

【論文】

1930年代における日本工業製品のオーストラリア 市場開拓史

—大倉商事による東海電極製品輸出の事例—

Exploring the Australian market for Japanese industrial product sales
in the 1930s

—a case study of Okura & Company's role in supplying Japanese electrodes to
Australian industry—

Simon James BYTHEWAY

大島久幸

OSHIMA Hisayuki

目次

はじめに

1. 日本における炭素工業の成長, 1896-1941
2. 人造黒鉛電極輸出と大倉商事, 1890-1936
 - 1) オーストラリア市場の開拓
 - 2) 市場開拓に際する東海電極の消極的態度と三菱商事の攻勢
3. 人造黒鉛電極輸出の終焉と再開への試み, 1938-1939
4. 戦後へのつながり, 1951～

おわりに

(要旨)

本研究では、戦後に本格的に行なわれる欧米向け製品輸出の直接的な先駆けとして位置づけられるオーストラリア向け工業製品輸出の事例として、東海電極製人造黒鉛電極輸出を取り上げた。その際、海外市場開拓の実現に重要な役割を果たした大倉商事の市場仲介機能を検討した。

日本の人造黒鉛電極は1930年代初頭まで海外メーカーに対して技術的な劣位にあったが、電気製鋼需要の拡大によって1930年代半ばには国際競争力を高め、輸出市場開拓を模索するまでに成長した。しかし、国内市場向け販売と異なり、海外市場開拓に際しては、依然として残っている欧米製品との技術格差や進出先市場の慣行などに対応して取引条件などを柔軟に改善する必要があった。輸出メーカーとなった東海電極では、海外市場への対応が難しく、大倉商事の全面的支援が必要であった。海外市場の開拓に際しては、市場情報の認識ギャップを埋める商社の役割が不可欠であったのである。その後、内需の拡大によって、東海電極の海外向け輸出は短命に終わったものの、メーカー側の市場認識は確実に深まっていった。

その結果、戦後復興期にかけて生産を再開した人造黒鉛電力メーカーは短期に輸出産業化することに成功するが、その際、戦前における海外市場開拓が重要な遺産として機能していた。戦前における先駆的な市場開拓の経験が戦後の輸出産業化につながったといえよう。

はじめに

本稿では、1930年代における日本のオーストラリア向け工業製品輸出における商社の役割について、人造黒鉛電極輸出の事例を用いて検証する。以上の課題を検討する意義を整理すると次の通りである。

戦前期における日本のオーストラリア市場の工業製品輸出市場としての位置づけを雑貨工業品輸出から整理した谷本雅之(2012)は、1937年の主要輸出工業品の輸出先を①「満州」「関東州」「中国・香港」、②その他アジア、③中南米・アフリカ・中近東・オセアニア、④ヨーロッパ・北米に大別して次のように説明している。まず、「工業製品市場として考えた際、工業国である④が、市場参入への敷居が最も高く、逆に政治的影響力によって①が最も低い。②、③はその中間に位置すると考えられる。実際、欧米工業国と技術水準に差のある機械類の市場は①にほぼ限られていた。…戦間期の「雑貨」輸出の発展は、高所得国の市場をターゲットに、欧米工

業国との直接の競争下において実現したものであったといえる。それは日本の「世界市場進出型の工業化」の最も先端的な部分であり、かつ、第二次世界大戦後に本格化する欧米市場への最終財工業品輸出の、もっとも直接的な先駆けであったともいえる¹⁾。本稿の対象とするオーストラリア市場向け工業製品輸出は、欧米に準ずる高所得国の市場において、欧米工業国との競争下で展開された端緒的な局面を例示するものであったというのである。また、谷本雅之(2012)は、「オーストラリア…に示される輸出市場としての特徴は、戦前における中国・東南アジア市場とは異なっており、また戦後に展開する欧米向け最終財輸出の先駆的な形態ともみなし得る」としている²⁾。本稿でも戦前期に欧米工業国との競争裡に実現した炭素工業品の端緒的な輸出が、戦後日本の工業製品輸出との関連でどのような意味を持ったのかという点についても最後に簡単に触れてみたい。

なお、分析に際しては、1941年12月のアジア太平洋戦争開戦時にオーストラリア政府に

第1表 電極の種類と用途

分類	用途	使用場所	主原料
人造黒鉛質丸形	製鋼、鑄鋼	電気弧光炉	石炭コークス、ピッチコークス
天然黒鉛質	製鋼、カーバイド等	電気弧航路、電気抵抗炉	りん状黒鉛、土状黒鉛
電解板	水溶性電解	水銀法電解そう	ピッチコークス、石油コークス
炭素質	製鉄、アルミニウム	高炉、溶融塩電解そう	無煙炭、ピッチコークス、製司コークス

