

# 大正末・昭和初期における巨大製糸経営の一断面

——対商社関係の変化と生糸販売戦略の構築——

花 井 俊 介

はじめに

一 一九二〇年代における商社取引関係の変化と直輸出の試み

1 対商社取引関係の改善

2 直輸出の試み

二 一九二〇年代における生糸需要と販売戦略

1 情報網の整備

2 生糸市場動向の認識と対応——一九二〇年代後半の販売活動——

三 昭和恐慌下における商社取引関係の展開と直輸出体制の確立

1 生糸販売方法の多様化

2 直輸出体制の確立

四 昭和恐慌下の生糸需要と販売戦略

1 優等品市場の変動と郡是製品の限界

2 白十四中特優品市場への参入

おわりに

## はじめに

製糸家は生糸生産者であると同時に、商人的性格をかなり強く持つ存在だと言われる。その理由は、収益の主要な源泉が生産過程での付加価値よりも、むしろ巧みな原料仕入に求められる場合が多いからである。従って、商人的仕入技術が経営的にも重要な要素となったのである。従来の諸研究もこの点を配慮し、原料繭を低廉に仕入れるための巧みな技術について詳しく明らかにしてきた。<sup>(1)</sup>

他方で、商人的性格のもう一つの側面をなす生糸販売については、大部分の製糸家が売込問屋に販売を委託していた関係から、販売管理は製糸経営外部の問題と見なされていた。従って、直輸出を試みた少数の製糸家の事例を除き、生糸販売の実態についてはほとんど検討されたことはなかった。<sup>(2)</sup>

ところで本稿が対象とする一九二〇～三〇年代には、この売込商体制の一角を破り、輸出商社との直接取引、さらに進んで自らの手による輸出を手掛ける、少数ではあるが巨大な製糸家が現れ始めていた。このように販売過程まで経営内部化した製糸家達にとって、販売戦略の巧拙は経営成果を左右する重要な要件となってくるのである。そこで彼らは、まず短期的な変動の著しい生糸市場に即応し、最も有利な取引方法・条件で生産品を処分しようとする。またさらに進んでは生糸需要の趨勢を分析し、生産過程全体の改編まで含めた、より根本的な販売戦略までも考え始めるのである。このように売込商への依存から脱却した製糸家達は売込手数料の支払から解放され、需要動向のより直接的な把握も可能となったが、逆に販売過程を内包したことに伴う様々なリスクを背負い込むことになった。彼ら巨大製糸家は昭和恐慌期にも相対的に安定した収益をあげ、製糸独占資本として市場支配力を強めていったといわれるが、その場合こう

した販売過程の管理が安定経営の一つの鍵を握っていたというべきであろう。

さて、これまでの研究はこれらの巨大製糸家を製糸独占資本と位置づけ、その形成条件として、原料生産・調達機構の組織化、生産過程の改編に力点を置いて解明してきた。これらの巨大製糸家を製糸独占資本と性格づける点には疑問があるが、<sup>(3)</sup>特定の大製糸家達が大正末・昭和初期の蚕糸業苦境時代に相対的に良好な経営を維持しつつ、ますます巨大な経営に発展していった要因の一つとして、原料調達、生産過程の変化とともに、これまで未検討の販売過程の実態を明らかにする必要があるものといえよう。

以上を踏まえ、本稿では片倉とともに巨大製糸資本の双璧をなしていた郡是製糸（株）の事例により、一九二〇年代～三〇年代前半の巨大製糸資本の生糸販売の実態を検討する。幸い同社には一九二〇年代前半から各年度の生糸販売について詳細なデータを記した「販売史」<sup>(4)</sup>が残されており、この史料に掲載されている情報を可能な限り利用して上記の課題に迫ることとしたい。

検討課題をより具体的に述べれば、以下の四点である。

- ① 郡是の生糸販売の枠組を決定していた輸出商社との約定関係が一九二〇年代にどのように変化したか、それは同社の販売政策上どのような意味をもったかを明らかにする。
- ② 一九二〇年代の試験的実施を経て、一九三〇年代に本格化する同社の直輸出の展開過程を追跡し、直輸出へと傾斜していった背景とその目的を検討し、生糸販売政策上の意義を解明する。
- ③ 一九二〇年代半ば～三〇年代前半の生糸市場の激動期に、同社が現実の生糸販売をいかに展開したかについて、変化する同社生糸の需要環境をどのように把握し、どう対応していったかという観点から整理する。
- ④ 以上の販売戦略の成果を値鞆の獲得という点から検証する。

もつとも、生糸販売の問題は原料調達や生産現場の動向と密接に関連しており、販売過程だけを切り離して論ずるという方法には限界がある。先約定一つ結ぶにしても、質・量ともに約定に適う製品の納入が可能か否かは原料や生産現場の状況に依存するわけであり、また生産過程の変化に対応させて長期的販売戦略が構築される点から見ても、両者は統一的に捉えられる必要がある。だが、準備の関係から今回は生産過程の問題には深く立ち入ることができず、その点で不十分な検討とならざるを得ない。また、三〇年代中盤以降の分析を行っていないのも、それ以後販売過程の検討が重要な意味を持たなくなると考えているからではなく、準備不足の故である。しかし後述するように、三〇年代中盤以降は生糸需要のあり方がさらに変化していくのであり、その点で一応三〇年代前半までで時期を区切ることは可能であろう。

以上のように本稿の検討は限界を含むものであるが、三〇年代後半の販売政策、生産過程の変化、郡是製糸全体の経営動向等については別稿で改めて論ずることとした<sup>(5)</sup>。

- (1) この側面に関する研究は多数あるが、最も体系的かつ代表的な業績として石井寛治『日本蚕糸業史分析』（東大出版会、一九七二年）をあげておく。また、本稿が対象とする郡是製糸に焦点を絞り、その原料調達方法を検討したものは、森芳三「郡是製糸株式会社長井工場の原料繭買入体制について——大正・昭和初年の製糸業と地域経済——」（山形大学紀要（社会科学）第二巻四号、一九六七年）および拙稿「繭特約取引の形成と展開」（『土地制度史学』第一一八号、一九八八年）がある。

- (2) 例えば、上山和雄「直輸出荷主の論理——六工社の直輸出と浜売り——」（横浜近代史研究会編『横浜近代経済史研究』所収、一九八九年）。

- (3) 製糸独占資本については小野征一郎「製糸独占資本の成立過程」（安藤良雄編『両大戦間の日本資本主義』第二章、

東大出版会、一九七九年）が石井前掲書の展望に示された視角（高格糸市場に限定すれば製糸独占が成立）を踏襲して実証分析を進め、最近では高梨健司「一九三〇年代の片倉・郡是製糸の高級糸市場における地位」（『土地制度史学』第一二三号、一九八九年）が郡是、片倉の高級糸市場における優位の確立とプレミアムの獲得に関する詳細な検討を行っている。また、高村直助「資本蓄積（2）軽工業」（大石嘉一郎編『日本帝国主義史2世界大恐慌期』第四章、一九八七年）もいくつかの限定を付しながらも「製糸独占資本」の成立を論じている。しかし、高級糸市場という限定されたマーケットにおける優位の確立を以て製糸業における独占成立を規定するという方法は疑問であり、またその高級糸生産から得たプレミアムを以て独占利潤と見なし、それをストレートに安定経営の基礎と位置づける議論も問題を含んでいる。郡是の例をみても、平均プレミアム取得額と実際の経営利潤とは相関関係が希薄であり、安定経営とプレミアムの多寡はただちには結びつかないのである。

（4）この各年度「販売史」は郡是製糸販売課により作成されたもので、グンゼ（株）教育訓練課（京都府綾部市）のご好意により収集したものである。

（5）本来ならば、輸出商側の生糸販売戦略のあり方を検討し、郡是側のそれとの関係を論ずる必要があるが、本稿では扱うことができなかつた。なお、輸出商側から生糸取引の展開過程を論じた業績としては山口和雄「三井の製糸金融と生糸貿易」（『横浜市史』補巻、一九七二年）がある。

## 一 一九二〇年代における商社取引関係の変化と直輸出の試み

### 1 対商社取引関係の改善

郡是製糸は創業以来売込問屋神栄株式会社や奥村鹿太郎商店を媒介として輸出商と取引していたが、第一次大戦期に

財閥系銀行から直接融資を受けるまでに成長した同社にとって、問屋金融の意義は低下し、ついに一九二四年（大正一三）六月以降、売込問屋を排除し輸出商と直接取引を行うに至った。<sup>(1)</sup> 直接取引開始当初の取引先は三井物産、日本綿花、日本生糸であり、その後も郡是はこれらの輸出商を「三社」と呼び、他と区別していた。以下では、この「三社」を中心に郡是と輸出商との取引関係の展開を追跡しよう。

#### (一) 成行約定の限界

まず、生糸販売の基本となる約定方法を検討しよう。同社の場合、特徴的なのは、生糸相場の変動による影響を避けるために、成行約定と呼ばれる独特の約定法を採用していたことである。その方法は一般の約定と異なり、約定締結時に価格を決めず、渡月、数量、品位（糸格および織度）、値鞘（基準格生糸相場からの価格差）のみを定め、約定品渡月における成行日（五・一〇日）の基準格相場に協定した値鞘を加えて、最終的な取引価格を決定するというものであった。<sup>(2)</sup>

この約定法が目指したものは、「此種販売法（値極先約定・販売：引用者）ニ於テハ常ニ内外ノ事情ニ通曉セル輸出商館ニヨリ、相場上ノ一蹶ヲ制セラレテ、製糸家ノ不利ヲ見ルコト多ク、安値ニノミ買取ラレテ高値ニハ均霑シ得ザル結果ヲ見ル」という「販売上不对等ノ位置ヨリ脱シ、之ヲ公平ナラシメ、且ツ営業上ノ投機的気分ヲ排除シテ事業ノ中心ヲ健全ナル精神的経営ニ置カムコト」であつた。<sup>(3)</sup> もっとも、輸出商との対等な取引関係がこの方法により直ちに実現し得たかどうかについては疑問があるが、値極取引（取引価格を含めて先約定する方法）あるいは振売（現物取引）に比して生糸の相場変動による影響が抑えられ、経営の投機性を希薄化し得る方法であつたといえるだろう。

