対して、灯油販売では優位に立ちながら、ガソリン販売でおくれをとった点である。すでに述べたように、日本においては、1926年に初めてガソリン消費量が灯油消費量を上回り、以後短期間のうちに前者が後者を圧倒するようになっていた。

第3表とおよび同表と同じ原資料から作成した第5表⁽²⁰⁾に依拠すれば、1910—20年代のソコニーの世界的な販売戦略に関して、次の2点が浮かび上がってくる。それは、①米国でガソリン需要が灯油需要を上回った1910年代半ば⁽²¹⁾以降、ソコニーの営業活動の中心となったのは米国本土におけるガソリン販売であったこと、②ただし、米国国内でのガソリン販売を順調に拡大するためには同国本土の製油所でガソリンと同時に生産される灯油の販路を確保する必要があり、ソコニーは、あ

第5表 ソコニーの販売量の内外別構成

単位：%

内外別	ガソリン	灯油	機械油	重・軽油	その他	石油製品 全体
国内販売	91.2	28.8	61.4	87.1	81.4	80.8
海外販売	8.8	71.2	38.6	12.9	18.6	19.2

(出所) 第3表と同じ資料の Volume IV, Defendants' Exhibit 140。

- (注) 1. 海外販売には、他社勘定の輸出を含む。
2. 機械油には、グリースを含む。

いかわらず灯油需要がガソリン需要を上回っていたアジア地域での営業活動にも力を入れたこと、の2点である。つまり、1929年当時のソコニーの海外販売拠点のなかで、灯油販売量がガソリン販売量を圧倒する中国やインド（第3表参照）は戦略的な意味合いが明確な市場であり、逆に灯油販売量がガソリン販売量を下回る日本は戦略的な意味合いが不明確な市場だったことになる。

1910—20年代に日本市場におけるソコニーの地位が低下した最大の原因は、世界的な販売戦略のなかでの位置づけが不明確だったために、日本で中心的な製品として急速に消費量が増大しつつあったガソリンの販売に関して、ソコニーが十分な対応をとらなかったことに求めることができる。この点を端的に示しているのが、ガソリン・スタンドの開設の立ち遅れである。ソコニーが米国国内で近代的なスタイルのガソリン・スタンドであるサービス・ステーションを初めてオープンしたのは、1910年前後のことだと言われている⁽²²⁾。しかし、日本でのソコニーによるサービス・ステーション開設は、それから20年近くも遅れて、ようやく1920年代末葉に実現した⁽²³⁾。1928年の商工省調査によれば、東京市内のガソリン・スタンドの会社別所有数の点で圧倒的優位を占めたのは、日本石油とライジングサンであった⁽²⁴⁾。

ソコニーの場合とは対照的に、蘭印に生産拠点をもちアジア・太平洋地域で営業活動を展開するアジアチックにとっては、営業地域中で数少ないガソリン多消費国である日本でガソリンを大量に販売することの戦略的意味は、きわめて明確だった。ライジングサンが、ガソリン販売に早くから力を入れ、1910—20年代を経て、ソコニーを上回る日本市場での最大のガソリン販売会社となったのは、このためであった。

もちろん、ソコニーの場合も、ヴァキュームとの合併を経て、1933年9月にニュージャージー・スタンダードと共同子会社のスタンヴァックを設立するようになると、状況が一変した。端的に言って、スタンヴァックの成立は、日本市場の意味を量質両面で大きく変えるものであった。

はじめに、量的な意味での日本市場の位置づけの変化について。前掲の第3表から窺い知ることができるように、米国本土を主要な営業地域とするソコニーないしソコニー・ヴァキュームや、米国と欧州を主要な営業地域とするヴァキュームにとっては、日本市場はさして大きなウエイトを占めてはいなかった。これに対して、スエズ以東の海外地域で営業活動を行ない、米国本土や欧州を営業地域としないスタンヴァックにとっては、日本市場のウエイトは相当に大きかったとすることができる。第6表⁽²⁵⁾は、1941年のスタンヴァックの国別売上高を示したものであるが⁽²⁶⁾、この表をみるにあたっては、この年の6、8月に米国政府が対日石油禁輸を実施したという事情を考慮に入れる必要がある。この点を斟酌すれば、スタンヴァックにとって日本市場のウエイトは、かなり大きかったとみなすことができよう。さらに、アンダーソン氏の著作に掲載された表によれば、1937年ないし1939年の東アジアおよび東南アジアにおけるスタンヴァックの国別販売量の点で、中国をおさえて第1位を占めたのは、ほかならぬ日本であった⁽²⁷⁾。

次に、質的な意味での日本市場の位置づけの変化について。先述したように、ソコニーないしソコニー・ヴァキュームにとって日本は、戦略的な意味合いが必ずしも明確でない市場であった。しかし、スタンヴァックの成立によって、この点は一変した。アジア・太平洋地域を主要な営業地域とするスタンヴァックは、ソコニーないしソコニー・ヴァキュームが灯油の販路確保に苦慮したのとは対照的に、ガソリンの販路確保に苦慮することになった。そのスタンヴァックが、アジア地域のなかで例外的に大きなガソリン需要が存在する日本市場を戦略的に重視したのは、いわば当然のことであった。

さらに、スタンヴァックの成立は、日本市場に対する石油製品供給ルートの変更をもたらした。ソコニーないしヴァキュームないしソコニー・ヴァキュームは、主として米国国内の製油所で生産した製品を日本市場へ供給したが、これに対してスタンヴァックは、主として蘭印の製油所で生産した製品を日本に送った。つまり、

第6表 スタンヴァックの国別売上高（1941年）

単位：千ドル

国または地域	売上高
日本（朝鮮・台湾・満州を含む）	12,928
中国（日本軍占領地域）	14,366
中国（日本軍非占領地域）	2,580
ホンコン	6,729
仏印	2,237
フィリピン	14,893
英領マラヤ（タイを含む）	6,541
ビルマ	778
インド	42,735
セイロン	2,339
南アフリカ	40,440
オーストラリア	64,582
蘭印	12,465
合計	223,613

（出所）TFR-500 Original Reports, Series A II, Folder : Standard-Vacuum Oil Co. (レコード・グループ・ナンバー265外国資産統制関係文書、ボックス・ナンバー556)

- （注）1. 石油製品の販売に携わった支店、子会社の売上高のみ揚げた。
 2. このほか1941年現在でスタンヴァックは、原油生産・精製に携わる子会社を蘭印に、石油探鉱に携わる子会社をポルトガルに、部品製造・エンジニアリングに携わる子会社をオーストラリアに、石油卸売に携わる子会社をホンコンに、石油輸送に携わる子会社を蘭印・カナダ・パナマにもっていた。このうちポルトガル・カナダ・パナマの子会社は、それぞれ、1939年、1940年、1938年に設立された。

スタンヴァック日本支社は、蘭印から石油製品を輸入して日本で販売するという点で、ライジングサンと同様の立場にたつことになったわけである⁽²⁸⁾。

ただし、ここで注目する必要があるのは、スタンヴァックが日本でのガソリン販売を重視するようになったタイミングが、すでに遅きに失したことである。同社設立の翌年にあたる1934年には、石油業法が制定され、外油に不利な石油製品販売数量割当が導入された。スタンヴァック日本支社にとって、その前身のソコニー日本

支店がかつて保持していたような、日本市場における最大の石油製品販売会社としての地位を回復することは、少なくとも太平洋戦争以前の時期には完全に不可能となった。

2. 消費地精製方式の過小評価

以上述べてきたように、1920—30年代の日本市場におけるガソリン需要の増大に対して、ソコニーないしソコニー・ヴァキュームは、的確な対応を示さなかった。一方、ライジングサンは、これに適應した行動をとった。だとすれば、ライジングサンは、当該期の日本の石油市場の中進性に対して、総じて的確に対応したと言えるだろうか。残念ながら、この問いに肯定的に答えることはできない。なぜなら、ライジングサンは、当時日本で台頭しつつあった消費地精製方式を過小評価し、生産地精製方式にもとづく石油製品輸入に固執して、結果的に日本市場での販売シェアを後退させたからである。そして、この点は、スタンヴァック（ないしソコニーないしソコニー・ヴァキューム）の場合も、同様であった（別言すれば、1920—30年代の日本の石油市場が有した中進性に対して、ライジングサンは部分的に適應したものの、スタンヴァックはほぼ全面的に適應しそこねたことになる）。ライジングサンとスタンヴァックが日本での消費地精製に踏み切ったのは、いずれも、太平洋戦争終結後のことである。