(出典) 炭素協会 (1966) 5 頁より作成。

よって接収された在豪日系企業の内部資料を用いる。同資料の詳細については、在豪日系企業記録プロジェクト (2019) を参照されたい³⁾。

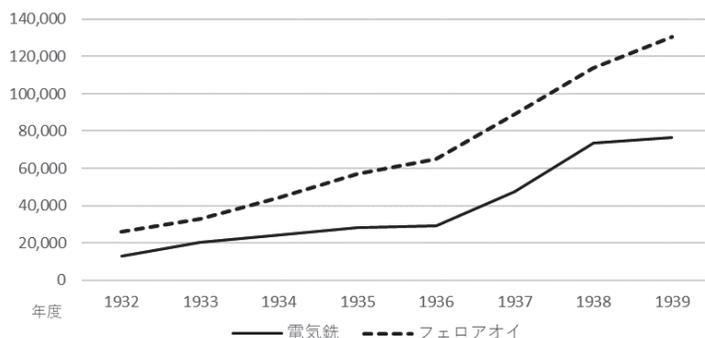
1. 日本における炭素工業の成長, 1896-1941

本稿にあたって前提となる日本における人造黒鉛電極製造について概観しよう。黒鉛電極製造が分類される炭素鉱業は、天然黒鉛、カーボンブラック、コークスなどを原料としている関係から欧米では「black industry」または「dark art」と呼ばれる。一般の窯業製品と同じように、原料を粉碎し、練り混ぜて素地 (生製品) をつくり、ついで焼成し、必要があれば黒鉛化を行なって製品とするものであり、使用原料および製造機械設備などが割合に簡単であって特別な化学変化が伴わないから、その製造技術、たとえば原料の選定及び粒度配合、焼成炉および黒鉛化炉の構造、炉詰め方法、昇温曲線などを各製造業者が極力秘密にしているとされる⁴⁾。本稿の対象とする人造黒鉛電極は、石油コークス、ピッチコークスなどを原料とし、結合剤にピッチ、タールなどを使用し、成型、焼成、黒鉛化及び仕上げの工程を経たもので、主として製鉄、製鋼用電気炉の電極として用いる (第1表参照)。天然黒鉛電極は、天然黒鉛を主原料とし、ピッチ、タールなどを結合剤として使用し、成型、焼成および仕上げの工程

を経たもので、主として製鋼、フェロアロイ、カーバイド製造用電気炉の電極として用いる⁵⁾。

これら電極の黒鉛化設備は、第一次世界大戦中にドイツで作られることとなるが、人造黒鉛電極の工業化自体はドイツよりもアメリカ合衆国が先行した。1896年にアメリカのアチソン (Edward G. Acheson) が電気炉で黒鉛を製造する方法の特許をとり、1899年にはアチソン電極会社 (Acheson Graphite Co.) を設立して⁶⁾、ナイアガラ工場を建設して1902年に電極の製造を開始し、1906年には直系8インチ、長さ48インチの人造黒鉛電極を完成した⁷⁾。ドイツではやや遅れて、シーメンス社 (Siemens Co.) が1913年頃、人造黒鉛電極の研究を開始し、その後、アチソンに次ぐものとして世界市場に輸出されることになった⁸⁾。日本では、東海電極株式会社⁹⁾が1921年にシーメンス社との技術提携を進めるが挫折するなど苦労が続いたが、1927年頃から人造黒鉛電極の工業化が本格化する。従来カーバイド、フェロアロイなどを中心としていた電極が、製鋼方面の需要の拡大とともに販路を拡大したことが影響したとされる⁹⁾。特に満州事変後に電気製鋼が積極化すると、電極需要の高まりから、輸入代替が進んだのである。とはいえ国内電極の生産量は、電気製鋼の生産量に追従することはできず、1931年時点でも人造黒鉛電極の年間需要約300噸に対して、国産化で賄えたのは3分の1であ

第1図 電気銹・フェロアオイの生産推移（単位トン）



（出典）炭素協会（1966）91頁より作成。

り、残りはアメリカのアチソン製人造黒鉛電極に依存せざるを得なかったのである¹⁰⁾。

しかし、戦時体制に伴う増産は、一時的な供給過剰状態を作り出すことになる。第1図にみられるように製鉄用、合金鉄用、アルミ精錬用などの電極の急激な増加傾向を見て、既存各社は拡張を行ない、また新会社が設立された。大会社が関連事業として計画するものもあり、遂に電極業者のみで10社を超え、電刷子業は60余社を数えるほどとなったのである¹¹⁾。こうした各社の増産によって、1936年頃の電極需要は900噸/月ほどであったのに対して、国内の電極の生産能力は3,460噸/月（当時の炭素業界大手は、東海電極、日本カーボン、東洋カーボン、昭和電極、日本電工、揖斐川電気、中央電気）となり、1噸（トン）当たりの価格は、人造黒鉛電極および天然黒鉛電極の平均で1935年には542円から547円へ、1936年には573円から553円へ、1937年には512円まで下落傾向をたどったのである。その結果、後述のように初めてスウェーデンとオーストラリア向けに日本の人造黒鉛電極の輸出が行なわれることとなった¹²⁾。しかし、日本の人造黒鉛電極輸出は短命に終わり、戦時体制の進展に伴って1938年頃から国内市場が品薄状態になり価格も持ち直していった

ことで、電極輸出は終焉を迎えることになったのである。

ところで、日本の人造黒鉛電極輸出は、東海電極製品によって実現するが、戦前における同社製品の技術水準についても簡単に確認しておこう。同社製品について、同時代の新聞記事では次のように紹介されている。

「電極製造工業の発達が遅れてゐるために電気炉の使用も発達し得ないといふのが長い間の本邦製鋼業界から放たれる嘆きの言葉であった、最も古くから電気炉の使用を実施してきた呉工廠が電極を国内で自給するためにいかに大きな苦心を払ったかはいまだに語りつたえらへられたる挿話となつてゐるほどである、かかる…なかにあつて東海電極が放つた一大功績は大型電気炉に使用する最大級の径18吋電極の研究完成であつた、この完成が、どれほど大きな功績であつたかはわが国における人造黒鉛電極の製造が世界の最高水準たるアチエソン電極に比較して約20数年立ち遅れて研究開始をみたにかかわらず一挙にその差を約5年に縮め得たものであるといへば明らかであらう」¹³⁾

記事では東海電極の18インチ電極の完成が、

日本の人造黒鉛電極技術の世界水準の達成を示すものと高く評価されていることがわかる。以上のような技術面での向上を前提に海外市場開拓が行なわれることになるのであるが、欧米製品との競争は必ずしも容易ではなかった。この点を以下、具体的にオーストラリア向け輸出の事例から検証していこう。

2. 人造黒鉛電極輸出と大倉商事, 1890-1936

1) オーストラリア市場の開拓

前述のように人造黒鉛電極は国内での供給過剰に伴って、海外輸出がされたがその嚆矢は、1936年8月に行なわれたスウェーデン向け輸出とされている。このスウェーデン向け輸出は、東海電極製品を大倉商事がベルリン支店経由で輸出したものと考えられるが、同時期には同じく大倉商事シドニー支店を通じて、東海電極製品のニューサウスウェールズ (New South Wales-NSW) 州向け輸出も行なわれていたのである。