この約定が初めて採用されたのは、一九〇一年（明治三四）の郡是本社と二〇九番館の取引にまで遡るが、その後の大正末までの経過については加藤幸三郎論文がすでに紹介しているので、ここでは省略する。<sup>(4)</sup>

さて、本稿対象時期の出発点にあたる大正末期には、加藤論文も触れているように、成行約定に一定の限界が現れ始めていた。そこで、大正末当時の郡是自身の成行約定に対する評価から見ておくことにしよう。

まず、成行約定のメリットとしては、①年間を通じて、最も平均的な価格で販売でき、事業から投機性を排除しうること、②一年の長期約定なので、約定さえ締結出来れば、基本的には滞貨が発生せず、従って金利負担が少ないことが指摘されている。

他方、デメリットとしては、①「其本来ノ性質上、平均値以上ノ利益ヲ拵ゲ得ザル欠点ヲ有スル」ことをあげているが、経営の安定性を志向すれば、投機的利益は当然放棄せざるを得ないのであり、この点はあまり問題とはなるまい。しかし、これ以外にも「一般ニ成行約定激増ノ結果トシテ、之ガ価値極ノ如何ハ現物気配ヲ左右スル一大要素タルノ観ヲ呈スルニ至リテ、之ニ基因スル諸種ノ弊害」、すなわち②成行相場が現物相場（振売相場）に追隨せず、逆に現物相場の一指針となった結果、成行相場が現物相場を下廻るケースが増加したこと、③成行日に相場が一段低下する傾向が現れていることが指摘され、加えて④「約定先ヲ三社ニ固定セル結果、製品ノ真価ヲ知り得ザルコト」、⑤「織度決定權ヲ輸出商（主トシテ三井）ニ与ヘタル結果、工場織度ヲ不安定ナラシメ、繰糸上ノ不利益大ナルコト」、⑥「約定期間長キニ失セル為、一般市場ニ於ケル値翰ノ変化ニ速ニ順応シ得ザルコト」と様々な欠陥が認識されるに至っていた。

大正末に郡是の成行約定はある種の限界に直面していたのであり、その克服は「輸出糸ノ殆ンド總テ成行約定ノ下ニ売却シ来レル当社ニトリテハ、営業上ノミナラズ会社経営上ノ主要問題ヲ為シ、過去三ヶ年間（大正一四〜昭和二年…引用者）ニ於ケル販売政策上ノアラユル苦心ハ、主トシテ之ガ対策ノ研究及ビ実現ノ為ニ費サレタリト称スルモ敢テ過言ニアラザル」という深刻な対応を迫られていたのである。<sup>5)</sup>

では、郡是が成行約定のこうした弊害を除去するために採った対策はどのようなものであつただろうか。

(二) 約定期間の短縮と織度決定権の回収

一九二〇年代に入ると、日本生糸全体に実質を伴わない製品の格上げ傾向が強まり、この結果郡是が成行約定値鞆計算の基礎としていた格についても品質の低下と価格の低落が進んだ。こうした事態の進展は、結局郡是生糸の成行約定価格の低下に結びついたため、郡是でも對抗措置として頻繁な値鞆引上げを行う必要に迫られていった。

しかし、一九二四年度(大正一三)以前の同社の約定期間は一ヶ年という長期であり、一旦約定が結ばれると一年間値鞆が据え置かれる形となっていた。従って市場の実勢に即応して頻繁に値鞆引き上げを行うことは不可能であった。

そこで、翌二五年(大正一四)新糸以降、約定期間を三ヶ月に改め、市場における短期の値鞆変動に対応しようと試みたが、二五・二六年度は値鞆の動きが郡是の予想を外れたためあまり効果があがらず、二六年度には再び六ヶ月の約定期間に改められる等、変動が繰り返された。

だが、二七年(昭和二)一月に約定期間を二ヶ月とし、さらに同年五月より一ヶ月という約定期間の徹底的短縮が実現されるに及んで、ようやく販売効果を現し始めたようである。例えば郡是白十四中(女神糸格)の値鞆は翌六月に前月の春白最優一五〇円高から一挙に六〇円引上げられて二一〇円高となり、六月三日付の同一格糸(白十四中女神)三井販売(現物販売)価格春白最優二二〇円高とほぼ拮抗する値を示すようになった。他の織度の生糸についても大きく値鞆が引き上げられ、こうしてようやく郡是製品の約定値鞆は市場の実勢に合致するようになったのである。ちなみに、この約定期間の徹底的短縮により、二七年一〜六月に同社は値鞆合計二二〇円の引上げを実現し、それにより相当の利益があがった事実を以て、「当社製品ヲシテ遺憾ナク其真価ヲ發揮セシムルヲ得タリ」との評価を下していた。こうして、二七年新糸以降、同社の成行約定は、短期の値鞆変動に対応するべく、約定期間一ヶ月という形にとりあえず落ち着くこととなったのである。



この短期化のメリットは多く、①市場の現実に近い値翰協定可能、②販売上の投機性排除、③短期約定なので値翰等の折り合いが容易となることなどがあげられている。<sup>(1)</sup> ③の点については、以後の経過から見て疑問があるが、以上の諸点のみならず、約定期間の短縮は織度決定権の帰趨にも変化をもたらすことになった。

従来の一ヶ年という長期約定の場合、約定締結時に織度まで決定するのは実質的には不可能で（市場状況に対応した商社の売込活動に制約が生じるので）、一九二五年（大正一四）の例では、三井物産は「単ニ糸格ヲ決定スルノミニテ、予メ織度内容ヲ決定シ置カズ、渡月ノ四十日以前ニ輸出商ヨリ之ヲ決定通知スル」という方法を採用、そのために「織物流行ノ変遷ニ伴ヒテ屢々変更サルノミナラズ、糸格ノ変化モ少カラザル為、約定書面ト確定織度及ビ糸格数量ハ甚シキ相違ヲ示」すことが多かったとされている。もつとも、日綿の場合、「織度ハ黄白ヲ通ジ、スキナー分ハ十五中、綿花分ハ二十一中ニ決定セル為、約定書面糸格及ビ織度確定数量ト殆ンド一致」していたので問題はなく、日本生糸分も「大体本社分ハ二十一中、長井工場分ハ十四中又ハ十五中ト予定シ置キ、渡月ノ四十日以前ニ於テ、同一織度ニシテ一ヶ月ノ数量五千斤以上織度変更ノ要求アリタル場合ニ限り之ニ応ズル」というやり方を取り、実質的には「糸格及ビ織度ハ約定書面ト確定数量ト大ナル相違ナシ」という状況で特に障害とはなっていなかった。<sup>(2)</sup> 従つて、問題は三井物産との関係のみともいえるが、物産が郡是にとつて最大の取引先であつた点から見れば、織度決定権が完全に掌握されていたことによる弊害が無視できないものであつたことがわらう。

その弊害とは渡月のわずか四〇日前に織度が一方的に通知されるため、郡是側で繰糸予定を立てることができず、特に高級品生産を主体としていた同社にとつて、原料仕入から繰糸への一貫した生産管理が困難になることであつた。だが、一ヶ月という短期約定への変化を通じて、従来のような一方的な三井物産による織度決定ではなく、約定時点で織度・糸格について交渉が可能となつたため、各工場の繰糸工程管理・計画化がより容易になつたのである。但し、実際

には織度を毎月決定するのは繰糸工程上却つて不都合が多いとの理由から、約定数量・糸格・織度は三ヶ月分まとめて第一渡月の三〇～四〇日前に決定し、値鞆と織度別格差のみ毎月末に相談して約定する体制をとつた。<sup>(19)</sup> こうして「約定期間短縮ノ結果トシテ織度決定権ヲモ回収スルコトヲ得」たことは、繰糸工程上も裨益するところが少なくなかつたとされている。<sup>(20)</sup>

このように約定期間の徹底的短縮はいくつかの成果をもたらしたが、他方で早くも翌一九二八年（昭和三）にはこの短期化に伴うデメリットも認識されるに至つていた。以下、それらを列挙しよう。

① 三社同時に値鞆協定を行うため、三社が共同戦線を張り、有利な交渉を展開できないこと。

② 値鞆交渉を毎月実施するため、相互の対立感情が持続し、円滑な関係が維持できないばかりでなく、振売（＝現物販売）価格にも影響を与えること。また、値鞆変化が小さい場合、毎月値鞆を交渉するのは双方にとつて煩雑なだけの意味しかないこと。

③ 売行きが良好な織度の値鞆が上昇し、不良な織度の値鞆が低落するのが市場の当然の動向であるはずだが、織度は三ヶ月分を予め確定し、値鞆のみ毎月協定を行うという方法を採用しているため、買手たる輸出商側は自己の取扱数量が大きい織度の値鞆は低く抑え、逆に取扱量が少ない織度には高い値鞆を容認するという行動様式をとり、織度別価格交渉にしばしば無理が発生すること。

④ 毎月値鞆を協定するため、輸出商側の売込活動に制約が生ずること。

こうした欠陥に対して、三社の共同戦線を防止するため各社順番に三ヶ月分の値鞆を先約定する方法や、三社同時に二ヶ月ないし三ヶ月分の値鞆を先約定する方法が販売課内部で議論されたが、どの案も長短があり、決定的なものはない。だが、何れにしても一ヶ月毎の値鞆協定という現行の方法は、相互対立の継続や交渉の煩雑さから敬遠されて

おり、二ないし三ヶ月というもう少し長期の約定期間への回帰が求められていた。<sup>(16)</sup>

以上の議論を経て、二八年六月に決定された販売方針では、約定期間などに関して次のように定められた。

① 約定期間は原則として二ヶ月とし、織度・値鞆は同時に決定する。

② 値鞆が三社一律に固定化するのを防止するため、「三社共同ノ交渉ヲ廃シテ」「各店毎ニ単独交渉」を実施する。

注目すべきは、約定期間に関して「原則として」という但書が付けられ、二ヶ月という短期を基本としつつも、状況に応じて臨機に対応できるように改めた点であり、郡是ではこれを「従来ノ固定的販売方針ノ長ヲ採リ短ヲ除キテ、自由、回転、経済界不断ノ進展ニ対シテ、機敏ニ応処変スルノ新方針」と表現している。この新方法はほどなく「三社」の承認を得るに至るが、後述する「三社」外への取引開放と併せ、「当社トシテハ大正拾年度新糸以降継続シ来レル対三社トノ関係ハ、其伝統ヲ破リテ、新ラタナル関係ノ上ニ立ツコトトナッタノdeal」と評価されていた。<sup>(17)</sup> こうして、一九二〇年代中盤から積極的に取組んできた約定期間短縮問題は、二ヶ月という比較的短期を基準としつつ、また市場における同社の行動に一定の融通性を確保した形で決着を見ることになった。