すでにふれたように、1926年の関税改正によって原油輸入関税が石油製品輸入関税より軽課となったことなどをつうじて、日本においては、石油製品輸入方式より原油輸入精製（消費地精製）方式の方が有利となる状況が現出した。米国の石油会社アソシエテッドは、このような条件をいかして、1929年に三菱と日本国内で原油輸入精製に携わる共同子会社を折半出資で創設する契約を締結し、1931年に三菱石油を設立した。これに対してライジングサンとソコニーは、1931年まで、日本における消費地精製方式の活発化を過小評価し、日本国内での製油所建設に関心を示さなかった。これは、両社が①原油の生産地精製に拘泥していたこと、②石油関税をめぐる日本政府の動きに十分通じていなかったこと、③1900年代に日本国内で建設した製油所がともに失敗に終わったことの「後遺症」が残っていたこと、などによるものであろう。

このうち①については、少なくとも1931年までは、ライジングサンとソコニーが、日本においても、石油製品輸入（生産地精製）は原油輸入精製（消費地精製）より競争力上優位であるとの認識に立っていたことを伝える、駐日米国大使グルー（Joseph C. Grew）の書簡⁽²⁹⁾が存在する。②については、例えば、1926年に着任したソコニー日本支店の第4代総支配人グールド（J. C. Goold）は日本政府はガソリン関税を引き上げないだろうとの見通しをもっていた⁽³⁰⁾が、現実には、第4表でみたように、一連のガソリン関税の引上げが実施された。③については、以下でやや詳しく振り返っておこう。

まず、ソコニーは、1900年11月にインター（インターナショナル・オイル）を設立し、いったんは日本での産油・精製事業に進出した。しかし、ソコニーは、1907年6月と1911年2月にインターの資産を日本石油に売却して、産油・精製事業から撤退し、以後、日本では、石油製品の販売活動にのみ専心することになった。

インターの設立に関しては、当時、米国東海岸から罐入り箱詰め灯油を運ぶソコニーは、スエズ運河を経てロシア灯油をバラ積み輸送するサミュエル商会（ライジングサンの前身）等に比べて輸送距離と輸送手段の両面で不利だったこと、この不利な要素を克服するため1890年代を通じてスタンダードは、太平洋沿岸諸地区で産油・精製拠点の確保につとめたが成功しなかったこと、そしてようやく1900年になってスタンダードは、カリフォルニアと日本で産油・精製の一貫操業に着手するようになったこと、それが日本においてはソコニーによるインターの設立という形をとったこと、1900年に日本で鉱業条例が改正され外国人が日本籍の鉱業会社を設立することが認められたことも、インター設立の促進要因となったこと、などを指摘する従来の議論⁽³¹⁾は、基本的には正鵠を射ている。ただし、それでも、ソコニー本社が、なぜ十分な見通しもないまま、当時日本最大の石油会社であった日本石油を公称資本金の点で8.3倍も上回る大規模会社（当時、日本石油の公称資本金は120万円であったが、インターの公称資本金は1,000万円に達した）の設立に安易に同調したのか、という問題が残る。元駐日米国公使ダン（Edwin Dun）が持ち込んだ新潟原油に関する楽観的な見通しを友人のソコニー日本支店初代総支配人コップマン（Julius W. Copmann）が信用し、そのコップマンのインター設立提案にソコニー本社がとびついた⁽³²⁾背景には、日本の石油問題についての情報を収集し審査

する能力がソコニーには十分に備わっていなかったという事情が存在したように思われる。のちに、石油業法の運用をめぐる外国石油会社と交渉した外務省の来栖三郎通商局長は、1935年に、スタンヴァックとライジングサンは日本の石油事情に精通しておらず、必要な情報収集を怠っていると批判した⁽³³⁾が、このような状況はかなり早い時期から一貫していたようである。

一方、インターの解散の要因としては、新潟等日本国内における原油生産が十分な成果をあげなかったこと、これとは対照的にカリフォルニアにおける産油・精製が順調に進展したこと、の2点をあげれば足りるであろう。いずれにせよ、650万円の資金を投入したインターの全資産をわずか175万円で日本石油に売却した⁽³⁴⁾ことによって、ソコニーの日本での事業活動は、大きな打撃を受けた。インター資産の第1次売却が行なわれた1907年にコップマンは責任をとる形で日本を去り、代わりにソコニー日本支店の第2代総支配人としてコール(H. E. Cole)が着任した⁽³⁵⁾。太平洋戦争以前に就任し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ないしスタンヴァック日本支社の5人の総支配人⁽³⁶⁾のなかで、コールは破格の人物であり、その後ソコニー本社の副社長に昇進した人物である⁽³⁷⁾。コールの派遣は、日本支店の立て直しをめざすソコニーの並々ならぬ決意の現われとみなすことができる。コールは、日本における事業の再建策として、従来の米国東海岸からの罐入り箱詰め灯油の輸入に代えて、より低コストのカリフォルニアからの灯油バラ積み輸入を推進することに力を注いだ。ソコニーは1909年を画期に日本全国に油槽所網を形成した⁽³⁸⁾が、これは、コールの方針に対応したものであった⁽³⁹⁾。

次に、ライジングサンは、ソコニーがインターの資産の第1次売却を行なってから2年後の1909年に、それとは対照的に、輸入原油を精製する製油所を福岡県西戸崎に建設した。ライジングサンによる西戸崎製油所の建設は、1908年に来日したシェルの総帥デターディング(Henri Deterding)の鶴の一声によるものと言われているが、1909年の原油輸入関税増徴により関税面での石油製品輸入に対する原油輸入の有利性が失われつつあった当時の状況を考え合わせると、いかにもまずい意思決定と言わざるをえない。ライジングサンの幹部は、デターディングの方針に抵抗したようであるが、逆にデターディングによって、1904年以降存在した原油輸入関税が石油製品輸入関税より軽課であるという条件を活用しなかった点を論難された

と伝えられている。1909年に完成したライジングサンの西戸崎製油所は、輸入原油の手当が行き詰まったこともあって、結局、1915年に操業を停止した⁽⁴⁰⁾。ライジングサンの場合も、ソコニーの場合と同様に、日本国内での製油所建設に関して判断ミスを犯したと言うべきであろう。

1900年代にソコニーとライジングサンがあいついで建設した日本国内の製油所がいずれも失敗に終わったことは、その後の両社の経営行動に「負の遺産」をのこしたと考えられる。1926年の関税改正によって原油関税が石油製品関税より軽課であるという状況が再び現出したにもかかわらず、ソコニーとライジングサンが、アソシエテッドと異なり、日本国内での製油所建設に1931年まで関心を払わなかったことの一因は、両社が共有する1900年代の製油所建設の失敗の経験に求めることができる。

ところで、1932年にはいると、前年12月の金輸出再禁止の影響で円為替が急落したこと、および同年6月にまたも石油関税が改正されたこと（第4表参照）によって、原油輸入精製（消費地精製）方式の石油製品輸入方式に対する有利性は、いっそう拡大した。このためライジングサンとソコニー・ヴァキュームは、日本国内に製油所を建設することを検討し始めた⁽⁴¹⁾。もし、当時、両社が実際に日本国内に製油所を建設していれば、1934年に制定された石油業法によって、国内精製優先の原則のもとで石油製品販売数量割当面で不利な扱いを受けることはなかったかもしれないし、あったとしてもその度合は縮小したことだろう。現に、アソシエテッドが50%出資した三菱石油は、他の国内精製に携わる石油会社とまったく同一の待遇を受け、石油業法の施行後販売シェアを伸ばした⁽⁴²⁾。

しかし、ライジングサンとソコニー・ヴァキューム（ないしスタンヴァック）は、結局は日本国内に製油所を建設しなかった。日本政府から十分な将来保証を得ることができなかったという事情も存在した⁽⁴³⁾が、両社があいかわらず日本における消費地精製方式の進展を過小評価していたことが決定的であった。1932年の時点でもライジングサンとソコニー・ヴァキュームは、石油製品輸入方式の原油輸入精製（消費地精製）方式に対する競争力劣位の原因となった、為替変動や関税改正の影響を短期に緩和しようという、誤った判断を下していたのである⁽⁴⁴⁾。

IV. 日本政府による規制への期待

—1934年の石油業法の制定過程—

1. 商工省の2案発表以前

ここまでみてきたように、ライジングサンとスタンヴァック（ないしソコニー・ないしソコニー・ヴァキューム）は、1920—30年代の日本の石油市場の中進性に対して、必ずしも的確な対応を示さなかった。それでは、この両社は、「日本政府が導入した本格的なものとしては最初の排外的な産業政策だった」1934年の石油業法の制定に関しては、いかなる姿勢を示したのだろうか。以下では、同法の制定過程におけるライジングサンとスタンヴァック（ないしソコニー・ヴァキューム）の動向を振り返ってゆく。