以下では、スウェーデン向け輸出と同時期に行なわれていたオーストラリア向け人造黒鉛電極輸出について、大倉商事の市場開拓と絡めて、具体的経緯を検討しよう。

なお、大倉商事は、大倉喜八郎が1873年に始めた用達業の大倉組商會を起源とする中規模商社である。大倉組のオーストラリア市場への参入は日本商社としては比較的早く、1890年にシドニー支店を開設した兼松商店には及ばないものの、三井物産と同年の1907年には、オーストラリア市場への進出を果たし、在オーストラリア商社としては先発組として位置づけられる¹⁴⁾。しかし、大倉商事は多くの商社が事業の拡張を図った第一次世界大戦期にも軍需、官需への依存体質が強く、積極的な拡張を図ることはなかった¹⁵⁾。大倉商事のオーストラリア市場での活動も第一次世界大戦前には兼松に次ぐ羊毛取引量を誇ったも

の、第一次世界大戦後には、創業期の基盤となった千住製絨所以外の民間需要の開拓が広がらず、大戦後に参入した三菱商事その他商社に比して、オーストラリア商社としての地位を後退させていった¹⁶⁾。しかし、大倉商事の相対的な劣位性は、1930年代の日本の豪州向け輸出の主力商品である繊維輸出での参入余地を小さくし、それに代わる輸出商品を模索させる動機ともなっていた。こうした大倉商事の位置づけを背景として、新興商品となる人造黒鉛電力が進められたと考えられる。

すなわち、大倉商事では、1936年に国内の人造黒鉛電極市場の飽和状態を緩和するため、本社主導で海外市場開拓が進められることとなったのである。この点について、以下では、1936年11月10日の大倉商事重役席からシドニー支店長の澤田重雄に向けて送られた「東海電極会社製人造黒鉛電極輸出ノ件」と題する書簡の内容を確認しよう。

「予而輸出係ヨリ右製品ノ海外販路開拓方御頼ミ致居候処、最近弗々照会並ニ注文入手被下候様相成結構ノ次第ト存候 然シ注文トシテハ未ダ見本注文ノ域ヲ脱セズ候処、御承知ノ通り輸入関係ニ於テハ得意先タル右記メーカーハ、此種製品ニ於テ日本ニ於ケル有数ノモノニシテ、製造能力、月産一千屯余ニ及ビ大量注文ニ応ジ得ルノミナラズ、価格低廉ナル上品質ハアジソンニ比シ殆ンド遜色無キモノニ有之候間充分確信ヲ以テ海外市場ノ開拓ニ当リ被下度願上候…何ハ兎モアレ先ツ出来ル丈ケ多方面多種ノ注文ヲ取ラレ度ク其上相互ノ尽力ニヨリ出来ル丈早く各方面ニ其真価ヲ認識セシメ度、斯クテ将来当方トシテハ、従来他社ガ余リ手ヲツケ居ラズ随而利益モ充分得ラル、右電極ヲ以テ輸出品中ノ白眉トモ致度存候間精々貴方係員ヲ督励継続のニ多量ノ注文獲得出来候様御尽力相成度特ニ御頼ミ申候…」¹⁷⁾

第2表 オーストラリアにおける炭素工業製品輸入の推移

(単位：ポンド・スターリング)

輸出国	1934-35	1935-36	1936-37
イギリス	20,967	16,552	15,135
カナダ	2,248	10,771	20,416
オーストリア			113
フランス	2,741	2,818	2,104
ドイツ	12,329	14,354	17,171
日本			851
スペイン			106
スウェーデン			58
アメリカ	16,231	13,741	12,257
その他外国	317	473	40
その他イギリス帝国		34	

(出典) オーストラリア国立公文書館旧蔵日系企業記録, SP1098/9, Box 20より作成

大倉商事では、本社輸出係が主体となって東海電極製品の海外販路開拓を図っていたが、オーストラリアでは市場開拓の可能性があることから、積極的な売り込みを幹部自ら依頼している状況が見て取れる。書簡では、他社があまり手を付けていない商品であるため利益も期待できる点で人造黒鉛電極輸出は「輸出品中ノ白眉」とも位置付けられていたのである。

こうした大倉商事による東海電極製人造黒鉛電極の輸出が可能となったのは、現地で市場開拓を実質的に担当した現地卸売業者(trading company)のエベル・レモン社(Abel Lemon & Co.)の存在が大きかった。1887年に設立されたエベル・レモン社は、アデレード、シドニー、メルボルンから始まり、オーストラリアの主要な港町に事業を拡大ならびに分散した。エベル・レモン社のビジネスモデルは、直接購入とチャーター輸送を使用して、海外からオーストラリアに直接商品を輸入することを中心に展開した。両大戦間期におけるエベル・レモン社の収入源は、皮革加

工所(タンネリ)、金属鑄造所、重工業および化学(特に主要な化学生産者である英国のラポルト・インダストリーズ・リミテッド(Laporte Industries Limited)からの塩素輸入が注目すべきである)および食品産業への「直入」から得られた¹⁸⁾。大倉商事によると、「Abel社モ熱心ニ電極商売開拓ニ努力致シ居リ候」とされているように市場開拓に必要な役割を果たしたのである。

しかし、豪州市場では、すでにアチソン社製品の製品が普及しており、東海電極製品の輸出はこれら欧米商品との競争を意味していた。この点を大倉商事シドニー支店が本社輸出部に向けて報告したオーストラリアのカーボン輸入額の国別構成を示した第2表から具体的状況を確認してみよう。

オーストラリア市場では、アメリカおよびドイツからの輸入に加え、カナダ、イギリスからの輸入品が市場において優位を占めており、日本からは1936年以降に輸出が始まるが、相対的な地位は小さいことが見て取れる。こ

うした状況に対して、大倉商事シドニー支店は、積極的に東海電極の製品輸出を図ったが、市場開拓に際して、海外市場認識が十分ではないメーカーとの調整は簡単ではなかったのである。