さて、以上のように郡是が約定期間の短縮を積極的に押し進めた背景は、短期の値鞆獲得への期待のみならず、郡是が自社系への評価（価格づけ）に対して不満を抱き、正当な価格の実現に腐心していたことにあった。そのために同社は約定期間短縮と並んで、取引先の「三社」外への開放に努めたのである。

(三) 約定先の拡大

郡是は一九二六年度（大正一五）の生糸販売の不振について「此不成績ノ主因ハ約定期間ヲ延長シタルニ存スルコト勿論ナレドモ」としながら、その他の要因の一つとして次の点を指摘していた。

糸(その他)			秋 白 糸				
数量	旭シルクとの約定値鞘	「三社」約定値鞘との差	約定日,	織度商標(格)	数量	旭シルクとの約定値鞘	「三社」約定値鞘との差
	円高	円			斤	円高	円
10,000	春白 120	+30	1/21	14中傘 (A)	5,000	秋白 140	±20
5,000	春白 150	+35	5/30	14中傘 (B)	5,000	春白 180	±0
5,000	春白 100	+15	5/30	21中傘 (A)	2,000	春白 90	±0
65,000	春白 200	+15	5/30	21中傘 (B)	5,000	春白 80	±0
10,000	春白 160	*** +20~40					

「春白」・「秋白」も同様に春日最優品あるいは秋白最優品からの値鞘を表わしている。  
より40円高、3月渡分が25円高であった。  
り40円高、3月渡分が25円高であった。  
り20円高、8月渡分が40円高であった。

依然取引先ヲ三社ニ固定セル結果、郡是糸ノ真価ヲ知り難キノ  
ミナラス、仮令振売品ト雖モ上級糸ノ殆ンド総テハ三社ヘ持込  
マレ、旭シルクノ如キ相当高値ニテ買入希望セルニモ不拘、朝  
鮮糸及ビ僅少ノ下級糸ノ売却ニ止メシコト。

大正末年当時、郡是側では取引先の限定は便宜的なものと  
考え、「販路ノ自由ナクシテ真正ナル価格ヲ見出し難」く、  
しかも「三社」取引価格が一般市場価格と必ずしも合致して  
いないと認識しており、約定期間の短縮と並んで、成行約定  
を「三社」外にも開放し、郡是糸の「真正ナル価格」を實現  
しようと計画するに至つていた。<sup>(18)</sup>

こうした認識をもとに、まず最大の取引先であつた三井物  
産と「三社」外への成行約定の開放および前述した約定期間  
の徹底的短縮について交渉を開始した。交渉は難航したが、  
郡是では由良源太郎常務と片山金太郎専務が協力し、「若シ  
モ当社ノ主張が容レラレザル場合ニハ取引ヲ断絶スルモ可ナ  
リトノ決心ヲ以テ折衝ニ努メラレタル結果、漸クニシテ三社  
ノ承諾ヲ得」、二六年二月一〇日に覚書(三井物産・郡是

第1表 旭シルク約定値鞘と「三社」約定値鞘（1927年1～8月）

春 黄 糸 (21 中)				春 黄	
約定日, 商標 (格)	数量	旭シルクとの約定値鞘	「三社」約定値鞘との差	約定日, 織度 商標 (格)	
1/14 女神 (A)	20,000	斤 円高 黄 80	* 円 +25~40	1/19 15中女神 (A)	
1/24 金山鳥 (A)	10,000	黄 70	** +25~40	3/4 15中花嫁 (A)	
3/2 花嫁 (B)	6,000	春白 70	+25	3/29 17中朝鮮糸 (-)	
3/2 花嫁 (C)	6,000	春白 60	+25	6/4 15中日の丸 (A)	
6/4 日の丸 (A)	35,000	春白 100	+10	7/8 17中日の丸 (A)	
7/8 日の丸 (A)	10,000	春白 90	± 0		
8/5 日の丸 (A)	10,000	春白 80	+20		
8/5 日の丸 (B)	2,000	春白 70	+20		

出所) 「大正14～昭和2年 販売史」135～136ページ。

- 注) 1. 約定値鞘に添記されている「黄」は、黄最優品からの値鞘を示し、  
 2. \* を付した春黄21中1月14日約定は、1・2月渡分が「三社」約定  
 3. \*\* を付した春黄21中1月24日約定は、2月渡分が「三社」約定よ  
 4. \*\*\* を付した春黄17中7月8日約定は、7月渡分が「三社」約定よ

間) が交わされた。この交渉の成功に対して、郡是販売課は「茲ニ当社数年来ノ希望ハ大部分実現スルノ機会ヲ得」るに至ったと述べているが、<sup>(19)</sup>以下具体的に「三社」外との取引の進展を見ておこう。

まず、取引を開始したのは旭シルクであった。旭シルクは「紐育ニアリテ三井物産ト競争的立場ニアリテ、多年当社糸ノ買入ヲ熱望セルヂャーリー商会ノ旨ヲ受ケ、当社トノ成行約定ヲ希望スルコト頻ナルモノアリシモ、当社ニ於テハ直接取引ハ時期尚早トシテ、依然問屋ノ手ヲ通ジテ少量ノ振売ヲ為スニ止メ」ていた。<sup>(20)</sup>取引は一九二七年（昭和二）一月から早速開始されたが、取引結果は予想以上に良好で「旭シルクガ三社ヨリモ如何ニ高値ニ買進ミタルカハ、；最初ノ約三ヶ月ノ如キ実ニ二十円乃至四十円高ヲ常ニ買ヒタルモノナリ」と述べられている。<sup>(21)</sup>この点は第1表からも確認できよう。郡是はこの割高な値鞘を「三社ノ約定値鞘ナルモノガ、紐育ニ於ケル売込状態ヨリ見テ、尚余地ノ存スルモノナリシコトヲ暗示スルモノト謂フベシ」と受けとめ、「対三社約定協定ヲシテ有利ニ展開セシムル有力ナル材料乃至三社牽制策トシ

第2表 郡是製糸約定先の推移（1924～1929年度） 単位：100斤、（ ）内はパーセント

1924年(大正13)		1925年(大正14)		1926年(大正15)		1927年(昭和2)		1928年(昭和3)		1929年(昭和4)	
① 三井物産	10,540 (65.2)	① 三井物産	12,440 (61.6)	① 三井物産	11,050 (49.8)	① 三井物産	8,200 (34.5)	① 旭シルク	9,720 (38.6)	① 旭シルク	10,790 (39.5)
② 日本綿花	3,600 (22.3)	② 日本綿花	4,000 (19.8)	② 日本生糸	5,350 (24.1)	② 日本綿花	7,000 (29.4)	② 日本綿花	7,755 (30.8)	② 日本綿花	6,470 (23.7)
③ 日本生糸	2,030 (12.6)	③ 日本生糸	3,770 (18.7)	③ 日本綿花	5,010 (22.6)	③ 日本生糸	5,690 (23.9)	③ 三井物産	4,500 (17.9)	③ 三井物産	4,840 (17.7)
				④ 旭シルク	790 (3.6)	④ 旭シルク	2,320 (9.7)	④ 林大作商店	1,533 (6.1)	④ 林大作商店	2,310 (8.5)
						⑤ 江商	480 (2.0)	⑤ 日本生糸	1,240 (4.9)	⑤ 日本生糸	1,760 (6.4)
						⑥ 神栄生糸	50 (0.2)	⑥ 江商	300 (1.2)	⑥ オスカー・ ハイネマン	920 (3.4)
						⑦ 甲90番館	30 (0.1)	⑦ 原合名輸出部	60 (0.2)	⑦ 江商	100 (0.4)
						⑦ 林大作商店	30 (0.1)	⑧ 甲90番館	50 (0.2)	⑦ 甲90番館	100 (0.4)
										⑨ 254番館	50 (0.2)
										⑩ 164番館	20 (0.1)
計	16,170 (100.0)	計	20,210 (100.0)	計	22,200 (100.0)	計	23,800 (100.0)	計	25,158 (100.0)	計	27,310 (100.0)

出所) 「大正14年4月 成行約定論」(郡是製糸販売課)46ページ。

「大正14～昭和2年度 販売史」58～60ページ。

「昭和3年度 販売史」80～81ページ。

「昭和4年度 販売史」108～109ページ。

- 注) 1. 1924年度について約定合計の数値が合わないのは、3月末までの追加約定分20万斤（販売先不明）を加えたためである（「大正14年成行約定論」91ページ）。
2. 表掲した数値は1928年度については新糸約定数量だが、その他の年度については新糸のみか古糸まで含む約定数量かは不明である。また、同年度には原史料に単位が明記されていないが、前後の数値より「斤」と判断して表掲した。
3. 1929年度の約定数量には成行約定のみでなく、価値約定分も含まれている。但し、価値数量は9万1,000斤であり、同年度約定数量中に占める比率は3.3パーセントにすぎない。また、同年度のオスカー・ハネネンとの約定分は成行約定による直輸出分である。
4. 約定先が不明なので表掲しなかったが、参考までに1921～1923年度（大正10～12）の成行約定合計斤数を示せば、以下の通りである（「大正14年 成行約定論」91ページ）。

1921年度（大正10）	1,275,500斤
1922年度（大正11）	1,574,500斤
1923年度（大正12）	1,712,500斤

テ」この高翰を利用していった。<sup>(22)</sup>

その他、二七年（昭和二）七月から神栄生糸、同年九月に江商、二八年四月には甲九〇番館（Siber, Hegner & Co.）と各々成行約定を締結しているが、中でも江商との取引は「三社ヨリモ概シテ十円高振合ヲ以テ承諾セル」ため、良好な成果をあげた。<sup>(23)</sup> もっとも、旭シルク以外の取引先については、未だ試験販売の域を出るものではなく、高値翰も多分に今後の取引の本格的展開を期待しての御祝儀相場の側面が強かった点にも注意すべきであろう。<sup>(24)</sup>