1934年の石油業法制定につながる動きの直接のきっかけとなったのは、1933年5月4日に商工省鉱山局が、石油産業に対する国家統制策として、「石油国家管理案」と「許可主義統制案」の2案を発表したことである⁽⁴⁵⁾。ただし、日本政府の石油産業への介入それ自体は、1932年秋の「第3次ガソリン争議」の際に警視庁が調停にあたったところから強まっており⁽⁴⁶⁾、同年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⁽⁴⁷⁾。

商工省の2案発表以前の時期には、ライジングサンおよびソコニー・ヴァキューム（ないしソコニー）は、日本政府の石油産業への介入に対して、それほど激しい反応を示さなかった。両社が、一般論として政府介入に危惧の念を示し⁽⁴⁸⁾、重要産業統制法の適用等に関して1932年11月29日に商工大臣に対して質問状⁽⁴⁹⁾を送ったのは事実であるが、全体としては、事態を静観する姿勢を崩さなかった。

1932年11月29日付の質問状で外油2社が問い質したのは、大別すれば、日本における将来の石油政策と石油業に対する重産法の運用という、二つの問題であった。具体的には、将来の石油政策については、国内精製奨励と製品輸入との関係、精製業国産化推進と言う場合の「国産」の含意、国内精製業者と製品輸入業者の処遇の異同、国内精製奨励のための関税改正や許可制導入の可能性、製品輸入業者が国内で精製を開始した場合の取扱いなどを問い、重産法の運用については、欠損をともなう販売を停止した場合の制裁措置、競争のための価格引下げの可能性、新規参入

への対応、カルテルの諸協定のアウトサイダーへの拘束力、重産法の適用基準の根拠などを質した。これらの質問事項は、ライジングサンとソコニー・ヴァキュームが、当時、日本での消費地精製の可能性を検討していたこと、松方日ソ石油の新規参入の動きを強く警戒していたこと、を反映したものであった。

じつは、商工省の2案発表以前の時期にライジングサンとソコニー・ヴァキューム（ないしソコニー）が日本政府の石油産業への介入を基本的には静観した背景には、日本政府が松方日ソ石油の新規参入を抑制することを期待したという事情が存在した。例えばライジングサンは、ソ連製ガソリンの日本市場での廉価販売をめざす松方日ソ石油の動きに対して、早くから警戒の色を強めていた⁽⁵⁰⁾。そして、同社は、日本政府に、松方日ソ石油の新規参入を抑え込むことを要請したのである⁽⁵¹⁾。

2. 商工省の2案発表以降

既述のように、1933年5月4日、商工省鉱山局は、石油産業に対する国家統制案の原案として、「石油国家管理案」と「許可主義統制案」という二つの案を発表した。「石油国家管理案」の趣旨は、「石油の生産（採油及製油）、貿易、販売に関する権利は之を国家の独占とす」、「右の権利一切を委託する為の半官半民の合同石油会社を設立す」、「政府は外国石油会社の本邦にある資産（五大会社1億6000万中ライ社、ス社の外国2社4000万円）を強制買収した合同会社を設立す」などの諸点にあり、「許可主義統制案」の趣旨は、「石油輸入については許可制を採用し、一定資格を有するものに限り許可す」、「製油所の建設拡張は国家の許可を要す」、「原油の輸入については無税又は低廉税を課し、製品の輸入に対しては高率関税を課す」、「許可会社には一定量の原油貯蔵の義務を負はしめ、原油供給難に準備せしむ」などの諸点であった⁽⁵²⁾。結果的にみて、1933年5月の商工省鉱山局の2案発表は、1934年の石油業法制定の直接的な契機となった。

この商工省鉱山局の2案発表に対して、ライジングサンとソコニー・ヴァキュームは、敏感に反応した。

まず、ライジングサンは、親会社であるロンドンのアジアチックへ向けて、2案が発表された翌日の1933年5月5日に、第一報を打電した⁽⁵³⁾。そして、11日後の5月16日には、日本政府の石油統制の強化によって外国石油会社が不利な扱いを受

けることがないように、内・外油の代表が出席する直接交渉を日本以外の場所で行なうこと提案した⁽⁵⁴⁾。

一方、ソコニー・ヴァキューム日本支社総支配人のグールドと駐日米国大使のグルーは、それぞれニューヨークの本社とワシントンの国務省に対して、商工省鉱山局が発表した2案について、ほぼ同一内容の報告を行なった。彼らが報告したのは、①2案とも外国石油会社を排除するねらいをもっている、②2案のうち「許可主義統制案」が実行に移される可能性が高い、③日本の石油産業が国家統制下におかれる危険性はかつてなく高い、④日本政府の背後では、経営が苦しく保護を求めている日本石油が圧力をかけているらしい、⑤2案の内容は日米通商航海条約に抵触する可能性がある、などの諸点であった⁽⁵⁵⁾。

グールドとグルーの報告からもわかるように、1933年5月の商工省鉱山局の2案発表は、日本の石油統制問題をめぐる国際的緊張を高めた。そして、それに拍車をかけたのが、このころから満州においても石油産業に対する統制をめざす動きが強まったという事情であった⁽⁵⁶⁾。本稿では満州での石油問題を直接的には取り上げないが、満州では、1934年2月の満州石油株式会社設立、同年11月の満州石油専売法公布、1935年4月の同法施行と、石油統制はドラスチックに進展していった⁽⁵⁷⁾。

このような情勢のもとで、ソコニー・ヴァキューム本社のコウ (Kersey F. Coe) は、1933年5月31日に米国国務省を訪れ極東部長のホーンベック (Stanley K. Hornbeck) らと会談した。会談に際してコウはホーンベックにメモランダムを手渡したが、そのなかには、日本政府に対するソコニー・ヴァキュームの当面の要求事項として、原油輸入関税と石油製品輸入関税の格差を拡大しないこと、ガソリン価格設定に際して外油のコストも考慮に入れること、ソ連製ガソリンの輸入を規制すること、日本国内に製油所を建設した場合に内油と対等に取り扱うこと、満州における米国石油会社の事業活動を脅かさないこと、2案のいずれが実行に移されても内油と外油を対等に取り扱うこと、ガソリン以外の製品についてもカルテル協定を結ぶよう指導すること、日本国内での従来の販売シェアを今後とも保証すること、などの諸点が記載されていた⁽⁵⁸⁾。

1933年5月31日のソコニー・ヴァキューム (コウ) と米国国務省 (ホーンベックら) との会談では、日本における石油統制問題を解決するため、同年6月に開催さ

れるロンドン世界経済会議を活用する方針が確認された⁽⁵⁹⁾。この方針は、すでにふれた5月16日のライジングサンの提案からもわかるように、商工省鉱山局の2案発表直後から、日本の外油関係者によって主張されていたものであった⁽⁶⁰⁾。ライジングサンとソコニー・ヴァキュームは、ロンドン世界経済会議を利用して日本の石油統制問題を有利に解決しようと、努力を重ねた⁽⁶¹⁾。

また、ライジングサンからの情報で商工省鉱山局の2案発表を知った親会社のアジアチック等のロイヤル・ダッチ・シェルのロンドン本社筋は、石油統制問題で日本政府に圧力をかけるため、英、米、蘭の各国政府を動かすことを考えた⁽⁶²⁾。そして、ニューヨークやハーグ、さらには地元ロンドンの英国政府などと、さかんに連絡をとった⁽⁶³⁾。

しかし、結果的には、1933年6月のロンドン世界経済会議で、日本の石油統制問題は取り上げられなかった⁽⁶⁴⁾。また、英米蘭の各国政府が日本政府に圧力をかけることも、この時点では不発に終わった。

商工省鉱山局の2案発表直後には敏感な反応を示したライジングサンとソコニー・ヴァキュームは、まもなく2案への関心を後退させた。その理由としては、次のような事情を指摘することができる。

一つの理由は、彼らが、石油産業に対する日本政府の全面的介入は実現困難と考えていたことである。この点は、残された資料から、少なくともライジングサンについては、確認することができる。1933年5月22日のロンドン向け電報⁽⁶⁵⁾のなかで、ライジングサンは、ソコニー・ヴァキューム日本支社の見解とは異なるが、日本政府は、2案のうち、「石油国家管理案」に重点をおいているとの見通しを示した。そして、そのうえで、「石油国家管理案」に対しては、小倉石油、三井物産、独立系石油会社など、日本国内にも有力な反対勢力が存在すると報告した。一方、ロイヤル・ダッチ・シェルのロンドン本社筋は、5月下旬の時点で、日本政府は外油2社（ライジングサンとソコニー・ヴァキューム）に対して無理な強硬策をとることはないだろうと判断していた⁽⁶⁶⁾。さらに、ライジングサンは、日本政府が2案の実行を断念したという情報を、7月28日にロンドンへ伝えた⁽⁶⁷⁾。