2) 市場開拓に際する東海電極の消極的態度と三菱商事の攻勢

東海電極製品の豪州輸出の開始にあたって、エベル・レモン社が懸念していたのが、大倉商事と競合する有力商社の三井物産や三菱商事による市場参入であった。この点は、エベル社では、オーストラリアとニュージーランド市場開拓の実態を三井・三菱両社に知られることのないよう、東海電極側へブランド名を伏せた輸出を要請していた点に顕著に表れている。1936年11月24日にシドニー支店より東京本社輸出部に宛てられた「エベルレモン社注文Ferro Siliconノ件」と題する書簡では次のように説明している。

「NZ [ニュージーランド] 向電極ニ関シAL [エベル・レモン社] 社ヨリ左ノ如キ希望有之候…電極其ノ物ノ表面及ビ包装紙、包装箱一切ニ (荷印及ビ箱ノ番号ヲ除キ) スベテメーカーノマークヲ入レヌ様トノ希望ニ有之候…筆者ノ打診スル処ニヨルト右

ノ如キ申出ハ要スルニ東海電極ト云フ名ヲ他社即チ三井三菱ニ知ラレタクナク若シ知ラレタラ三井三菱ガ大倉ヲ排除シテ東海電極ト関係ヲ附ケル可クカ、ル事ハア社ハ勿論大倉ト共ニコノ種商売アガツタリニナルトノ杞憂ニヨルモノナラン」¹⁹⁾

しかし、東海電極側では自社製品の品質に関して絶対的な自信を有しており、海外市場における欧米商品との競争に楽観的な認識を有していた。こうした市場認識のズレが大倉商事による海外輸出において大きな障害となっていた。この点が顕在化したのが東海電極の「エクストラニップル (extra nipple) ノ件」であった。

ニップルとは、人造黒鉛電極の先端に装着される電気製鋼炉との継手のことである (下写真参照)。アーク製鋼電気炉および電気化学工業に使用される人造黒鉛電極は、その継手として、電極棒の先端に黒鉛製のニップルをねじ込んで締結される。黒鉛電極は、特にアーク製鋼電気炉において過大電流の電極間の反発力によって衝撃的な曲げ荷重を受けるため、ニップル接続部がこの曲げ荷重によってしばしば折損事故を引き起こす²⁰⁾。そのため、オーストラリア市場において欧米メーカーでは、人造黒鉛電極の納品に際して、ニッ

輸出入造黒鉛電極およびニップル



東海電極製造株式会社 (1952) 172頁後の写真より再掲。

ブルを製品価格に含めてユーザーの便宜を図っていた。しかし、製品に絶対的な自信を持つ東海電極は、こうしたオーストラリア市場での商習慣に反発したのである。

この点について触れた1937年7月6日付のシドニー支店より東京本社輸出部宛の「エクストラニップルノ件」と題された書簡の内容を確認しよう。

「…アチソン社ハNipplesハ電極ノ封度当リノ値段ヨリ計算致居…貴方値段絶対的ニ高く而カモ品質アチソン社ニ比シテ軟弱ニテ到底先方ヲ動カシ得ズ…目下ハ日本品ハ当方ノミ活躍致居候モ元来濠州全体ニテ電極（当方輸出セル如キ）使用量八年二百噸内外ニ有之其ノ内当N.S.W.ノミ当方品ガ輸入サレ居候、而シテ濠洲第一ノ製鉄業者タルブローケン、ヒルハ最早電極ヲ使用不致従ッテ小粒ノ今尚アチソン社品ヲ使用致居ル業者ニ接近致居ル様ナル具合ニテN.S.W.ニハ三軒有之其ノ内二軒ニ漸ク喰ヒ入り今壹軒ハ…未ダ日本品ヲ受入レヌト云フ現状ニ有之故ニNipplesハ年額タイシタル額ニハ達セザルモ壹噸当リ二三本ノextraヲ要ス可ク…日本品ノ如クNipplesハソレ自身特別ノ値段デハ到底商売ノ見込無之候 因ニ三菱ハ日本ノ他ノ電極製造会社ヲ代理シテ先日当方ノ売込先ニ接近シ致居リ値段モ当方ヨリ安値ヲ出シ居ル様ニテ幸ニシテ当方ヨリ先約買付有之タル為商売出来ザルモカ、ル点ヨリシテNipplesニ於テモ十分御勉強方メーカーニ御要請相成度」²¹⁾

書簡では、アチソン社に比して品質において軟弱で相対的な価格も高い日本製品を売り込む上では、増量ニップルが不可避であるため、東海電極にその旨、交渉してほしい点が強調されている。加えて、東海電極の売り込

み先に三菱商事のシドニー支店が他の日本品の売り込みを図っており、ニップル増量は販路維持のうえで不可欠であるとも述べられている。当初、エベル社が懸念していたような新たなオーストラリア市場開拓商品としての人造黒鉛電極の可能性を前に大倉商事以外の商社も販売に乗り出していたことがわかる。

しかし、書簡でも触れられているようにオーストラリアにおける人造黒鉛電極市場は限られていた。オーストラリアの製鉄市場に関してみれば、第一次世界大戦期におけるイギリス製品輸入の途絶という事態を受けて、ブローケンヒル・プロプライエタリー社（Broken Hill Proprietary Company Limited-BHP）が州立政府の重臣の強い要請によって、NSW州のニューカッスルに製鉄・製鋼の製鉄所を建設して1915年より操業を開始した。その後、第一次世界大戦後の戦後不況に伴う過剰生産に対応した産業合理化の時期を経て、1930年代には産業競争力が高まり、1930年代後半には高級鋼・特殊鋼を除くとアメリカの生産価格を下回るまでに成長した。他方、電気炉を含む非鉄金属加工では、NSW州のブローケン・ヒルを中心に工業化が進んでいた。1935年でBHP社は、ポートケンプラにオーストラリア鉄鋼社（Australian Iron & Steel-AIS）の製鉄所をを買収し、オーストラリアの主要な鉄鋼メーカーとなったのである²²⁾。