ここで第2表により一九二〇年代中盤以降の郡是約定先を概観しておくことにしよう。まず、この間の変化として最も特徴的なのは三井物産の地位低下と旭シルクの著しい躍進ぶりであろう。一九二四・二五年度（大正一三・一四）に約定全体の六〇パーセント以上を占めて圧倒的な優位を誇っていた三井物産は、二八年度（昭和三）に首位の座を旭シルクに譲り渡し、二九年度に至ると約定のわずか一七・七パーセントを占めるに過ぎなくなった。一方、旭シルクは二六年度に初めて登場した時点では約定中の四パーセント弱を占めるに過ぎない存在であったが、二八年度には約定全体の四〇パーセント近くを占めて一躍トップに立つまでに成長する。また、「三社」関係では日本生糸の凋落ぶりも目立

つ。日綿は前述のようにスキンナー商会との特殊な関係などもあり、「三社」中では最も安定していた地位を保っていた。

他方、旭シルク以外の新取引先は前記した三つの商社（江商、甲九〇番館、神栄）以外にも若干の広がりを見せ、特に林大作商店の躍進や原合名輸出版との取引開始などが注目されるが、量的にはまだ僅かな部分を占めるに過ぎなかった。

このように、一九二〇年代後半の都是約定の動きは、「三社」との固定的な取引関係を脱し、成行約定を開放するという同社販売方針に従って、「三社」との特別な関係を希薄化する方向で進んだと見てよい。特に三井物産との関係については、二七年度末の時点で「従来同社ノ数量ノミ独り多キニ過ギ、販売政策上ヨリ見ルモ面白カラザリシヲ以テ、漸次之ヲ減少シテ三社ノ均衡ヲ計レルモノニシテ」との認識を持っており、ドラスティックな同社の地位変化はこうした動きを反映したものであろう。<sup>(25)</sup>

もつとも、「三社」関係、とりわけ三井物産および日本生糸との関係希薄化は都是側の予想以上に急激に進展したため、販売上の不安を惹起したのも事実であった。

例えば、二八年度（昭和三）の販売経過を見ると、都是側の販売案に対して「三井ハ値翰高キヲ理由トシテ拒絶シ、日生ニ於テモ当社提示ノ値翰案ト相当ノ隔リアル様子ニテ確答ニ接セズ：色々ト意志ノ疎通ヲ欠」くという状況に陥っており、「三井トハ其後、従来ノ密接ナル関係ノカク断絶スルコトヲ非常ニ遺憾トシ、色々ト折衝シ、諒解ヲ求ムル所アリタレ共、値翰、其他对感情的問題等カラシテ容易ニ交渉ハカドラズ、両社ノ関係ハ一時極メテ険悪ナル事情ニ立チ至リ、当社販売ノ前途ニ対シテ少カラザル暗影ヲ投ゲタノデアッタ」とされている。この物産との険悪な関係は年末にかけて次第に修復されていったものの、同年の物産の取引比重は急激な落込みを示したのである。他方、日本生糸との



関係については「値鞆ノ点ニ於テ双方ノ要求ノ一致ヲ見ルコトヲ得ズ、タゞ僅カニ殆ンド長井工場分ニツイテノミ交渉ヲ有シテイルニ過ギナイトイフ状態ニテ今日ニ至ツテイルコトハ、事情不得已トスルモ従来ノ密接ナル関係ヲ憶ヒテ非常ニ遺憾トスルトコロデアアル」とされ、関係の希薄化を改善することはできなかつた。<sup>(26)</sup>

こうした経緯を見ると、確かに郡是は「三社」との固定的関係、特に三井物産の独占的な地位の改善を希望していたとはいえ、あまりにも急速な関係の希薄化に対しては警戒していたことがわかる。旭シルクとの関係強化は、郡是の積極的な意志に基づいて展開された側面をもつとともに、予想を上廻る三井物産および日本生糸との取引量の落込みを何とか埋め合わせようとした結果としてもたらされた側面をも併せて有していたのである。<sup>(27)</sup>

すなわち、郡是が目指していたのは「三社」外取引の全面的な展開ではなく、「三社」取引の一角に旭シルクを配置することにより既存の「三社」関係を牽制しつつ、より有利な対商社販売関係に基づく四社体制とも呼ぶべき新しい形を構築することにあつたといえよう。実際、旭シルクを除く新取引先の拡大に対する同社の態度はかなり慎重であり、取引を開始したとはいえ、量的には僅少でかつ試験販売的な側面が強かつたのであつた。

#### （四） 振売（＝現物販売）の増大

郡是の振売は一九二三年（大正一二）一月に奥村商店・共同荷受所を通じて、旭シルク等に対して実施したのが最初であつた。だがこれは、同年九月一日の関東大震災により神戸港からの生糸輸出が本格化し、関西製糸家の代表として二港（横浜・神戸両港）主義を標榜していた同社の立場上「神戸港後援ノ意味ニ於テ、幾許カノ振売ヲ為スベキ必要ニ迫ラルゝニ至」つたために行つたものであり、下等品の処分という程度の量に過ぎなかつた。

とはいえ、販売結果は良好で「約定値鞆ヨリモ概シテ十円乃至二十円高ヲ取ルコトヲ得」たため、成行約定の弊害を是正し、その行き詰まりを打開する一助として振売の本格的拡大案が浮上してくる。そして、翌二四年（大正一三）八

第3表 郡製糸販売先の推移（1923～1929年度） 単位：100斤，（ ）内はパーセント

1923年 (大正12)		1924年 (大正13)		1925年 (大正14)		1926年 (大正15)		1927年 (昭和2)		1928年 (昭和3)		1929年 (昭和4)	
① 旭シルク	130	① 三井物産	761	① 旭シルク	340	① 旭シルク	1,074	① 旭シルク	1,253	① 日本生糸	427	① 日本生糸	1,575
② 河野	20	② 旭シルク	421	② 三井物産	260	② 三井物産	980	② 三井物産	657	② 林大作商店	411	② 旭シルク	630
② ゼルウェガー	20	③ シュルテス	220	③ 日本生糸	164	③ 日本生糸	476	③ 日本生糸	505	③ 旭シルク	382	③ 日本綿花	270
② シュルテス	20	④ 鈴木商店	190	④ 日本綿花	80	④ 日本綿花	163	④ 日本綿花	338	④ 日本綿花	205	④ 石田	260
⑤ 日本綿花	10	⑤ 日本生糸	146	⑤ ゼネラル	15	⑤ 江商	35	⑤ 林大作商店	91	⑤ 三井物産	164	⑤ 三井物産	200
⑥ その他不明分	10	⑥ 日本綿花	70					⑥ ゼネラル	90	⑥ 江商	35	⑥ 227番館	150
								⑦ 江商	80	⑦ その他	185	⑦ 日本絹布	140
								⑧ 甲90番館	60			⑧ 内外生糸	70
								⑨ 神栄生糸	15			⑨ 川ノ石	60
								⑩ 原合名輸出部	10			⑩ 原合名輸出部	50
												⑩ ゼネラル	50
												⑫ 神栄生糸	20
												⑫ 江商	20
												⑫ パークシャー	20
												⑮ 林大作商店	16
												⑯ 川崎屋	10
												⑰ ジャーリー商会	6
計	210 (1.2)	計	1,808 (10.1)	計	859 (4.1)	計	2,728 (10.9)	計	3,099 (11.5)	計	1,809 (6.7)	計	3,547 (11.5)

出所) 「大正14～昭和2年度 販売史」107～117ページ。

「昭和3年度 販売史」84ページ。

「昭和4年度 販売史」119～120ページ。

- 注) 1. 総計の下の（ ）内は約定分（前掲第2表参照）を含む総販売量に占める販売数量の比率。  
 2. 各年度販売数量の値は新糸のみの数値か、古糸まで含む数値かについては不明である。  
 3. 1929年度（昭和4）のパークシャーおよびジャーリー分は販売を通じて直輸出を行った数量である。

月には、市場の状況に合わせ、追加約定と振売の内から有利な取引方法を選択するという方針が決定され、振売が約定余剰分の生糸販売方法として明確な位置づけ与えられることとなったのである。<sup>(28)</sup> この結果、同社の振売量は急激な増加を見た（第3表参照）。

では、振売により成行約定の行き詰まりを打開するといった場合、具体的には成行約定の弊害をどう是正できると考えたのであろうか。

第一に指摘すべきは、振売が短期の値鞘変動に追隨するのにも都合のよい方法であったということであらう。すでに約定期間の短縮のところでも述べたように、値鞘が短期的に拡大する傾向が強まる中で、約定期間が長期にわたったため、十分に値鞘変動に追いつけないという問題が生じていた（一九二四年以前の段階ではまだ約定期間の短縮が実施されていなかった点に注意）。そこで、予め一定量を約定外として残しておき、市場値鞘が拡大するのを見計らって振売を通じて処分すれば、拡大した値鞘分の利益を得ることができる。つまり、成行約定一本で市場に向かう場合に比して、振売を加え、販売方法にバラエティを持たせることで、市場の動向に即した対応を実現し、より多くの販売成果を収めることを期待したのである。

第二にあげるべきは、振売の実績により成行約定値鞘をある程度牽制できるといふ点であらう。前述のごとく、大正末における成行約定の行き詰まりは、一つには成行相場が現物（Ⅱ振売）相場に追隨せず、実際は現物相場を下廻るケースが多くなっていたことにあつた。そこで、郡是では自社製品の一部を現物（Ⅱ振売）で処分し、その実績を提示することによって、成行約定における値鞘交渉をより有利に展開しようと考えたのである。

こうして一九二四年（大正一三）以降、本格的に振売の拡大に取組むことになったのであるが、その後の経過を追っておこう。まず翌二五年度は成行と振売の値鞘格差が縮小したために振売は不振に終わり（第3表）、続く二六年度