いま一つの、より決定的な理由は、ライジングサンとソコニー・ヴァキュームが日本市場（とくにガソリン市場）においてすぐに対応しなければならない、目先の

重要問題が生じたことである。「6社協定」の改定と、松方日ソ石油の新規参入の準備とが、それである。

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、三井物産の6社が1932年10月25日に調印した、日本市場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⁽⁶⁸⁾」の有効期間は、1933年6月末までであった。この協定の改定にあたって、ライジングサンとソコニー・ヴァキュームは、当初、従来の販売シェア割当の維持を主張した⁽⁶⁹⁾。しかし、小倉石油と三菱石油がシェアの増大を強く主張したため、交渉は難航した。外油側は、「6社協定」の有効期間の1年延長に主張を修正したが、状況は打開されなかった⁽⁷⁰⁾。

交渉の難航を受けて商工省が調停に乗り出し、1933年6月から8月にかけて、外油2社の代表と商工次官との会談が数回にわたって行なわれた⁽⁷¹⁾。商工省が示した最終的な裁定案は、改定後の新たな「6社協定」では、需要増加分の販売数量割当に関して、「その5割を加盟社に均分割当てる事⁽⁷²⁾、残額5割を各社の販売比率に按分割当てる事⁽⁷³⁾」とする、というものであった⁽⁷⁴⁾。この方式は、前年の旧協定で53.41%の販売シェアを得ていた外油2社（第7表）にとって、やや不利なものであった。第8表は、商工省の裁定案にもとづいてライジングサンが改定後の「6社協定」におけるガソリンの販売シェア割当を試算したものであるが、この表と第7表を比べればわかるように、ライジングサン、ソコニー・ヴァキューム⁽⁷⁵⁾、日本石油の3社のシェアは減退し、小倉石油、三菱石油両社のシェアは増大することになっていた。

商工省が示した最終的な裁定案に対して、ロイヤル・ダッチ・シェルのロンドン本社筋は、操業開始からまもない三菱石油はともかくとして、小倉石油がシェアをふやすのは許せないと、反発を示した。そして、松方日ソ石油の参入が近々予想される状況のもとでは「6社協定」自体が意味をもたなくなる可能性もあるので、協定からの離脱を検討すべきだと考えるにいたった⁽⁷⁶⁾。

これに対して、横浜のライジングサンは、次の三つの理由をあげて、商工省の裁定案を受け入れるべきだと主張した。その理由とは、

- ①裁定案の有効期間が1年に限定されていること、
- ②ライジングサンが反対した場合に、今後の営業活動に致命的な影響を与える可能

第7表 1932年8月に成立した「6社協定」の内定値

会社名	販売数量割当	シェア
	ユニット	%
ライジングサン	7,093,475	32.24
ソコニー・ヴァキューム	4,656,525	21.17
日本石油	5,250,000	23.86
小倉石油	2,750,000	12.50
三菱石油	1,500,000	6.82
その他	750,000	3.41
合計	22,000,000	100

(出所) Telegram, Yokohama to London August 3rd, 1932 (シエル文書、SC7/A13/2)。

- (注) 1.1932年7月-1933年6月分の数値である。
 2.「ソコニー・ヴァキューム」には、三井物産の分も含む。
 3.日本内地のみで、朝鮮、台湾を含まず。

第8表 1932年8月にライジングサンが試算した、商工省の裁定案にもとづく改定後の「6社協定」の販売シェア

会社名	シェア
	%
ライジングサン	31.90
ソコニー・ヴァキューム	20.95
日本石油	23.60
小倉石油	12.79
三菱石油	7.35
その他	3.41
合計	100

(出所) Telegram, Yokohama to London, August 1st, 1933 (シエル文書、SC7/A13/2)。

- (注) 1.1933年8月-1934年7月分の数値である。
 2.第7表の注2-3参照。

性をもつ反英感情が生じるおそれがあること、

③商工省が、もし「6社協定」の改定が実現すれば、松方日ソ石油も将来的にそのメンバーに加え、統制の対象とする意向を示したこと、の諸点である⁽⁷⁷⁾。これらのうち、ライジングサンがとくに重視したのは、③の点であった⁽⁷⁸⁾。

ロイヤル・ダッチ・シェルのロンドン本社筋と横浜のライジングサンとのあいだに何度か電報のやりとりがあったあと、前者は、最終的に後者に自由裁量権を与えた⁽⁷⁹⁾。これをふまえて、ライジングサンは商工省の裁定案を受け入れ⁽⁸⁰⁾、ソコニー・ヴァキュームも同調して⁽⁸¹⁾、1933年8月に「6社協定」は、商工省案どおりに改定された。新協定の有効期間は、1933年8月—1934年7月であった⁽⁸²⁾。

1933年8月に成立した「6社協定」は、ガソリン販売価格については、従来より1ガロン当り4銭引き下げ、ポンプ売り1ガロン45銭、サービス・ステーション売り46銭とした⁽⁸³⁾。この値下げは、「米国金輸出禁止ニ依ル対米為替ノ昂騰、露油輸入船ノ出帆等ニ依ル市況軟化セルニ依ル⁽⁸⁴⁾」ものであった。この引用文や、先述した「6社協定」の改定交渉の過程におけるロイヤル・ダッチ・シェルやライジングサンの対応からわかるように、ソ連製ガソリンの日本国内での廉価販売をめざす松方日ソ石油の動きは、1933年の夏には、いよいよ現実性を増すにいたった。ライジングサンとソコニー・ヴァキュームにとって、日本市場におけるこの時期の最大の課題は、もはや不可避となった松方日ソ石油の新規参入に対して、いかに対応するかという点にあった⁽⁸⁵⁾。

3. 「石油国策実施要綱」の発表以降

1933年9月7日にスタンヴァックが成立したことを受けて、ソコニー・ヴァキューム日本支社は、スタンヴァック日本支社に改組された。それから4日後の9月11日は、スタンヴァックとライジングサンの日本での事業活動にとって、二重の意味で重要な意味をもつ日となった。

まず、この日に、松方日ソ石油によるソ連製ガソリンの日本市場での廉価販売が、開始された。1933年8月の新たな「6社協定」によって「もたらされた市場の平穏は、翌9月11日に入港した松方日ソ石油取扱のソビエト揮発油によって短期日のう

ちに破壊され、協定六社と松方日ソ石油間の激しい競争が展開することになった⁽⁸⁶⁾。この競争によって、日本におけるガソリン価格は、短期間のうちに著しく低落し、新「6社協定」の1ガロン当り45—46銭の水準から32—33銭の水準となった⁽⁸⁷⁾。ライジングサンとスタンヴァックも、ロンドンとニューヨークの本社筋と連絡をとりながら、ガソリン価格の引下げに追随せざるをえなかった⁽⁸⁸⁾。この過程でロイヤル・ダッチ・シェルは新「6社協定」からの離脱を一時検討したが、ライジングサンの判断により⁽⁸⁹⁾、それを断念した⁽⁹⁰⁾。

1933年9月11日に生じたいま一つの重要なできごとは、陸軍省、海軍省、大蔵省、商工省、外務省、拓務省、資源局の各担当官からなる液体燃料協議会⁽⁹¹⁾が決定した「石油国策実施要綱」の概要が、新聞発表されたことである⁽⁹²⁾。この「石油国策実施要綱」は、「有事ニ際シ石油ノ供給ノ円滑ヲ期スル為原油、重油及揮発油ニ付前年度輸入数量ノ約五割ヲ標準トシテ之ヲ製油業者及輸入業者ニ保有セシムルコト」、「本邦製油業ノ確立振興ヲ図ル為石油ノ輸入及製油業ニ付許可制度を（ママ—引用者）実施スルコト」、「関税其ノ他ニ付適当ナル方策ヲ講ズルコト⁽⁹³⁾」などを、主要内容としていた⁽⁹⁴⁾。同「要綱」は、1933年5月に作成された商工省鉱山局の2案のうち「許可主義統制案」をとりいれたものであり、翌年の石油業法の土台となった⁽⁹⁵⁾。

この「石油国策実施要綱」の発表に対して、ライジングサンとスタンヴァックは、商工省鉱山局の2案が発表された際のような敏感な反応は示さなかった⁽⁹⁶⁾。それは、基本的には両社が、松方日ソ石油の新規参入がもたらした、日本ガソリン市場の目前の混乱への対応に目を奪われていたことによるものであろう。

ただし、ライジングサンとスタンヴァックは、1933年10月中旬に、商工大臣の中島久萬吉が非公式に内、外油の大合同を打診した⁽⁹⁷⁾際には、激しく反発した。まず、ロイヤル・ダッチ・シェルとライジングサンは、大合同に反対する理由として、①独占的な石油会社をつくりだすこと自体が公共の利益に反する、②合同にあたって必要な被買収会社の資産評価はきわめて困難である、③大合同によって半官半民の石油会社ができあがると、かえって、有事の際の海外からの石油受入れを難しくする、④大合同は結局外油の排除につながる、⑤外油2社としては、事実上経営権を奪われ単なる原油供給者となるよりは日本からの撤退を選ぶことになろうが、こ