なお、上掲の書簡によれば、ブローケン・ヒルでは人造黒鉛電極の需要がなく、売り込み先はNSW州の3社のみで、東海電極製品の使用を受け入れたのはそのうちの2社に過ぎなかったのである。オーストラリア市場でのこうした厳しい売り込み状況にもかかわらず、東海電極側では、増量ニップルには極めて消極的態度に終始した。1937年7月26日に東海電極から大倉商事への返答は次のようなものであった。

「原則トシテニッブル増納ハ致シオラズ候。其理由ハ1. 弊社製品ニ絶対ノ自信ヲオキ折損等ノ故障ヲ予期シ居ラザルコト。2. 得意先ニヨリテハ情実上本体ヲ他社ヨリ買入レニッブルヲ当社ヨリ買入レル等ノ事実アルコト。…電極ノ折損ハ常識上取扱ノ責任トナリ居ルモ其爐ノ設計若シクハ作業上折損多キ工場ニ対シテハ当方製品ノミヲ使用シ居ル取引先ニ限り増納ヲナス。…他社製品ノ進出ニツキテノ御報併而難有拜誦仕候。此点弊方ヨリ申出ズルハ厚ケ間敷次第ニ候モ品質ノ点ニ於テ内地ニ於テ未ダ使用者モ無キ粗悪ナル品物ヲ三菱タルモノガ如何ニ商売トハ雖モコレヲ海外ニ宣伝スルコトハ日本品ノ名ニ於テ牽イテ吾々ノ信用ヲ害シ国産品ノ海外進出上一大障碍トナルモノト悲観致候（現ニ三菱同系ノ凡テノ造船、製鉄所ハ全部弊社品ヲ用ヒ他社品ノ試用サヘモセヌ次第ニ候）」²³⁾

東海電極では、自社製品に絶対的な自信があり、折損などの故障は想定しておらず、加えて、ニッブル自体が商品として販売されているため増納には応じないとしている。また、書簡では、日本国内で三菱の各メーカーも東海電力商品を使用している点からも品質面では他社とは絶対的な格差があり、三菱商事による他社の粗悪品の売り込みは、国産品の海外進出上の障害となるとも述べている。こうした東海電極の頑なな態度は、販路開拓のうえで障害となっていた。東海電極の対応に対する大倉商事のシドニー支店長の書簡を確認してみよう。1937年9月7日にシドニー支店長から本社輸出部に送られた「電極追加注文ノ件」と題する書簡では次のように書かれている。

「…最近ニッブルノ問題ヨリ…注文主ガアチソン社ニ転向シツ、有ル様子ニ有之現ニ先日アチソンニ照会ヲ出シタル旨仄聞仕候

来季注文ニ関シアチソン社ニトラレル様ナ事有之候ハンカ全ク元モ子モ失フト云フ事情ニ立チ至ル可ク東海電極ノ態度甚ダ残念ニ奉存候…東海ノ品質優秀ナルヲ過信サレ而カモ値段低廉ナル故売ラス方ガ間違ヒナルカノ如キ態度ニハ全ク当方ニテモ得意先ニ弁明ノ種無之候 最近総領事館ニモ当地市場調査方東海自身ガ致シタル由領事館ノ懇意ナル方ヨリ承り候モ全ク当方ヲ無視スルガ如キ態度甚ダ不愉快ニ存候 簡単ナル荷造デサヘ満足ニ出来ズ而カモ品質ハ目下ノ処絶対的ニアチソン社ノ敵ニアラザルニ不拘又当地市場ガ「安カロウ悪カロウ」主義ハ通ラヌ事総テノ商品ニ適用サル、ノヲ無視シテキルガ如キ態度ハ真ニ残念…」²⁴⁾

シドニー支店では、東海電極の品質への過信はせっかく開拓した販路を失なうことになる点を述べたうえで、東海電極側の価格が折り合わなければ販路開拓の必要がないかのような態度や、オーストラリア市場の調査を領事館に問い合わせるなど大倉商事シドニー支店への不信を思わせるような行動には「甚ダ不愉快」と強い口調で不満を訴えている。電極輸出に際しては、前掲写真のように箱詰めされて運搬されたが、東海電極の梱包にはたびたび不備があった。そうした点にも触れて、「簡単ナル荷造デサヘ満足ニ出来ズ」加えて品質でアチソン社に及ばないというオーストラリア市場状況を認識できない東海電極にいら立ちを感じていたのである。結局、このニッブル増納問題は、東海電極側はかたくな態度に終始したため大倉商事側が取引の仲介によって発生するコミッションから負担することで販路維持を図ることとなった。

この点は、1937年8月20日に本社輸出部よりシドニー支店宛てに宛てられた書簡電極用「エクストラニッブルノ件」で次のように書かれている点から明らかである。

「…早速メーカーニ再度交渉仕り候得共何トシテモ当方ノ申出ニ応ゼズ如何トモ何シ難ク候間遂ニ当方ノ犠牲ニテ標準ニップル数量ノ一割（例ヘバ六吋電極ナレバ三十一本ノ一割即三本）ノミハ電極自体ノ値段ニテ供給スル事ニ決定致シ候」²⁵⁾

冒頭の課題で述べたようにオーストラリアのような高所得国において、欧米商品と対抗しながら販路開拓をする際には、いまだ欧米の工業製品との水準で格差がある日本品の市場評価を適切にとらえて、柔軟に販売条件を変える必要があった。しかし、国内市場のみで競争力を得ていた人造黒鉛電極メーカーにとってそうした輸出先市場での自社製品の競争力を適切に認識することは容易なことではなかったことがわかる。こうした海外輸出に伴なう市場認識のギャップを埋めるといふ点にこそ、商社の役割が存在したといえよう。