(大正一五)も前半は振売拡大方針にも拘らず、約定余剰が少なかつたため振売数量は低迷していた。<sup>(29)</sup>

しかし、同年度後半、特に一九二七年(昭和二)の一月以降、状況は一変する。この変化を促したのは、横神両市場への販売員の配置であつた。もつとも、神戸出張所はすでに二三年(大正一二)九月に開設されていたが、實際の約定は横浜で行われており、神戸では荷渡のみを行うに過ぎなかつた。だが、二七年一月、約定方法の徹底的改善方針の下に横浜駐在員が派遣され、他方で神戸出張所に販売課を移転するという話が進展し、二月末に白波瀬販売課長の出神を見、横神両市場に本格的な販売体制ができあがるに及んで振売量は大幅な増加を示したのである(第3表)。そして、従来、振売は問屋經由を中心としていたが<sup>(30)</sup>、出張所取扱分(問屋未經由分)が総振売量の八〇パーセント以上(神戸のみで七〇パーセント以上)を占めるようになり、郡是でも「同年度(大正一五年度：引用者)ニ於ケル振売状態ノ如何ニ理想的ニシテ、且ツ有利ナリシカラ知り得ベシ」との評価を下すに至つたのである。<sup>(31)</sup>

この振売の成功を承けて、一九二六年度〜二七年度初頭にかけて、一時郡是社内で成行約定の全廃と振売への全面的移行を求める声が強くおこつた。もちろん、振売一本化に伴う危険性への懸念もあり、この急激な方針転換は実現には至らなかつたが<sup>(32)</sup>、二七年度(昭和二)には従来<sup>(33)</sup>の神戸渡の原則を改めて横浜渡も認可するなど、同社は「多年ノ懸念ヲ捨テ、神戸横浜何レノ市場ヲ問ハズ、最モ有利ナル商館ニ就テ振売ヲ行フコト」として、新販路の拡大と振売量の一層の増大を狙つたのである。<sup>(33)</sup>さらに、同年度新糸より振売による成行約定値翰の牽制を正式に制度化し、対輸出商関係をより有利に進めようとした。

だが、こうした急進的な販売戦略の展開は商社側の反発を招くこととなつた。

新糸以後三社成行約定値翰ハ前月ニ於ケル郡是振売品ノ相場ヲ参酌シテ協定スル様正式ニ契約セラレシ結果、振売ノ重要性ハ

益々加ハリシニモ不拘、一方其影響トシテ売買双方トモ之ニ特別ノ注意ヲ払ヒ、売手ハ次回ノ約定協定ニ有利ナル値轄ニノミ売ラントシ、買手ハ只管約定交渉ノ妨ゲトナルガ如キ値段段ニテ買ハザラント努ムルニ至リシ為、三社ニ対スル振売ハ甚シク困難トナリシノミナラス、一般ニハ、九月ヲ頂上トシテ値轄低下ノ傾向ヲ生ジ、振売ハ成行ニ比シ寧ロ不利ノ状態ニ陥リシ為、自然約定ニ向クル数量ノ増加ヲ来シ、振売ハ著シク減少セリ。<sup>(34)</sup>

こうして売買両者が振売価格に対して強い警戒心を抱くに至つたために、成行約定と同轄での振売すらも困難となつた。あえて振売を強行すれば「不利益且ツ約定値轄ヲ崩スノ結果トナルベキヲ以テ、自然振売数量ノ減少ヲ来スト共ニ、振売品ハ殆ンド約定値轄ト関係ナキD格以下ノ無標品及ビ朝鮮糸ニ限ラレ、神戸出張所ハ恰モ整理糸処分場ノ如キ觀ヲ呈スルニ至レル」という状況に陥つたのである。この結果、同年度振売数量は前年度比で若干の伸びを示すにとどまり（第3表）、特に年度後半の第三期（二八年一月〜六月）には振売数量中C格以下の割合が約八〇パーセントを占め、成行値轄と関係のない低級糸の処分法という意味を持つに過ぎなくなつてしまつた。<sup>(35)</sup>

続く一九二八年度（昭和三）にはセリブレーション中心主義の普及（後述）に伴つて一般製品の品質が向上し、生糸品質分布の底辺が上がつた結果、裾物（標準物）に人気が集まり、A〜C格という優等・中辺物の振売は成行約定より不利となつた。振売価格の低下は成行約定値轄協定に不利をもたらすこととなり、成行値轄を牽制することを目的として登場した振売はついに全く逆の役割を果たすようになる。ここに至つて、郡是は「成行約定ニヨル方が大局的ニ見テ利益ナル」と判断し、方針を一転して振売制限に向かうのである。この結果、同年度の振売数量は急激に落ち込んだ（第3表）。<sup>(36)</sup>

そして、翌二九年度には「従来振売ナルモノハ一種ノ成行約定牽制策トシテ始メタルモノ」で、約定期と交渉期間

の値昂帛騰や約定輸出商以外に高価格の買手が出現した場合に對する準備としての意味も有していたが、「其後販売方針ノ一變ト市場ニ於ケル取引事情ノ變化ニ伴ヒ、殆ンド如此政策的意味ヲ必要トセザルニ至リ、昭和四年度ヨリハ専ラ格下品及ビ余剩數量処分ノ為ニ之ヲ行フニ至レリ」と述べられるに至つたのである。<sup>37)</sup>

以上、販売増加を通じて成行約定を牽制するという販売政策は、少なくとも一九二六・二七年度までは一時的ではあれ一定の効果を示したといえよう。もつとも、その後は市場状況の變化と輸出商社側の巻き返しなどのため、販売抑制方針へと転じ、販売戦略としての重要性を失つて行く。

とはいえ、このことは成行約定一本による販売に逆戻りしたことを意味するわけではなく、販売という選択肢が残されていた点も看過すべきではあるまい。事実、一九三〇年代には一時的ではあれ販売は激しい増加を見せ、販売戦略として重要な地位を占めるに至るからである。

最後に第3表により一九二〇年代の販売先の変化と拡大を改めて確認しておこう。

まず、販売數量および全販売數量中の比率をみると、販売拡大方針が採用された一九二四年度（大正一三）に販売量は一挙に一八万斤に増加し、総販売量の約一〇パーセントを占めるに至り、その後二五年度に八万六、〇〇〇斤弱、約四パーセントと一時的に減少するものの、二六・二七年度前半の販売好調期には三〇万斤近くに増加し、比率も一一パーセントに回復した。その後、前述のように販売抑制方針により、二八年度には一時的に一八万斤、七パーセント程度に縮小したが、翌二九年度には、低級品の処分という程度の意味しか持たなくなつたといえ、量的には三五万斤を超え、比率も一一・五パーセントを示した。高級品を中心とする「三社」成行値翰を牽制するという意味こそ薄らいだものの、販売は都是製品の販売方法として無視しえぬ地位を保っていたのである。

次に、販売先についてみると、「三社」の地位も高いといえ、当初から旭シルクが「三社」を抑えてトップの販売

第4表 郡是振売価格と約定価格（1926年度前半期）

黄 21 中				白 14 中			
振売先	月日	商標 (格)	約定価格との差	振売先	月日	商標 (格)	約定価格との差
			円高				円高
日本生糸	7. 8	ダンス (A)	10	旭シルク	10.25	金山鳥 (A)	80
日本生糸	7. 8	ダンス (A)	10	旭シルク	10.25	女神 (A)	70
三井物産	7. 9	女神 (A)	20	日本生糸	12.13	金野菊 (A)	30
三井物産	7. 9	女神 (A)	10	旭シルク	12.15	女神 (A)	60
三井物産	7.14	女神 (A)	10	三井物産	12.22	(C)	20
日本生糸	7.17	ダンス (A)	20				
三井物産	12.24	女神 (A)	60				
三井物産	12.25	金山鳥 (A)	60				

出所)「大正14～昭和2年 販売史」97～98ページ。

量を示す年度が多く、成行約定のみならず振売においても同社が「三社」体制の一角に確実に食い込んでいたことがわかる。振売によって対「三社」成行値鞘を牽制する目的からすると、振売先が「三社」中心ではあまり効果が期待できないことになるが、そうした限界を旭シルクとの振売関係の強化によって補完し、一九二六・二七年度までは振売高価格による成行値鞘の牽制を実現していたと見ることができよう。

振売価格と約定価格の比較が可能な期間は、一九二六年度（大正一五）前半（七～二月）に限定されているが、その間の両者の差を見ると、第4表のごとくである。

二六年度前半期は、振売が激増する直前にあたり、まだ振売価格による成行約定値鞘の牽制が可能な時期であったと考えられるが、これを裏付けるように、白十四中、黄二一中のいずれの振売においても約定価格を上廻る価格が実現されていたことがわかる。

特に注目されるのは、白十四中について旭シルクと約定価格よりも著しく高い振売取引が成立している点であろう。旭シルクとの振売関係が成行約定値鞘の牽制に果たす役割が大きかったことがうかがわれるのである。もつとも、春黄二一中では年末に三井物産と約定価格を大きく上廻る高価格取引が成立しているが、旭シルクとの取引が常に著しい高価

格であつたのに対し、物産への振売は日本生糸と同様に約定価格一〇〜二〇円高にとどまる場合が多い点にも留意すべきであろう。

ところで、前述のように旭シルクが成行約定先としてもトップに立つ段階に至ると（二八年度以降）、「三社」に類似した利害関係を持つようになるのであり、自らの次期約定値鞘を引き上げるような高振売価格を提示することはできなくなつたであろう。こうして二〇年代末には成行値鞘を振売高価格により牽制するという関係は成り立たなくなつたものと思われ<sup>(38)</sup>る。

## 2 直輸出の試み

以上のように対商社取引関係を改善すべく努力を傾ける一方で、郡是は商社を媒介とせず海外需要者と直接取引関係を締結しようと試みていた。

この試みは一つには需要者との直接取引実績を基礎に輸出商との約定関係を有利に導くことを狙つたものであるといつてよいが、同時に巨大輸出商による販売網の掌握から脱し、販売の最終過程まで内部化することにより追加的な販売利益を享受するとともに、よりダイレクトな市場情報の把握を通じて経営戦略に資するといふ意味をも含んでいたといふべきであろう。もつとも、同社の直輸出が本格的に展開するのは、後述のように一九三三年（昭和八）以降であり、一九二〇年代のそれは多分に試験的なものに過ぎない。そこで、直輸出本格化の前提としてこうした試みがどのような成果を収め、また、輸出商とどのような摩擦を引き起こしたかについてのみ簡単にしておくこととしよう。