のような状況が発生すると、石油の確保に不安が生じ、日本の国益にも反する、などの諸点をあげた⁽⁹⁸⁾。一方、スタンヴァック日本支社も、内、外油の大合同をめざす動きへの警戒感を強め、駐日米国大使館と連絡をとりながら、情報の収集につとめた。その結果、同支社は、ある内油の幹部 (an official of a Japanese Oil Company) から、円為替の下落で外油2社の資産の円建て買収価格が上昇したため、外油2社を大合同の対象とすることは困難だろうという、極秘情報を得た⁽⁹⁹⁾。

結果的には、商工省鉱山局の2案のうち「石油国家管理案」の復活を意味する1933年10月の大合同をめざす動きは、それほど長続きしなかった。まもなく大合同案は立消えとなり、それ以後は、「許可主義統制案」にもとづいた「石油国策実施要綱」の線に沿って、石油業法立法化の準備が進められていった。

ところで、さきにふれたように、ライジングサンとスタンヴァックが「許可主義統制案」の実現をめざす「石油国策実施要綱」に比較的冷静な対応を示したのは、新規参入をはたした松方日ソ石油の動きを抑え込むうえで、日本政府による「許可主義統制」を利用することができると思ったからである。このような考え方は、「6社協定」の改定の過程でライジングサンが打ち出した、松方日ソ石油を同協定に参加させることによって、その行動を封じ込めるという発想と同質のものであった。

ライジングサンと同じ発想をいっていた日本石油などの内油各社は、1933年9月以降、松方日ソ石油に100万ユニット（1年分）のガソリン販売数量割当を与えて、カルテル協定に参加させるというプランを提案するようになった⁽¹⁰⁰⁾。報告を受けたロイヤル・ダッチ・シェルのロンドン本社筋は、松方日ソ石油への譲歩が過大であるとして、このプランに強く反対した⁽¹⁰¹⁾。本社筋の意向を受けてライジングサンは、1934年3月になっても、内油各社のプランを受け入れなかった⁽¹⁰²⁾。

ただし、ここで注目する必要があるのは、日本の現地法人であるライジングサンが、松方日ソ石油の動きに現実的な歯止めをかけるためには、日本政府の内諾を得ている上記の内油各社のプランを全面的に拒否するのは好ましくない、との判断に立っていた⁽¹⁰³⁾ ことである。ロンドン本社筋の反対の意向が強かったため、当該期にはライジングサンのこの判断が表面化することはなかったが、ライジングサンが松方日ソ石油の行動を封じ込めるうえで日本政府による「許可主義統制」を利用しようという考えを持ち続けていたことは、事実であった。しかも、ライジングサン

は、1933年12月や1934年1月の時点でも、「石油国策実施要綱」をふまえて準備が進められている石油業法には、外油2社が主業とする石油製品輸入に対する許可制は含まれないかもしれないという、甘い見通しをもっていた⁽¹⁰⁴⁾。ライジングサンが石油業法の準備過程であるこの時期に事態を静観した⁽¹⁰⁵⁾ 基本的な理由は、これらの事情に求めることができる。

ライジングサンとスタンヴァック日本支社は、1934年2月12日に商工大臣に対してメモランダムを提出した。このメモランダムの内容は必ずしも明確ではないが、その後の商工省の回答などからみて、次のような諸点を含むものだったと思われる。それは、石油会社大合同案への反対、松方日ソ石油の規制、業界安定のための内油との協力、将来にわたる石油製品輸入の継続、石油関税の現状凍結、製油所を日本に建設した場合の内油との平等な取扱いの要求、新立法（石油業法をさす）のもとでの内油との平等な取扱いの要求、などの点である⁽¹⁰⁶⁾。

このメモランダムに対して、日時は不明であるが⁽¹⁰⁷⁾、商工省は、内油と外油を差別しない、具体的な石油政策は新委員会が決定する、必要な全石油製品を日本国内で精製する意図はない、当面石油関税は変更しない、外油が国内に製油所を建設した場合には内油の製油所と対等に取り扱う（ただし外資比率が50%以上の場合には政府補助金を支給しない）、新立法の目的は石油業界の安定を確保することにある、などと回答した⁽¹⁰⁸⁾。スタンヴァック日本支社は、この商工省の回答が中長期的な将来保証を与えなかったことに不満をもったが、石油業界の安定をめざすという当面の方針を打ち出したことにはある程度肯定的な評価を下した⁽¹⁰⁹⁾。松方日ソ石油の参入以来のガソリン業界の混乱によって大きな打撃を受けていた当時のスタンヴァックとライジングサンにとって、業界の安定を確保することは、何をさしおいても達成すべき第一義的課題と感じられたのであろう。

4. 法案の国会審議時

「石油国策実施要綱」を骨子として作成された石油業法の法案は、1934年3月3日に衆議院に提出された。同法案は、衆議院と貴族院の両院で付帯決議⁽¹¹⁰⁾が付されたものの、同年3月26日に原案どおり成立した。1934年3月28日に公布された石油業法（施行期日は当時未定であった）の罰則規定（第11—17条）と付則を除く全文は、別掲の資料のとおりであった。

資料 石油業法 (1934年3月28日法律第26号)

第一条 石油精製業又ハ石油輸入業ヲ営マントスル者ハ政府ノ許可ヲ受クベシ。前項ノ石油精製業及石油輸入業ノ範圍並ニ許可ニ関シ必要ナル事項ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム。

第二条 石油精製業者又ハ石油輸入業者ハ命令ノ定ムル所ニ依リ事業計画ヲ定メ政府ノ認可ヲ受クベシ。之ヲ変更セントスルトキ亦同ジ。

第三条 石油精製業者又ハ石油輸入業者其ノ事業ノ全部又ハ一部ヲ譲渡シ、廃止シ又ハ休止セントスルトキハ命令ノ定ムル所ニ依リ政府ノ許可ヲ受クベシ。石油精製業又ハ石油輸入業ヲ営ム会社合併ヲ為シ又ハ解散セントスルトキ亦同ジ。

第四条 石油ノ輸入ハ石油精製業者ガ其ノ精製ニ必要ナル石油ヲ輸入スル場合ヲ除クノ外石油輸入業者ニ非ラザレバ之ヲ為スコトヲ得ズ。但シ勅令ニ別段ノ規定アルトキハ此ノ限ニ在ラス。

前項ノ石油ノ種類ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム。

第五条 石油精製業者又ハ石油輸入業者ハ勅令ノ定ムル所ニ依リ其ノ者ノ輸入数量ヲ標準トシテ算定シタル数量ノ石油ヲ常時保有スベシ。

第六条 石油精製業者又ハ石油輸入業者ハ其ノ所有スル石油ヲ政府ガ命令ノ定ムル所ニ依リ時価ヲ標準トシテ購入セントスルトキハ之ヲ拒ムコトヲ得ズ。

第七条 政府ハ公益上必要アリト認ムルトキハ石油精製業者又ハ石油輸入業者ニ対シ石油ノ販売価格ノ変更、石油供給量ノ確保其ノ他石油ノ需給ヲ調節スル為必要ナル事項ヲ命ズルコトヲ得。

政府ハ公益上必要アリト認ムルトキハ石油精製業者又ハ石油輸入業者ニ対シ其ノ設備ノ拡張又ハ改良ヲ命ズルコトヲ得。

第八条 政府ハ第一条ノ許可又ハ命令ヲ為サントスルトキハ勅令ニ別段ノ規定アル場合ヲ除クノ外石油業委員会ノ議ヲ経ベシ。石油業委員会ノ組織ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム。

第九条 石油精製業者又ハ石油輸入業者本法若クハ本法ニ基キテ発スル命令ニ違反シ、又ハ政府ノ命ジタル事項ヲ執行セザルトキハ政府ハ第一条ノ許可ヲ取消シ又ハ法人ノ役員ノ解任ヲ為スコトヲ得。

第十条 行政官庁ハ石油精製業者又ハ石油輸入業者ニ対シ其ノ業務ノ状況ニ関シ報告ヲ為サシメ、其ノ他監督上必要ナル命令ヲ発シ又ハ処分ヲ為スコトヲ得。行政官庁監督上必要アリト認ムルトキハ当該官吏ヲシテ石油精製業者又ハ石油輸入業者ノ事務所、営業所、工場、貯油所其ノ他ノ場所ニ臨検シ業務ノ状況又ハ帳簿書類其ノ他ノ物件ヲ検査セシムルコトヲ得。此ノ場合ニ於テハ其ノ身分ヲ示ス証票ヲ携帯セシム。