3. 人造黒鉛電極輸出の終焉と再開への試み、1938-1939

以上のように東海電極の海外市場開拓は商社側の努力もあって、一定の成果を生みつつあったが、その後、前述のように内需が拡大したことに伴なう価格騰貴によって、1938年頃には輸出は次第に困難となっていった。この間の経緯について、1938年11月18日のシドニー支店から東京本社輸出部に宛てた「豪州輸入商売に関する諸事情」と題する書簡では次のように書かれている。

「電極 従来貴方の御尽力に依り当地に於ける人造黒鉛電極“G00”の取引も漸く軌道に乗りかけ、当方としては他の商品の不振なる際これのみは金額も相当に纏り今後も有望なるライン故尚一層の成績を挙げ可く努力致し居りたる所、先般の当地よりの引合に際し内地需要多き為輸出の余裕なき旨

承り甚だ残念に存じ居る次第に御座候。尤も戦時状態なる貴方事情も考ふれば止むを得ざることに候得共何とか輸出向として特別に考慮出来ぬものに候哉 但値段の点に於て若し値上げすれば注文が取れぬと云ふ現状に候間之が難点に御座候斯の如く人造電極が原料不足国内需要激増の為輸出困難となりたる折、茲に有望なるは天然黒鉛電極に候 之に関しては既に10月4日付弊信にて御報告申上置き候如くエベル・レモン社も非常に期待しサンプルの到着を待ち居る次第に御座候間宜敷御願申上候」²⁶⁾

書簡では、シドニー店としては人造黒鉛電極取引が軌道にのるなかで、他の商品のオーストラリア向け輸出が不振な状況下では取引継続を望んでいるものの、国内需要の逼迫で輸出余力がなくなってしまうことを残念に思うと書かれている。また、大倉商事シドニー支店の協力者であるエベル社の期待もあり、人造黒鉛電極が難しければ、天然黒鉛電極輸出の開拓を図ってはどうかと提案している。

しかし、シドニー支店の期待とは裏腹に人造黒鉛電力の内需拡大は続き、結局、人造黒鉛電極輸出は短命に終わってしまうこととなった。ただし、海外市場への販売を軌道に乗せたのちにメーカー側の認識に変化が表れつつあった点を最後に強調しておきたい。内需がいよいよ逼迫しつつあった1939年6月28日に大倉商事本社輸出部からシドニー支店に向けて「電極の件」と題する次のような書簡が送られている。

「電極輸出復活ノ件ニ関シテハ貴方ヨリノ御熱望モ有之当方ニテモ再三再四機会アル毎ニ東海電極ニ対シ運動ヲ続ケ来り候モ内地向ケ供給サヘモ絶対的不足故輸出ニハ全然振り向ケ得ル余裕無シトノ事ニテ…候処最近ヤット全社ニテモ豪州市場維持ノ意義

ヲ認識セルカ左ノ如キ申出ニ接シ申候
一、将来生産計画中豪州向ケトシテ或ル一定数量予定割当ヲ為ス用意有リ

一、右数量ハ余リ多クテモ困ルガ大体従来ノ実績ヨリシテ毎月4乃至5噸位ナラ何トカスル

一、価格ノ点ハ現在内地向ケナレバ尅噸当1700円位ニ売レルモ輸出向ケニ対シテハ特ニ1300円位迄勉強スル用意アリ

就テハ

一、貴方ニテ当方ヨリ購買確實ニ予定シ得ル数量（一応値段ノ打合せガ付イタモノトシテ）ハ幾●ナルヤ

一、値段ハ最大限度幾何程迄出シテ貰ヘルヤノ2点ニ対シ打●シ至急御返事」²⁷⁾

人造黒鉛電極の海外輸出が困難となって後も大倉商事から東海電極側に海外市場維持の必要性を訴えていたところ、1939年段階になって東海電極側でも海外市場向けに値段を下げて販売する用意があると伝えてきたと書かれている。内地の価格であるトン当たり1,700円に対して400円もの値下げの用意があるとされており、東海電極が海外市場開拓時にニップル増納に見せたかたくなさとは対照的な対応となっている。こうした東海電極側の態度の背景には、国策的な輸出増進政策の影響もあったと考えられる。1939年5月14日の『中外商業新報』では、政府による輸出支援の方針について次のように報じている。

「内外の値幅少き商品に商工省では戦時貿易の振興に就て鋭意研究中で種々の対策を用意しているが、八田商相は適当なる商品に関しては何等かの形における必要なる強制的輸出命令をなすことを妥当を認め近く具体的措置に出づる模様である、即ち現在の商品は、海外における需要も可なりあり、業者が積極的に輸出振興の心構えをすれば或程度の進出は可能であるが業者は国

内需要に応ずるに多忙で、而も国内向の方向が有利のために輸出には消極的にならざるを得ない実状である、而も国内向が有利で高値である商品に対して政府が強制的の輸出命令をなし、その際業者に何等か助成を行なうとすれば海外ではダンピング視する傾向が強いためそれを避け国内向値段も輸出向値段もさのみ開きのない商品に対して必要なる輸出命令をなすことは海外を刺戟せず、且輸出業者及び生産者としても負担軽少であり、右の点よりして適当なる商品に対し輸出命令の発動等必要なる措置を考慮している模様である」²⁸⁾。

ただし、政府方針はあくまで条件であって、輸出再開に向けた方針転換は、東海電極側の海外市場認識が深まったという点に求めることが出来よう。

4. 戦後へのつながり、1951～

以上でみたように日本の人造黒鉛電極輸出は、短命に終わったが、その後、輸出が本格化する戦後の海外市場開拓に影響を及ぼしていた。

東海電極では、第二次世界大戦後の1946年以降、生産を再開して復興需要に対応して増産を進めたが、1949年には、ドッジ・ラインに伴う産業合理化政策によって鉄鋼業界向け需要の激減の結果、南米、オーストラリア、インド、ヨーロッパなどへの海外市場開拓が再び求められるようになっていった²⁹⁾。その後、1952年には、営業部に外国課が設置され、同社の輸出比率は、1950年代後半には出荷全体の3割から5割を占めるほどに急激にその比重を高めていくことになったのである（第3表参照）。