### (一) 「生糸直輸方法案」、「直輸実行方法」の登場

同社の直輸出の試みは、専務片山金太郎が一九二四年（大正一三）二月に米國取引事情視察のために渡米した際、見



本として五二俵の生糸を持参したのに始まる。だが、市況悪化のため渡米中に売却できず、三井物産に委託して処分してもらおうという有様で、「其成績面白カラザリシヲ以テ、其後直接積出等ノ事ナク、製品ノ販路二閑スル方面ハ輸出商ニ一任シ、専ラ工業会社ノ本分タル製品改良ノ方面ニノミ精進シ来レリ」という結果に終わった。

次に直輸出を試みたのは、三年半後の二七年（昭和二）八月であった。このときはジャーリー商会（E. Gerli & Co. Inc.）とバークシャー編物会社（Berkshire Knitting Mills, Inc.、米国有数の平編靴下会社）の注文を試験的に引き受け、郡是検査成績では女神格（A格）製品と大差ない生糸を引き渡したが、結果的には「三社」約定同格値靴を大きく上廻る値靴での販売に成功し、「仮令試験的註文トスルモ、特別優等糸ノ値靴ハ直接取引ニヨリテ尚相当ノ余地アルコトヲ暗示スル所大ナリキ」との手応えを得た。にもかかわらず、バークシャー向け生糸はその後の靴下製編結果が不良で取引関係は進展せず、またジャーリーからは直接約定拡大に対して強い要望を受けたが、同商会の買付けを担当していた旭シルクとの関係を考慮してひとまず打ち切らざるを得なかつた。<sup>39</sup><sup>40</sup>

だが、直輸出に対して一定の手応えを得ていた郡是は、翌二八年（昭和三）にマッカラム靴下会社（MacCallum Hosiery）から少量ではあるが白細糸特別優等品値靴一、〇〇〇円という破格の条件で繰糸を依頼されたのを契機として、再び直輸出への意欲を高めていった。<sup>41</sup> その結果、同年一〇月には「生糸直輸方法案」（神戸出張所作成）が提出され、ニューヨーク駐在員および本社意見の採り入れて、翌二九年二月にはさらに詳細な「直輸実行方法」が決定された。

この「直輸方法案」および「直輸実行方法」から判明する同社の直接取引に対する取組み姿勢の特徴は、以下の二点であろう。①取引品目を春白十四中、握手A・B格に限定していたこと、②取引先をマッカラムを含む二社とし、その数量も月一万斤以内（総量五万斤以内）に制限していたことである。<sup>42</sup>

詳しくは後述するが、この「握手格」は、郡是が一九二〇年代半ばに最高級生糸として販売を開始した製品（白十四

中握手A・B格生産量は全体の一〇パーセント程度：後掲第9表）であり、二八年（昭和三）当時、同社はこの最高級生糸の処分に苦慮していた。直輸出の対象はこの白細糸最高級品のみに限定され、取引先・数量にも制限が設けられていたのである。従つて、この時点で、郡是は直輸出拡大を志向しつつも、直輸出を通じた同社製品の全面的な売込みまでは考えておらず、約定困難な白細糸最高級品を有利に売り捌くための一手段という位置づけを与えるにとどまっていたと見るべきであろう。こうした慎重な方針を採らざるを得なかつた背景には、対商社関係への悪影響を回避しようとする意図が働いていたものと思われる。

## (二) ハイネマンとの取引開始

では、この慎重な直輸出方針の下でどのような取引が展開されていったのであろうか。

一九二八年度（昭和三）には前述のマツカラムに加え、ニュージャージーの著名な広幅織物業者シュヴァルツェンバッハ・ヒューバー・カンパニー（Schwarzenbach Huber Co.）に対しても新たに直輸出を開始した。しかし、マツカラム靴下会社との取引を見ると、郡是は最大限の努力をもつて約定適品生産に努めたが、「原料品質ノ低下及び、イヴンネス最低平均九十二点ト云フガ如キ特殊品ハ、如何ニ優秀ナル技術ヲ以テスルモ、結局繰糸上ノ不合理ニ陥リ、茲ニ約定通りノ糸ヲ繰糸スル能ハズ」という状況で、マツカラム側から「ドウモ値段ト成績ノ関係デ買ヒ得ナイ」と厳しい評価を受ける結果となつた。シュヴァルツェンバッハからは黄太糸（黄二一中）「握手格」の試験注文を受け、荷渡品の買手側検査結果も大体において良好であつたが、今後の取引の本格化にあつては、検査方法（郡是検査とするか買手検査とするか）や支払契約（信用状の有無など）について見解が相違するなどいくつかの困難な問題が残された<sup>(43)</sup>。

翌二九年にはマツカラムとの取引継続が困難となつたのを承け、シュヴァルツェンバッハや他の新取引先の開拓に努めた。その結果、シュヴァルツェンバッハとの取引は継続できなかつたものの、シカゴの有力擦糸会社オスカー・ハイ

ネマン（Oscar Heineman Corporation）および二七年の試験販売以来関係が断絶していたパークシャー編物会社の二社と直接取引を実施するに至っている。ことにハイネマンとは処分に苦慮していた握手格六万斤に加え、もう一ランク下のA格糸（秋白糸傘A格）を三万二、〇〇〇斤、合計で九万二、〇〇〇斤に及ぶ多量の約定締結に成功し、パークシャーとも同様にA格糸（傘A格）二、〇〇〇斤の約定を結んでいる。<sup>(44)</sup>

特にハイネマンとの取引はそれまでの直輸出と異なり約定数量が非常に多量であり、那是でも以下のように大きな期待を表明していた。

オスカー・ハイネマン（Oscar Heineman Corporation, Armitage, Fairfield & Washenaw Avenues, Chicago, Ill., U. S. A）ハ資本金三百五十萬弗、ミルウォーキー、市俄古附近及び南部地方ノ有力靴下業者トノ取引多ク、年三萬俵以上ノ生糸ヲ使用スル米国有数ノ燃糸会社ニシテ、従来ヨリ三井、日綿等ヲ通ジテ当社糸ヲ買入レ使用シ、当社トノ直接取引ヲ熱心ニ希望シ居リシモノニシテ、当社ノ直輸方針ヨリ見ルモ、實ニ理想的ノ取引先ト称スベク、偶々之ト相当数量ノ成行約定成立セシコトハ、スキンナー以外ニ何等確實ナル目標ナカリシ当社直輸ニ一ノ光明ヲ与エタルモノニシテ、此意味ニ於テ同社トノ取引発生ハ一同ノ齊シク歡喜スル所ナリキ。<sup>(45)</sup>

こうした「理想的」な相手との大量直接取引の成立は、那是に直輸出拡大に対する大きな期待を抱かせる契機となり、前述した「握手格」限定、数量制限という慎重な直輸出方針も、A格輸出の開始や制限枠を超えた数量拡大などにより事実上緩和されていったものと思われる。<sup>(46)</sup> その意味でハイネマンとの取引開始は、二〇年代に同社が行ってきた直輸出拡大への慎重な取り組みが最終的に挙げた成果として一定の意義をもつものと評価できよう。

とはいえ、こうした郡是の直輸出拡大方針の加速に対して、輸出商側も警戒を強めていた。

従来、郡是糸のハイネマンに対する販売の一部を取り扱っていた日綿は、二九年に郡是・ハイネマン間に握手格六万斤の直接約定が締結されたことに対して嚴重な抗議を行い、①ハイネマンとの約定六万斤全部を日綿に譲渡するか、②日綿との新糸約定ハイネマン振当分を取消すか、③明年一月以降のハイネマンとの直接約定を禁止するか、の何れかの対応を郡是に迫った。郡是は前述のごとくハイネマンとの取引拡大に多大な期待を抱いていたため、日綿の提案を拒絶したが、他方で問題をこれ以上こじれさせないために日綿のハイネマン振当販売品の処分に影響を与えぬよう便宜をはかることを約束し、一応の和解が成立した。

郡是側の見方では「右日綿ノ抗議ガ当社直輸ノ漸次發展シテ同社ノ顧客タルスキナーニ迄及バンコトヲ虞レ、之ヲ牽制スル意味ノ目的ヲ含ミ居リシコトハ明カニシテ」ととらえられており、日綿を刺激しないようにハイネマンとの「二月以後ノ約定ニ就テハ、成ルベク表面的、積極的ノ行動ヲ避ケ、慎重ニ之ガ約定ノ機会ヲ窺」うとの態度を採らざるを得なかつたのである。<sup>(47)</sup>

以上のごとく、一九二〇年代に郡是は対商社關係を配慮しつつ慎重に直輸出を拡大する方針を採った。従つて、直輸出品を格・数量ともに制限し、最高級品たる「握手格」の試験的売込みに主眼を置いたのである。二〇年代末のハイネマンとの大量取引の成立は同社の直輸出拡大志向に弾みをもたらし、数量・格を制限するという慎重姿勢はいくぶん緩められたが、同時にこうした直輸出拡大の動きに対する輸出商側のチェックに合うこととなつたのである。

(1) 郡是は一九一七年(大正六)以来、三菱合資銀行部から春爾購入資金の融資を受けていた(郡是製糸株式会社六十年史)一〇八〜九ページ、以下『六十年史』と略記。

(2) 那是在值鞆の基準として措定した生糸の格は時期により異なっている。基準格の変化を图示すれば、以下の通りである（グンゼ資料「社内統計控」より）。

一九二三年（大正一二）六月	信州上一番
一九二五年（大正一四）七月～二五年八月	八王子格
一九二六年（大正一五）四月～二六年六月	矢島格
一九二六年（大正一五）七月～三〇年六月	毬格
一九三〇年（昭和五）七月	最優格
	標準格D格