第十一条～第十七条および付則……省略。

(出所) 武田晴人「資料研究一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) 224-225頁。

(注) 旧字体を新字体に改めた。

ライジングサンは、1934年2月22日のロンドン向け電報のなかで、石油業法の法案の内容を詳しく報告した。ライジングサンが伝えたのは、

- ①石油精製業および石油輸入業への許可制の導入⁽¹¹¹⁾、
 - ②前年輸入実績の6ヵ月分に相当する貯油の義務づけ、
 - ③石油販売価格や石油関連設備の新增設に関する政府規制の明確化、
 - ④石油精製業および石油輸入業に対する政府の調査命令権の確立、
 - ⑤勅令による石油業委員会の設置、
 - ⑥既存の石油精製業者および石油輸入業者の認可、
 - ⑦罰則の導入、
- などの諸点である⁽¹¹²⁾。

ライジングサンは、石油業法に関して、実際の運用のされ方が問題であるとして、同法の制定そのものには反対しない方針をとった（例えば、1934年2月26日にライジングサンの代表が商工次官と会談した際にも、同社代表はこのような態度をとった⁽¹¹³⁾）。石油業法の法案が国会で審議されていた時期にライジングサンが専心していたのは、松方日ソ石油のガソリン廉価販売攻勢に対する対応であった⁽¹¹⁴⁾。ライジングサンは、日本の石油業法が、松方日ソ石油の動きを規制する機能をはたすことを、期待したのである⁽¹¹⁵⁾。

一方、駐日米国大使のグルーは、石油業法の法案が衆議院に提出された直後の1934年3月5日から石油業法が公布された直後の同年4月5日にかけて、同法について、米国国務長官あてに都合4回の報告を行なった。グルーが報告したのは、日本の石油業法の目的は①石油輸入の規制と国内精製の奨励、②石油の常時確保の2点にあること、同法の主要な内容は①1年ごとの事業許可、②貯油義務（貯油義務の分量は前年輸入分の半分、つまり6ヵ月分輸入量となりそうなこと）、③必要時における日本政府の価格決定の3点にあること、同法の機能は①石油業界の安定、②外油の排除の2点にあること、最後の2点のうちどちらが前面にたつかは今後の同法の運用次第であること、などの諸点である⁽¹¹⁶⁾。グルーは、石油業法が外油排除の機能をもつ危険性を指摘しつつも、総じて、問題は同法の実際の運用にあるとの見方をとった。そして、これは、スタンヴァック日本支社の総支配人であるグールドの見解を反映したものであった。

グールドは、石油業法の法案が衆議院に提出された直後には、外油の権益保護を求める日本外務省への非公式の働きかけを、駐日米国大使館が行なうよう要求した⁽¹¹⁷⁾。しかし、いざ米国国務省が駐日米国大使館に外交的働きかけの実行を許可する⁽¹¹⁸⁾と、グールドは今度は、石油業法が成立するまで外交的働きかけを延期するよう、グルーに進言した⁽¹¹⁹⁾。グールドの見方は、石油業法の条文そのものより同法の今後の運用の方が問題である、というものであった⁽¹²⁰⁾。松方日ソ石油の参入以来ガソリン業界の混乱によって苦境に立たされていたスタンヴァック日本支社は、石油業法が外油を排除する危険性をもつことを重々知りつつも、同法の業界安定機能に期待する面もあったとすることができよう。

結局、グルーは、石油業法が公布されてから5日後の1934年4月2日に、外務次官の重光葵に対して、同法のもとで内油と外油を対等に処遇するよう非公式に申し入れた⁽¹²¹⁾。つまり、石油業法の法案が国会で審議されていた最中には、米国政府は日本政府に対してなんら具体的な働きかけを行なわなかったわけである⁽¹²²⁾。

V. 総括と展望

1934年に制定された日本の石油業法は、モデルとしたと言われるフランスの石油業法⁽¹²³⁾と比べて、制定過程で外国石油会社との意見調整を行なわなかったこと、外油が国内に建設する製油所に対する将来保証が不十分だったこと、ストックの政府買取価格を設定する場合に外油のコストを必ずしも考慮するわけではなかったことなどの点で、排外的な性格をもっていた⁽¹²⁴⁾。また、石油業法の実際の運用によって、ライジングサンとスタンヴァックの外油2社が販売シェアの減退を余儀なくされたことは、紛れもない事実であった⁽¹²⁵⁾。

本稿では、この日本の石油業法が制定されるまでの代表的な外国石油会社（ライジングサンとスタンヴァックないしその前身）の動向を、検討してきた。検討の結果は、以下の2点に要約することができる。

第1は、1920年代から1930年代前半にかけての時期の日本の石油市場がもっていた中進性に対して、外国石油会社が的確に対応したとは言えないということである。ソコニーによるガソリン需要増への不適應や、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)による消費地精製方式の過小評価は、その典型的な事例とみなすことができる。

第2は、石油業法の制定に際して外国石油会社が、新興勢力(松方日ソ石油)の封じ込めという目先の課題に追われて、同法のもつ排外性に抵抗するという中長期展望をもちえなかったことである。むしろ石油業法の業界安定機能(具体的には松方日ソ石油の動きを抑え込むこと)に期待した彼らは、同法の制定に対して抵抗らしい抵抗を行なわなかった。

ところで、中進性をもつ日本市場に対して外国企業が対後進国戦略をもって臨んだためミスマッチをきたしたこと、目先の課題に目を奪われて日本政府の規制を甘受した外国企業が中長期的に打撃を蒙ったこと、これらの事態は、戦前の石油産業についてだけでなく、石油産業以外の産業においても、第2次世界以後の時期においても、散見される。歴史的にみて、日本市場に外国企業の「自由な通商活動を制約する困難な条件」が存在したことは事実であるが、外国企業がしばしば無抵抗にこれらの「条件」を受け入れたこと、また、そもそも彼らの日本市場への対応には「主体的欠陥」を内包するものが多かったことを、見落とすわけにはゆかない。戦前の石油産業の事例研究から得られたこのような認識をふまえて、今後は、他の産業や戦後の時期を対象にしたケーススタディを積み重ねてゆく必要があるだろう。

注

- (1) 宇田川勝「戦前日本の企業経営と外資系企業(上)」(法政大学『経営志林』第24巻第1号、1987年)17頁参照。
- (2) cf. Walter C. Teagle(President of Standard Oil Company[New Jersey]), Memorandum, August 21, 1934(米国ワシントンD. C. のナショナル・アーカイブズ所蔵のレコード・グループ・ナンバー59、米国国務省文書、ファイル・ナンバー894.6363/84。以下では米国国務省文書と略記し、ファイル・ナンバーを付記する)。
- (3) cf. *ibid.*
- (4) ただし、ライジングサンとスタンヴァック日本支社は、結局、この貯油義務を履行しなかった。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』日本経済評論社、1992年)参照。

- (5) 筆者は、第3表の原資料を、米国マサチューセッツ州ボストンのハーバード大学ベイカー・ライブラリーで閲覧した。
- (6) 第3表からは、日本のほかにもフィリピンおよび海峡植民地でソコニーのガソリン販売量が灯油販売量を上回ったことがわかるが、その差は僅少であった。
- (7) 井口東輔『現代日本産業発達史Ⅱ石油』交詢社、1963年、173—175頁、『日本石油百年史』日本石油株式会社、1988年、235—243、252—254、256—259、285—294頁参照。
- (8) 第4表で用いた推計方法は、ライジングサンとスタンヴァックが小川郷太郎商工大臣あてに提出した1936年12月18日付請願書(『鉱業関係資料』、1937年。または、英国ロンドン郊外サレー州リッチモンドのパブリック・レコード・オフィス所蔵のクラスF. O. 371、英国外務省文書、レジストリー・ナンバーF240/66/23 [1937]。後者については、本稿では、F. O. 371, F240/66/23 [1937] と略記する)のなかで使われた計算方法と、同一である。
- (9) 例えば、1926年の関税改正の結果、第4表の「B—A」の金額は、ケットルマン原油100ガロンについては0.42円から2.32円へ、バーレン原油100ガロンについては0.70円から1.53円へ、それぞれ拡大した。
- (10) 井口前掲書254—257頁参照。
- (11) cf. Letter, Edwin L. Neville (U. S. Chargé d'Affaires as Interim, Tokyo) to the Secretary of State, June 21, 1928 (米国国務省文書、894.6363/29) .
- (12) cf. Letter, Joseph C. Grew (U. S. Ambassador to Japan) to the Secretary of State, April 21, 1933 (米国国務省文書、894.6363/32) . また、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)7—10頁も参照。
- (13) この「4社協定」に参加したのは、ソコニー、ライジングサン、日本石油および宝田石油であった。