このような戦後急激な輸出市場の拡大が実現した背景には、短命には終わったものの戦

第3表 戦後における東海電極の人造黒鉛電極出荷量推移

(単位：千トン)

年次	内需	輸出	合計	輸出比率
1953 上	1,347	222	1,569	14.1%
1953 下	1,498	446	1,944	22.9%
1954 上	1,464	301	1,765	17.1%
1954 下	1,401	363	1,764	20.6%
1955 上	1,657	154	1,811	8.5%
1955 下	1,943	918	2,861	32.1%
1956 上	2,067	1,183	3,250	36.4%
1956 下	2,546	1,800	4,346	41.4%
1957 上	2,640	854	3,494	24.4%
1957 下	2,953	1,420	4,373	32.5%
1958 上	2,138	1,739	3,877	44.9%
1958 下	2,064	1,719	3,783	45.4%
1959 上	2,478	2,434	4,912	49.6%
1959 下	3,676	1,607	5,283	30.4%

出典：東海カーボン（1983）175頁より作成。

前における市場開拓が戦後輸出市場の再開にプラスの影響を及ぼした点を指摘できる。この点を具体的に示すケースとして、オーストラリアと並んで戦前、海外輸出が実現したスウェーデンの事例を最後に紹介しよう。東海電極製造の常務であった植田勇二は、1961年の座談会で次のように述べている。

「1951年ですか、10年前の正月にスウェーデンにいきましたら、そのときはわれわれの電極があそこへ行っておったわけですが、スウェーデンのゲルベルヘロスという貿易会社の支配人が、「お前、東海電極の人間ならこれを見なさい」といってプリントをもってきたのです。レターペーパーにタイプした数枚のカタログ代わりのプリントで、日付は昭和16年になっております。

私どもの言ったのが昭和26年です。「大倉商事のベルリン支店経由でありました。10インチの電極の見本が同時にスウェーデンに入り、それによって第2次世界大戦で中断していたが、今度輸入した」といっておりました。…われわれの東海電極での輸出は、戦前にもちょっとお話のありましたオーストラリアとか、話題的なものは1、2回あったと思いますけれども、実際営業的な数量を輸出したのは戦後でございます」³⁰⁾

上掲引用文ではスウェーデンの輸入業者は、戦前の輸出実績を前提として発注を行っていたことが分かる。戦前の市場開拓は戦後の輸出再開に影響を及ぼしていたといえよう。

おわりに

本稿では、1930年代における日本のオーストラリア向け工業製品輸出における商社の役割を、東海電極の人造黒鉛電極輸出の事例を用いて検証した。以上の事例を検証するのは、同事例が、戦前におけるオーストラリア向け工業製品輸出が欧米商品との競争裡に実現した先駆的な市場開拓事例であり、戦後に本格的に展開される欧米向け工業製品輸出の前提条件としての意義を有していたという問題意識からである。

以上を前提に分析結果から得られた知見を整理すると次の通りである。

1930年代初頭まで人造黒鉛電極はアメリカおよびドイツ製品の競争力が高く、萌芽的に見られた日本の黒鉛電極メーカーの競争力は、国内市場においてすら十分な対抗力を持たなかった。しかし、1930年代半ばにかけての国内電気製鋼の拡大に伴う需要増加にけん引されて、技術革新に伴う増産体制が急速に進んだ結果、1936年には、過剰生産に伴う海外市場開拓が萌芽的に進められたのである。

一方、戦前期においてオーストラリアのような高所得国において、欧米商品と対抗しながら販路開拓をするには、いまだ欧米の工業製品と技術格差がある日本品の市場評価を適切にとらえて、柔軟に販売条件を変える必要があった。しかし、国内市場のみで競争力を得ていた人造黒鉛電極メーカーにとって、そうした輸出先市場での自社製品の競争力を適切に認識することは容易なことではなかった。そして、こうした海外市場開拓に伴う認識ギャップを埋めて輸出を実現に導いたのが商社であった。大倉商事シドニー支店では、現地の市場開拓を担当するエベル・レモン社の協力のもと、市場開拓に必要な情報を本社輸出部を通じてメーカ側へと伝えていた。しかし、当初は東海電極の認識が不十分であったため、商社がコストの一部を負担して、よう

やく製品輸出が実現することとなった。東海電極の人造黒鉛電力の輸出は商社の存在なくしては実現不可能であったのである。

その後、人造黒鉛電極の海外輸出が内需の逼迫に伴って困難となって後も大倉商事から東海電極側に海外市場維持の必要性が伝えられた。その結果、東海電極側でも海外市場向けに価格引き下げを受け入れるまでに態度が軟化した。こうした東海電極側の態度の変化の背景には、国策的な輸出増進政策の影響もあるであろうが、一方で、東海電極側の海外市場認識が深まっていたという点も指摘できよう。

また、こうした戦前期の経験が戦後、本格的な海外輸出へとつながっていったと考えられる。実際、戦前期における人造黒鉛電力の輸出は、内需の拡大によって短命に終わったものの、戦後、いち早く復活した電極メーカーが、再び海外市場開拓を行なう際には戦前の経験が大きな遺産となっていた。その結果、電極製造は、生産再開後10年ほどで輸出産業化するほどに成長したのである。

(注)