- (3) 「大正一四年四月 成行約定論 那是製糸販売課」二〇ページ。
- (4) 加藤幸三郎「大正末期・那是製糸における「成行約定」の歴史的 성격」『専修史学』第二号、一九七〇年。
- (5) 「大正一四年度、一五年度、昭和二年度 販売史 那是製糸（株）神戸営業所」二～三ページ（以下、「大正一四～昭和二年度 販売史」と略記、各年度の販売史も同様に略記）。
- (6) 一九二〇年代には日本生糸の相次ぐ格上げが問題視されるようになり、その中で標準を示す銘柄も信州上一番格↓八王子格↓矢島格↓毬格と徐々に引き上げられ、ついには最優等品を意味する最優格でさえも単に生糸相場の基準品としての位置づけしか持たなくなっていく。従って、高級生糸は最優格からの值鞆を以て表現され、最優何円高と称されるようになっていった。
- (7) 新しい生糸年度（六月～翌年五月）に生産され、販売される生糸を新糸と称し、それに対し前生糸年度中に生産されたの生糸年度に持ち越されて販売される生糸を古糸と呼ぶ。以下、本稿の記述は、この生糸年度を使用することとする。
- (8) 一九二五年度は值鞆の変動が少なく、加えて第三期（二六年一～五月）の協定で、三井物産から逆に值鞆縮小の要求

に遭うなど、約定期間短縮が裏目に出る結果となった。そこで、翌二六年度（大正一五）には市場値鞘の動きは小さいと予想し、再び約定期間を六ヶ月に延長した。しかし、思惑はまたも外れ、市場値鞘は拡大し、その利益を享受できないことになった。但し、スキナー商会 (Skinner, William & Sons) 分だけは、同商会が約定期間短縮に対し強固に反対した結果、従来通り一年とされた（以上については「大正一四〜昭和二年度 販売史」四〜五、八、二六、二八〜二九ページ）。郡是と同商会との関係については注(12)を参照。

(9) 十四中とは生糸織度を表わし、細糸を示す。詳しくは後述する。また、女神格は当時郡是糸中の最高級品に用いられていた商標の一つである。

(10) 「大正一四〜昭和二年度 販売史」八〜三三ページ、二九〜三〇ページ。もつとも、製糸家側は値鞘の短期的な変化に対応するため約定期間の短縮を望んでいたとはいえ、輸出商は値鞘拡大による損失の可能性に加え、輸出商間競争の激化の中で郡是のような高級糸を確保する意味からも約定期間長期化を望んでおり、交渉は難航したごとくである。しかし、後述するように郡是側の強い交渉態度に軟化し、ついに二七年（昭和二）には上述の約定期間の徹底的短縮が実現した（「大正一四〜昭和二年度 販売史」一一〜二二ページ）。

(11) 「大正一四〜昭和二年度 販売史」一六〜一七ページ。

(12) 郡是は一九〇二年（明治三五）以来、八九番館を通じて米国スキナー商会に対し輸出生糸の販売を行ってきたが、一九二〇年（大正九）の反動恐慌により八九番館が相当の打撃を受け、同館の売込員でスキナーとも親交のあったマックファラン (MacFarlane) が日綿に入社したのを契機に、二一年度分よりスキナー向けは日綿が取扱うこととなった（「六十年史」四四二〜四四三ページ）。

(13) 「大正一四〜昭和二年度 販売史」四六〜五一ページ。

(14) 「大正一四〜昭和二年度 販売史」一七、五五ページ。

(15) 「大正一四〜昭和二年度 販売史」一一ページ。「昭和三年度 販売史」一七ページ。

(16) 「昭和三年度 販売史」一七〜二〇ページ。

(17) 「昭和三年度 販売史」二九〜三二ページ。

- (18) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」九〇一―一ページ。
- (19) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一〇一―一〇二ページ。他の二社（日本生糸・日綿）とこうした覚書が取り交わされたか否かについては不明だが、三井物産の公認のもとで「三社」外取引が行われる以上、他の二社も取引先の開放を容認せざるを得ないことになる。
- (20) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一三四―一三五ページ。
- (21) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一三三、一三一―一三二ページ。
- (22) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一三五―一三六ページ。但し、二七年（昭和二）新糸（六月以降）以降、旭シルクは「三社」同様の約定（予め一年ないし半年分の約定数量を大まかに確定しておく方法）を希望したが、こうした「正式約定」の締結は時期尚早として郡是側は拒絶している。
- (23) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一三八―一四二ページ。
- (24) さらに、一九二六年度より林大作商店とも取引を始めているが、この取引開始は「三社」関係牽制を目的とした「上記各社ノソレトハ全ク趣ヲ異ニ」（大正一四〇昭和二年度 販売史）一四二ページ）する意義を有しており、その点は後述する。
- (25) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」五七―五八ページ。三井物産にとつても、郡是は数少ない高級糸生産者であり、経営的にも堅実な優良取引先であったので、郡是の物産離れを食い止めようと努めていた。例えば、一九二八、二九年度の三井物産生糸前貸金限度額（上位六社）をみると、左に示す通りであり、郡是に対する融通限度額がひととき多額に設定されていたことがわかる。注目されるのは、取引予想債数と限定額の関係であり、純水館を除くと、郡是は取引予想量に比して融通限度枠が大きくとられていたことがわらう。多額の前貸金により郡是を何とかつなぎ止めようとする三井物産側の姿勢が窺われよう。但し、片倉への融通限度額が少ないのは、同社が三井物産以上に三井銀行から多額の融資を受けていたためであり、三井物産が同社との取引を軽視していたことを示すものではない（春日豊「一九三〇年代における三井物産会社の展開過程（下）」二〇三―二〇四ページ、『三井文庫論叢』第一八号、一九八四年）。

融通限度 (万円) 取引予想数量 (俵)

那是製糸	二〇〇	一万二、〇〇〇
奥村商店	五〇	五、〇〇〇
交水社	四〇	五、〇〇〇
純水館製糸場	四〇	四、〇〇〇
片倉製糸	三〇	一万五、〇〇〇
小口組	三〇	四、〇〇〇

(三井物産「取締役会議案、第一、二二一号 (本年度生糸前貸金ニ対スル信用程度ノ件)」昭和三年五月二五日提出、三井文庫所蔵未整理史料)

- (26) 「昭和三年度 販売史」三四〜三七ページ。
- (27) 実際、「三井、日生トノ關係ガ当初兎角円滑ニ進捗ラバ見ズ、從而、約定モ成立セザリシヲ以ツテ、旭シルクニ対シテ、更ニ交渉ヲナシ、……追加約定ヲ締結シ」たと指摘されている(「昭和三年度 販売史」三七ページ)。
- (28) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」九二〜九五ページ。
- (29) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」九六ページ。
- (30) 一九二五年度(大正一四)には一時的に問屋を通さず、那是から輸出商への直接振売を行ったが、結果は不振であり、再び問屋経由に戻っていた(「大正一四〇昭和二年度 販売史」九五〜九六ページ)。
- (31) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」九八〜一〇〇ページ。但し、一九二七年(昭和二)新糸の振売からは再び問屋経由の比重が高まる。この点については「新年度(一九二七年度……引用者)ヨリ三社トノ成行約定ハ毎月協定法トナリテ益々複雑ヲ加ヘ、之ガ協定折衝ニハ相当ノ準備、材料ヲ要スルコトハ為レルモ、広ク一般製糸家及ビ市場ノ状態ニ精通スルコトハ、当社ノ如キ自己ノ製品ノミノ販売ニ從ヘルモノニ取リテハ甚ダ困難ナルヲ以テ、相当有力ナル売込問屋ヲ利用スルノ他ニ道ナク、不得已売込手数料ヲ犠牲トシテ問屋扱ヲ継続セル所以ナリ」と指摘されており(「大正一四



「昭和二年度 販売史」一〇〇ページ）、問屋依存でなければ振売が困難との理由から問屋経由に回帰したわけではないことがわかる。前述した約定期間短縮に伴って増加する輸出商との約定値輸交渉を自己に有利に進めるため、市場情報の入手チャンネルをできるだけ増やしておくというのが、問屋経由に回帰した主たる理由だったのである。また、出張所設置の意味は振売との関係のみに止まるものではないが、その他の意義については後述する。

- (32) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一三〇一五ページ。  
 (33) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一〇一〇二ページ。  
 (34) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一〇二〇三ページ。  
 (35) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一〇六ページ。  
 (36) 「昭和三年度 販売史」六四〇六五ページ。  
 (37) 「昭和四年度 販売史」一一一ページ。  
 (38) 第3表からは二七年度前後から販売先が徐々に多様化し、林大作商店、江商、ゼネラル、原合名、神栄など多くの取引先と販売関係を結ぶようになったことも判明するが、これは販売関係の拡大により対「三社」プラス旭シルクとの振売価格を高く維持することを狙った行動であったのかもしれない。だが、そうだとすれば、結果的にはその試みは失敗に終わったことになる。
- (39) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」一四二一四七ページ。なお、ジャーリー商会は米国最大手の生糸ディーラーであり、同時に大規模な燃糸業を兼営していた（松村敏「一九二〇年代のアメリカ絹業」一五六ページ、東京大学社会学研究所『社会科学学究』第三七巻二号所収、一九八五年）。また、バークシャー編物会社はフルファッション絹靴下製造を専門とする大経営で、労働者数一、〇〇〇人を超える大工場を持ち、二九年には同社とゴダム社で全米靴下編機台数の一五パーセントを占めていた（同論文一六六ページ）。両社の正式名称については三井物産「三井物産紐育支店主要取引先リスト」（三井文庫所蔵未整理史料）より。
- (40) 「昭和三年度 販売史」一四〇一六ページ。  
 (41) 同年春にマッカラム社長（G. B. MacCallum）とホイーラー技師（William S. Wheeler）が来日した際、特別優等糸

製造の依頼を受け、イヴンネス九七・六パーセントの最高級品を見本繰糸して輸出したところ（値鞆一、〇〇〇円＋輸出費用六〇円買手払）、その優秀さが認められ、一〇月に白十四中（昭和三年一月～翌年四月 各月五俵（計三〇俵））について、値鞆一、〇〇〇円、品質イヴンネス平均九五パーセントという条件の約定締結に至ったものである。もっとも、一二月以降は原料品質低下により、二〇〇円値引きして引き渡している。この取引開始について、郡是では「直接米国消費者トカナル優秀糸ヲ約定ヲ締結シタト云フコトハ当社販売上ニ於ケル特記スベキ事柄デアリ、同社トノ交渉ニヨリテ当社ガ其品質向上ニ於テ裨益セラルコト少カラザリシハ深ク同社ニ対シテ感謝スルトコロデアリ、カクテ前述林商店トノ取引其他ノ事情相俟ツテ茲ニ直輸ノ問題ガ起ルコトナリ後出第七章ノ如キ具体案（「生糸直輸方法案」：引用者）ヲ作り紐育駐在員ニ送付スルコトナッタノデアル」と記している。このマツカラム社向け最高級製品の商標はホイラー技師の命名により「金塊（Nugget）」とされた（昭和三年度 販売史「五四～五九ページ」）。