- (14) 阿部聖「近代日本石油産業の生成・発展と浅野総一郎」(中央大学『企業研究所年報』第9号、1988年)179頁参照。
- (15) cf. op. cit., Teagle, Memorandum, August 21, 1934.
- (16) 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)」(青山学院大学『青山経営論集』第24巻第2号、1989年)64—65頁の第4表参照。
- (17) これまで日本の石油産業史を取り扱った多くの文献は、1910—20年代の日本市場で生じたソコニーとライジングサンの地位の逆転を、ほとんど等閑視してきた。わずかに、井口前掲書が、「灯油の販売量では、スタンダードにはるかに遅れていたライジングサンは、蘭領東インドの良質の原油を基盤として揮発油の販売では頭角をあらわしていた」(246頁)と指摘した程度である。
- (18) 1911年当時、スタンダード・オイル・グループのなかで、米国西部における全操業を担当していたのはソーカルであった。
- (19) 田中敬一『石油ものがたり—モービル石油小史—』モービル石油株式会社、1989年、109頁参照。本稿では、スタンヴァックとその前身各社に関する事実経過は、とくにことわらないかぎり、モービル石油の90年史にあたるこの本による。ただし、この本と最近刊行された『100年のありがとう—モービル石油の歴史—』(モービル石油株式会社、1993年)とのあいだには、若干の記述の食い違いもみられる。一例をあげれば、『100年のありがとう』は、ソコニー・ヴァキューム日本支社がスタンヴァック日本支社に改組された時点を、1934年2月1日としている(同書145頁参照)。
- (20) 第3表と第5表とでは、集計方法が若干異なる。
- (21) 田中前掲書93頁参照。
- (22) 同前122頁参照。
- (23) 同前122頁によれば、ソコニー日本支店の最初のサービス・ステーション(東京の大森給油所)がオープンしたのは、1928年のことであった。
- (24) 前掲『日本石油百年史』266—267頁参照。
- (25) 第6表の原資料の所蔵機関は、米国メリーランド州ストランドのワシント

ン・ナショナル・レコード・センターである。

- (26) 残念ながら、資料が現存しないため、1940年以前のスタンヴァックの国別売上高の全体像を把握することはできない。
- (27) cf. Irvine H. Anderson, Jr., *The Standard-Vacuum Oil Company and United States East Asian Policy, 1933—1941*, Princeton University Press, 1975, p. 220, Table B-1.
- (28) cf. Memorandum, S. P. Coleman to E. J. Sadler, August 6, 1940 (米国ニューヨーク州ハイパークのフランクリン・D・ルーズベルト図書館所蔵のHenry J. Morgenthau, Jr.'s Diary, Volume 292) pp.268—270。また、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)」70—71頁の第8表も参照。
- (29) op. cit., Letter, Grew to the Secretary of State, April 21, 1933.
- (30) cf. op. cit., Letter, Neville to the Secretary of State, June 21, 1928.
- (31) 例えば、井口前掲書95—105頁、田中前掲書74—77頁参照。
- (32) 田中前掲書75、86—87頁参照。
- (33) cf. E. R. Dickover (U.S. Embassy in Japan), Memorandum, February 20, 1935 (米国国務省文書、894.6363/181)。
- (34) 田中前掲書83頁参照。
- (35) 同前102頁参照。
- (36) ソコニー日本支店の総支配人をつとめたのは、1893—1907年はコップマン(ただし、1905年以前の肩書は「代理人」、1907—1914年はコール、1914—1926年はエンズオース(H. A. Ensworth)、1926—1932年はグールドであった。グールドは、1932—1933年にはソコニー・ヴァキューム日本支社の、1933—1936年にはスタンヴァック日本支社の、それぞれの総支配人もつとめた。グールドのあとを受けて、1936—1941年にスタンヴァック日本支社の総支配人をつとめたのは、マイヤー(C. E. Meyer)であった。以上の点については、田中前掲書61、83、102、117—118、137、160頁参照。
- (37) cf. Letter, H. A. Ensworth to H. E. Cole, June 3, 1927 (米国ニューヨーク州ノース・ターリータウンのロックフェラー・アーカイブ・センター

- 所蔵のロックフェラー・ファミリー・アーカイブズ、レコード・グループ・ナンバー 2 [OMR]、Friends & Services, ボックス・ナンバー59)。
- (38) 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」7—10頁参照。
- (39) コールによるこの時期のソコニー日本支店の販売機構の改革については、田中前掲書102—105頁参照。
- (40) 以上の西戸崎製油所をめぐる経緯については、『シェル石油60年の歩み』シェル石油株式会社、1960年、5—6頁、井口前掲書137、141頁、前掲『日本石油百年史』172頁参照。
- (41) cf. Letter, H. W. Malcolm (The Rising Sun Petroleum Co.) and J. C. Goold to K. Nakajima (Minister of Commerce and Industry), November 29, 1932 (米国国務省文書、894.6363/37)。
- (42) 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) 227—228頁参照。
- (43) cf. op. cit. , Letter, Grew to the Secretary of State, April 21, 1933.
- (44) この点については、拙稿「国際カルテルと日本の国内カルテル」(『経営史学』第28巻第2号、1993年) 44—45頁参照。
- (45) 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。
- (46) 武田前掲論文215頁参照。
- (47) cf. Telegram, Yokohama to London, November 8, 1932 (英国ロンドンのシェル・インターナショナル・ペトロリアム・カンパニー本社所蔵の日本関連資料、ファイル・ナンバーSC 7/A13/2。以下ではシェル文書と略記し、ファイル・ナンバーを付記する)。
- (48) 例えば、cf. Letter, Andrew Agnew (Director of The Asiatic Petroleum Co.) to Richard Airey (New York), September 29, 1932 (シェル文書、SC 7/A13/1)。
- (49) op. cit., Letter, Malcolm and Goold to Nakajima, November 29, 1932.
- (50) cf. Telegram, Yokohama to London, May 12, 1932 (シェル文書、SC 7/

- A13/2), Telegram, London to Yokohama, February 28, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), and Telegram, Yokohama to London, March 20, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (51) cf. Telegram, Yokohama to London, December 3, 1932 (シエル文書、SC 7/A13/2), and op. cit., Telegram, London to Yokohama, February 28.
- (52) 武田前掲論文220—221頁。
- (53) cf. Telegram, Yokohama to London, May 5, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (54) cf. Telegram, Yokohama to London, May 16, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (55) cf. Telegram, Grew to the Secretary of State, May 8, 1933 (米国国務省文書、894.6363/33), Letter, F. S. Fales (President of Standard Oil Company of New York) to the Secretary of State, May 10, 1933 (米国国務省文書、894.6363/35), and Letter, Grew to the Secretary of State, May 11, 1933 (米国国務省文書、894.6363/37). なお、ソコニーは、1931年7月のソコニー・ヴァキューム成立以降も、1934年6月まで米国内で操業会社として事業を継続した。
- (56) cf. Letter, Grew to the Secretary of State, May 12, 1933 (米国国務省文書、894.6363/38).
- (57) 満州における石油統制問題については、井口前掲書260—263頁、Anderson, op. cit., pp. 49—70参照。
- (58) cf. Memorandum, Coe to Hornbeck, May 27, 1933 (米国国務省文書、894.6363/35).
- (59) cf. Division of Far Eastern Affairs/Department of State, Conversation, May 31, 1933 (米国国務省文書、894.6363/44).
- (60) cf. Telegram, Grew to the Secretary of State, May 11, 1933 (米国国務省文書、894.6363/34), op. cit., Letter, Grew to the Secretary of State, May 11, 1933, op. cit., Telegram, Yokohama to London, May 16,

- 1933, Telegram, London to Yokohama, May 17, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), Telegram, Yokohama to London, May 22, 1933 (SC 7/A13/2), Telegram, Yokohama to New York, May 22, 1933 (米国内務省文書、894.6363/40), and Letter, Grew to the Secretary of State (米国内務省文書、894.6363/40).
- (61) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, May 22, 1933, Letter, Coe to Hornbeck, June 2, 1933 (米国内務省文書、894.663/41), Letter, Hornbeck to Coe, June 3, 1933 (米国内務省文書、894.6363/41), Letter, Agnew to J. E. F. de Kok (The Hague), June 7, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/1), Letter, Coe to Hornbeck, June 8, 1933 (米国内務省文書、894.6363/42), Letter, Hornbeck to Herbert Feis (U. S. Delegation for London Economic Conference), June 12, 1933 (米国内務省文書、894.6363/42), and Letter, Hornbeck to Coe, June 12, 1933 (米国内務省文書、894.6363/42).
- (62) cf. Telegram, London to New York, May 23, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (63) cf. op. cit., Telegram, London to New York, May 23, 1933, Telegram, New York to London, May 29, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), Letter, Agnew to F. C. Starling (U. K. Petroleum Department), May 30, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/1), Letter, Agnew to de Kok, May 30, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/1), Letter, de Kok to Agnew, June 6, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/1), op. cit., Letter, Agnew to de Kok, June 7, 1933, Letter, de Kok to Agnew, June 8, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/1), and Letter, Agnew to de Kok, June 21, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/1).
- (64) cf. Division of Far Eastern Affairs/Department of State, Memorandum, August 14, 1933 (米国内務省文書、894.6363/47).
- (65) op. cit., Telegram, Yokohama to London, May 22, 1933.
- (66) cf. op. cit., Telegram, London to New York, May 23, 1933.