- 1) 谷本雅之 (2012) 70-71頁。
- 2) 同上, 71頁。
- 3) 同資料は、オーストラリア国立公文書館に所蔵・公開されていたが、2018年に日本の国立公文書館への寄贈手続きが行なわれ、現在、日本の国立公文書館において公開されている。
- 4) 炭素協会 (1966) 5頁。
- 5) 同上, 78頁。
- 6) 1928年、アチソン電極会社は、吸収合併を通じてナショナル・カーボン社 (National Carbon Co.) と改名した。「Edward G. Acheson」『The ElectroChemical Society』[www.electrochem.org] (2021年6月30日閲覧)。
- 7) 炭素協会 (1966), 84頁。
- 8) 東海カーボン (1983) 8頁。
- 9) 炭素協会 (1966) 88頁。
- 10) 同上, 90頁。
- 11) 東海カーボン (1983) 91頁。
- 12) 炭素協会 (1966) 93頁
- 13) 「逸早く大型電気炉－国内自給までの苦心談」『産業経済新聞』1944年1月19日。
- 14) 天野雅敏 (2010) 111頁。
- 15) 中村青志 (1980) 57頁。
- 16) 天野雅敏 (2010) 113頁。
- 17) オーストラリア国立公文書館旧蔵日系企業記録, SP1098/9, Box 28-1, (以下、同史料は史料番号で示す)。
- 18) 現在では、後継社であるエベル・レモン・ディストリビューション社 (Abel Lemon Distribution Propriety Limited) の流通事業は、オーストラリアの消費者向け、主にヨーロッパやアジアの食品および食品関連製品の輸入に重点を置いている。「History」『Abel Lemon』[www.abellemon.com.au] (2021年6月30日閲覧)。
- 19) SP1098/9, Box 45
- 20) 今村好男他 (1975) 83頁。
- 21) SP1098/9, Box 45
- 22) 石田高生 (2005) 286-287頁および石垣信浩 (1972) 124-128, 144-157頁。その34年後の1979年には、ジョン・ライサルト社 (John Lysaght (Australia) Propriety Limited) を完全子会社としてさらに買収した。また、2002年7月に、オーストラリアにおいてBHP社の鉄鋼産業は、新BHPグループの子会社とされ、ブルースコープ・スチール社 (BlueScope Steel Limited) となったのである。「About Us」『BlueScope Steel Limited』[www.bluescope.com] (2021年6月30日閲覧)。
- 23) SP1098/9, Box 13-2
- 24) SP1098/9, Box 20
- 25) SP1098/9, Box 13-2
- 26) SP1098/9, Box 20
- 27) SP1098/9, Box 13-2
- 28) 「輸出命令考慮」『中外商業新報』1939年5月14日。
- 29) 東海カーボン (1983) 160-162頁。
- 30) 炭素協会 (1965) 708-709頁。

(参考文献およびURL一覧)

【日本語文献】

- 谷本雅之 (2012) 「日本の輸出貿易とオーストラリア市場－雑貨工業品に注目して－」天野雅敏『オーストラリア政府接収史料を中心とする戦前日豪交易の社会経済史研究 (科学研究費補助金基盤研究B) 研究成果報告書』
- 在豪日系企業記録プロジェクト (2019) 『オーストラリア国立公文書館旧蔵日系企業記録ガイド』
- 東海電極製造株式会社 (1952) 『三十五年史』
- 東海カーボン株式会社 (1983) 『東海カーボン六十五年史』
- 日本炭素工業史編纂委員会 (1966) 『日本炭素工業史』炭素協会
- 今村好男、佐藤千之助、神長和彦、永井常男、逆井基次 (1975) 「電極用ニップル接続部の応用分布の銅メッキ法による測定」『茨城大学工学部研究集報』23
- 石垣信浩 (1972) 「オーストラリア鉄鋼業の成立過程」琴野孝編『オーストラリア経済の形成過程』勁草書房
- 天野雅敏 (2010) 『戦前日豪貿易史の研究』勁草書房
- 石田高生 (2005) 『オーストラリアの金融・経済の発展』日本経済評論社
- 中村青志 (1980) 「大正・昭和初期の大倉財閥」『経営史学』15 (3)
- 金子文夫 (1978) 「大倉商事株式会社の事業分析」「大倉財閥の研究 (6)」『東洋経大会誌』107

【英語文献】

- Jay Christopher. (1999) *A Future More Prosperous: The History of Newcastle Steelworks 1912-1999*, Newcastle: Broken Hill Proprietary Company Limited.
- Helen Hughes. (1964) *The Australian Iron and Steel Industry, 1848-1962*, Melbourne: Melbourne University Press.
- N. R. Wills. (1950) "The Growth of the Australian Iron and Steel Industry." *The Geographical Journal* 115, no. 4/6: 208-18. [Accessed 30 June 2021. doi:10.2307/1790154] URL : より

【英語文献】

- 「Edward G. Acheson」『The ElectroChemical Society』[www.electrochem.org] (2021年6月30日閲覧)
- 「History」『Abel Lemon』[www.abellemon.com.au] (2021年6月30日閲覧)
- 「Our History」『BHP』[www.bhp.com] (2021年6月30日閲覧)
- 「About Us」『BlueScope Steel Limited』[www.bluescope.com] (2021年6月30日閲覧)

(Abstract)

In the above study, Tokai Electrode Manufacturing Company Limited's graphite electrode was used as a case study of Japanese industrial product export to Australia, and positioned as a direct precursor to the full-scale export of industrial products to Europe and the United States of America after the Second World War. We pay particular attention to the intermediary brokerage functions of Okura & Co., which played an important role in the exploration and development of overseas markets for Japanese industry. Until the early 1930s, Japanese graphite electrodes were technically inferior to those of their competitors overseas, but owing to their increased demand in electric steelmaking during the mid-1930s, they increased their international competitiveness, and sought to develop new export markets. Unlike sales on Japan's domestic market, however, overseas markets required manufacturers to respond "flexibly" to improve transaction conditions, especially in response to the remaining technological disparities with products and the practices of the Western markets into which they were exported. Initially, the Tokai Electrode Manufacturing Company had difficulty responding to overseas markets, and needed the full advice and support of Okura & Co. in order to develop overseas markets. Put simply, Okura & Co. filled in the "gaps of recognition" with regard to market information, and was thus indispensable to the success of the Tokai Electrode Manufacturing Company, which in time became a significant manufacturer and exporter of graphite electrodes. As a result, the resumption of graphite electrode production in the postwar reconstruction period quickly succeeded in becoming an important export industry. Moreover, at that time, the development of overseas markets before the war functioned as an important legacy, and future guide. It can be said, therefore, that the Japanese prewar experience of pioneering market development led to the remarkable success of its postwar export industries.