- (67) cf. Telegram, Yokohama to London, July 28, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2).
- (68) 「6社協定」について詳しくは、前掲拙稿「国際カルテルと日本の国内カルテル」参照。
- (69) cf. Telegram, Yokohama to London, May 9, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2), and Telegram, London to Yokohama, May 9, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2).
- (70) cf. Telegram, Yokohama to London, June 29, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2).
- (71) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, June 29, 1933, Telegram, Yokohama to London, June 30, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2), op. cit., Telegram, Yokohama to London, July 28, 1933, Telegram, Yokohama to London, August 4, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2), and Telegram, Yokohama to London, August 9, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2).
- (72) ここでの均等配分は、6等分ではなく、5等分を意味した。と言うのは、三井物産の割当分は、ソコニー・ヴァキュームの割当分のなかに含まれていたからである。
- (73) 前掲武田論文216頁。
- (74) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, July 28, 1933.
- (75) 注72で指摘したように、ソコニー・ヴァキュームの販売シェアのなかには、三井物産のそれを含む。なぜなら、当時三井物産は、ソコニー・ヴァキューム製の石油製品を販売していたからである。
- (76) 以上の点については、cf. Telegram, London to Yokohama, July 31, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2), and Telegram, London to Yokohama, August 2, 1933 (シエル文書、SC 7 / A13 / 2).
- (77) 以上の点については、cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, August 4, 1933 and op. cit., Telegram, Yokohama to London, August 9, 1933.

- (78) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, August 4, 1933.
- (79) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, July 28, 1933, op. cit., Telegram, London to Yokohama, July 31, 1933, Telegram, Yokohama to London, August 1, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), op. cit., Telegram, London to Yokohama, August 2, 1933, op. cit., Telegram, Yokohama to London, August 4, 1933, and Telegram, London to Yokohama, August 5, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (80) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, August 9, 1933, and Telegram, London to Yokohama, August 9, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (81) 残念ながら、資料上の制約があり、「6社協定」の改定に対するソコニー・ヴァキュームの対応を、詳しく知ることはできない。
- (82) 「ガソリン協定正式調印終る」(『神戸新聞』1933年8月15日付) 参照。なお、本稿では、表記に際して、旧字体を新字体に改めた(以下同様)。
- (83) 同前参照。
- (84) 商工省「揮発油市価の移推(ママ—引用者)」(『石油業法関係資料』、1937年)。
- (85) ライジングサンについては、cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, July 28, 1933, op. cit., Telegram, London to Yokohama, July 31, 1933, op. cit., Telegram, Yokohama to London, August 4, 1933, and op. cit., Telegram, London to Yokohama, August 5, 1933.
- (86) 武田前掲論文216頁。
- (87) 前掲「揮発油市価の移推」参照。
- (88) ライジングサンについては、cf. Telegram, Yokohama to London, August 30, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), Telegram, Yokohama to London, September 7, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), Telegram, Yokohama to London, September 9, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), and Telegram, Yokohama to London, September 19, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2)。
- (89) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, September 7, 1933.

- (90) cf. Telegram, London to Yokohama, September 7, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (91) 正式名称は、「液体燃料問題ニ関スル関係各省協議会」。
- (92) cf. Letter, Grew to the Secretary of State, September 15, 1933 (米国国務省文書、894.6363/51).
- (93) 武田前掲論文221—222頁。
- (94) このほか、「石油国策実施要綱」は、「石油資源ノ確保開発」や「代用燃料工業ノ振興」も取り上げた。
- (95) したがって、商工省鉱山局の2案のうち日本政府が重点をおいているのは「石油国家管理案」だという、既述の1933年5月時点でのライジングサンの見通しは、結果的にははずれたことになる。
- (96) cf. Telegram, Yokohama to London, September 13, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), and op. cit., Letter, Grew to the Secretary of State, September 15, 1933.
- (97) cf. Telegram, Yokohama to London, October 16, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (98) 以上の点については、cf. Telegram, London to Yokohama, October 18, (シエル文書、SC 7/A13/2), and *Petroleum Industry in Japan*, October 31, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/1).
- (99) cf. Letter, Grew to the Secretary of State, October 26, 1933 (米国国務省文書、894.6363/54).
- (100) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, September 13, 1933, Telegram, Yokohama to London, November 18, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), Telegram, Yokohama to London, December 11, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), and Telegram, Yokohama to London, January 31, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (101) cf. Telegram, London to Yokohama, November 20, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), Telegram, London to Yokohama, December 12, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2), Telegram, London to New York,

January 1, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2), Telegram, London to Yokohama, February 1, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2), and Telegram, London to Yokohama, March 9, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2).

(102) cf. Telegram, Yokohama to London, March 8, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2).

(103) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, December 11, 1933, and Telegram, Yokohama to London, December 14, 1933 (シエル文書、SC 7/A13/2).

(104) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, December 11, 1933, and op. cit., Telegram, Yokohama to London, January 31, 1934.

(105) ここで特記する必要があるのは、日本において石油業法制定の準備が進む過程で、ロイヤル・ダッチ・シェルやライジングサンの関係者が、日本国内での石油精製事業への進出を検討したことである (cf. op. cit., Telegram, London to Yokohama, October 18, 1933, Letter, Agnew to Airey, January 18, 1934 [シエル文書、SC 7/A13/1], and Letter, Deterding to Agnew, February 2, 1934 [シエル文書、SC 7/A13/1])。ただし、この動きは、あくまでも石油業法の成立を前提としたものであったし、現実には、太平洋戦争以前の時期には、具体的な進展をみせなかった。

(106) cf. Letter, Grew to the Secretary of State, March 9, 1934 (米国国務省文書、894.6363/58)。

(107) 1934年2月12日以降、同年3月5日以前のいつかであることは、確実である。

(108) cf. op. cit., Letter, Grew to the Secretary of State, March 9, 1934.

(109) cf. Telegram, Grew to the Secretary of State, Marh 5, 1934 (米国国務省文書、894.6363/57), and op. cit., Letter, Grew to the Secretary of State, March 9, 1934.

(110) 両院の付帯決議については、武田前掲論文226頁参照。

(111) したがって、石油業法には石油製品輸入業に対する許可制は含まれないかもしれないという、既述の1933年12月および1934年1月時点でのライジングサ

ンの見通しは、結果的にははずれたことになる。

- (112) cf. Telegram, Yokohama to London, February 22, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (113) cf. Telegram, Yokohama to London, February 26, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (114) cf. op. cit., Telegram, Yokohama to London, March 8, 1934, op. cit., Telegram, London to Yokohama, March 9, 1934, and Telegram, Yokohama to London, March 9, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (115) cf. Telegram, Yokohama to London, March 28, 1934 (シエル文書、SC 7/A13/2).
- (116) cf. op. cit., Telegram, Grew to the Secretary of State, March 5, 1934, op. cit., Letter, Grew to the Secretary of State, March 9, 1934, Telegram, Grew to the Secretary of State, March 29, 1934 (米国国務省文書、894.6363/59), and Letter, Grew to the Secretary of State, April 5, 1934 (米国国務省文書、894.6363/61).
- (117) cf. op. cit., Telegram, Grew to the Secretary of State, March 5, 1934.
- (118) cf. Telegram, Cordell Hull (U. S. Secretary of State) to U. S. Embassy in Japan, March 13, 1934 (米国国務省文書、894.6363/57).
- (119) cf. op. cit., Telegram, Grew to the Secretary of State, March 29, 1934.
- (120) cf. *ibid.*
- (121) cf. op. cit., Grew to the Secretary of State, April 5, 1934.
- (122) この間に駐日英国大使館は、日本の外務省に対して、外油の権益保護を求め、る非公式の働きかけを行なったようである。この点については、cf. op. cit., Telegram, Grew to the Secretary of State, March 5, 1934.
- (123) 日本の石油業法がフランスの石油業法をモデルとしたという点については、武田前掲論文221頁参照。
- (124) cf. Letter, Coe (The Standard-Vacuum Oil Company) to Goold,

November 19, 1934 (米国国務省文書、894.6363/139), and Memorandum of Conversation at Tokyo Club, January 9, 1935 (前掲パブリック・レコード・オフィス所蔵のクラスF. O. 262、英国大使館・領事館文書、ファイル・ナンバー269 [1935], Part 4).

(125) 武田前掲論文232—233頁参照。