(42) 「昭和三年度 販売史」六九～七二ページ（但し、七二ページはページ番号欠）。

(43) 「昭和三年度 販売史」九三～九九ページ。

(44) ハイネマンとの関係については「昭和四年度 販売史」一二七～一四五ページ。なお、ハイネマンとの取引経過をもう少し詳しく述べておけば、「握手格」という「直輸ノ主眼タル特優糸ノ約定継続ハ、内地約定ト同様、高級糸ノ需要不振テフ市場一般ノ大勢ニ災サレテ、遂ニ其目的ヲ達スルコトヲ得ザリシ」とされ、年度後半は「握手格」に代わってA格が約定の中心となっていく。従って、直輸出による最高級生糸の処分という意味では限界を持っていたといえようだが、ハイネマンに輸出した「握手格」生糸の評判は良く、同社支配人ウォルター・サイデルから「現在日本生糸中最モ優良ナルハ片倉御法川ナルガ、之ヲ除ケバ郡是握手A格ハ最モ優秀ニシテ他ニ比類ヲ見ズ」との高い評価を受け、またそれまでの直輸出と異なって約定数量が非常に大量であった点で画期的な取引であった（同一四一～四二ページ）。但し、二九年末には「握手A格」荷渡品の品質低下の警告を受け、値引きを容認するに至っている（同一四二～一四三ページ）。パークシャーに対しても「握手格」の売込みを進めようとしたが、この試みは失敗し、A格の直輸出契約を結んでいる。パークシャーとの関係については同一四五～一五〇ページ。

(45) 「昭和四年度 販売史」一二九～一三〇ページ。

(46) もっともこうした姿勢の緩和を明記した史料はない。だが、一九二八年度（昭和三）の「直輸方法案」および「直輸実行方法」に規定された直輸出数量の規制、格の規制を超えた輸出が二九年度には現実に行われたのであり、そうした点で直輸出方針は事実上若干緩められたと見てよからう。

(47) 「昭和三年度 販売史」一三〇～一三六ページ。なお、郡是もスキナーと直接取引を進めたいという希望を有していたが、日綿との関係で「急進的行動ノ困難ナル事情モアリ、今日ニ至ルモ未ダスキナー直接取引問題ハ実現ヲ見ルニ至ラザルナリ」という状況にあった。

## 二 一九二〇年代における生糸需要と販売戦略

前章では、郡是の対商社取引関係の枠組みを決定していた成行約定のあり方について、一九二〇年代の変化を追跡した。だがいうまでもなく、現実には郡是が生糸販売を実施していく場合、そうした約定関係の大枠が改善されれば、ただちにより有利な取引の展開が保証されたわけではない。規定された約定関係を前提としながら、現実の生糸市場の短期および長期の動向を的確に把握し、速やかに適切な対応を行っていく必要があったのである。そこそが販売利益とリスクが同居する重要な場だったともいえよう。そこで以下では、現実には同社が自社生糸の需要環境をどう把握し、いかなる具体的対応を試みていたかを明らかにしていくことにする。まず、市場需要の動向に関する情報入手ルートの整備過程について検討しておこう。

### 1 情報網の整備

前章で指摘したように、一九二〇年代に郡是製糸は、「三社」以外とも成行約定を開始し、振売先も「三社」外に積極的に拡大した。また、いまだに本格化していないとはいえ、何社かの米国需要者と直接取引を実施するに至っている。こうしたより拡大された取引先との接触、より直接的な需要者との接触が、生糸市場の動向を把握するにあたって質・量ともに従来以上に豊富な情報を同社にもたらしたことはいうまでもなからう。だが、一九二〇年代の情報網の変化として、これらの諸点以上に重要なのは、同社販売課が様々な組織変更を行ったことである。以下では、この販売課の姿について検討していくこととする。

まず、神戸出張所の設置および横浜駐在員の派遣から見ていくことにしよう。<sup>(1)</sup>

輸出商との直接取引の開始（一九二四年）に先立ち、郡是では横浜市場に販売課出張所を設立し、輸出商との取引を円滑に進めようと計画していた（一九二三年八月）。しかし、この計画は震災により挫折し、代わって同年九月神戸に出張所を開設するに至る。但し、これは恐らく同社が二港主義の代表的主唱者であったため、神戸港からの生糸輸出を振興する目的から行ったもので、前述のようにこの段階では実際の約定交渉は横浜で行われ、神戸出張所は単なる荷渡機関としての機能しか与えられていなかった。

神戸出張所が実際に販売機関として重要な役割を演ずるようになるのは、一九二七年（昭和二）六月に京都府綾部の本社内に置かれていた販売課が全面的に同出張所に移転してからである。この販売課の移転を促した背景には「綾部ノ如キ僻地ニアリテハ、変動常ナキ市場ノ状勢ヲ迅速、詳細ニ知ルコト困難ニシテ、販売上到底完全ヲ期シ難キ」という同社の認識があり、販売課自体が生糸市場たる神戸に直接進出することにより、市場動向の十全な把握と臨機の対応が期待されていた。

こうした機能を果たすために、販売課移転後の神戸出張所の組織は第1図のように整えられた。まず注目されるのは、

第1図 郡是製糸神戸出張所の組織構成

所長：由良源太郎常務取締役
① 販売係（3名）：輸出糸の約定及び振売 地遣糸、玉糸、屑物などの内地向け販売
② 調査係（2名）：内外市場調査、各種資料収集
③ 計算係（3名） ④ 庶務係（1名） ⑤ 会計係（1名）
⑥ 正量係（4名） ⑦ タイピスト（1名） ⑧ 給仕（1名）
⑨ 横浜駐在員（2名）：横浜市場における各種調査、資料収集
(合計19名)

出所）「大正14～昭和2年度 販売史」155～156ページ。

輸出商との取引関係を担う販売係に加え、内外市場の動向調査を行う調査係および横浜市場の各種調査と資料収集を担当する駐在員が設置されている点であろう。横浜駐在員は販売課神戸移転直前の二七年一月からすでに派遣されていたが、調査係は移転に伴い新たに設置されたものであった。同社はその設置目的については、「新タニ調査係ヲ設ケタルハ、横浜駐在員ヲ設置シタルト同様ノ理由ニ基クモノニシテ、市場並ニ市況ニ関スル秩序的調査研究ヲ為シ、販売方針ノ決定並ニ日常ノ進退ニ便センガ為ナリ」と述べており、市場情報の収集が販売戦略の構築に不可欠との認識に基づく措置であったと考えてよからう。以後、同社の生糸販売は市場情報の収集とそれを基礎とした販売活動の展開という本格的体制をとることになった。

この販売課の神戸出張所への移転は本格的な販売体制構築の意義は大きかったようであり、「需要ノ変遷、市況ノ変化ニ応ジテ、最モ機敏ニ有利ナル販売ヲ為シ得ルノミナラズ、常ニ輸出商ト接触ヲ保チテ各種ノ交渉ヲ円滑ナラシメ、又親シク製品ニ対スル種々ノ要求乃至批評ヲ聴クコトニヨリテ、製品ノ改善向上ニ資シ、或ハ問屋ヲ排除シテ手数料其他ノ中間費ヲ省キ、代金回収ヲ速カナラシメ得ル等、其利益ハ枚挙ニ暇ナキ；神戸出張所ノ経費増加ノ如キハ問題トスルニ足ラザルナリ」と指摘されていた。

市場情報の収集という点での特筆すべきもう一つの組織的な変化としては、ニューヨーク駐在員の派遣をあげられる。郡是ではすでに一九二五年（大正一四）以前

から直接消費地たる米國、特に生糸取引の中心地であつたニューヨークに駐在員を派遣しようと計画しており、その目的を以下のように述べていた。

当社ノ生糸ハ其殆んど大部分ヲ輸出向トシテ米國ニ輸出サルモノナルガ故ニ、米國ニ於ケル之等ノ用途並ニ取引ノ状態ヲ实地ニ調査研究スルコトハ、製品ノ向上改善ヲ期スル上ニ於テ極メテ必要ナリ。蓋シ当社ノ主眼トスル所ノ日本生糸最高級糸製造ノ為ニハ、内地輸出商及ビ問屋ノ報道ニ満足セズ、米國ニ於ケル買手並ニ消費者ト直接連絡ヲトリ、一方当社ノ製造事情ヲ彼等ニ了解セシムルト同時ニ、他方彼等ノ希望乃至要求ヲ知悉スルニ非ザレバ、到底所期ノ目的ヲ達スルコトヲ得ザルベシ。

すなわち、米國需要者からの情報を直接把握し、それに基づいて製品の改良をさらに進展させることを期待していたのである。この計画はただちには実現に至らなかつたが、一九二〇年代中盤には後述のごとく生糸需要の変化によつて品質検査項目の重点移動が始まつており、従来の生糸銘柄取引は混乱を来しつつあつた。その中で那是は「当社ノ如キ大会社ニアリテハ米國ニ於ケル、自己製品ノ取引ノ實際並ニ消費ノ実情ハ固ヨリ、他社製品ノ情況並ニ一般市況等ニ関シ、正確且ツ機敏ナル調査、報道ヲ得ルノ機関ヲ有セザレバ、到底販売上、工務上萬全ヲ期シ難キニ至リタル」との認識をさらに深めていたのである。そしてついに、一九二七年（昭和二）一月ニニューヨーク駐在員設置が決定され、翌二八年一月に派遣されることとなつた。駐在員には神戸出張所、工務課から各一名が選出されたが、この構成は同社が米國生糸市場の動きに即応した販売・工務政策の実施を目指していたことを暗示している。こうして、一九二八年（昭和三）初頭までに、那是は神戸出張所を中心に「横浜及ビ紐育ニ完全ナル調査機関」を配した本格的な販売体制を構築したのである。

以上のごとく、一九二〇年代に郡是は市場情報の入手ルートの整備を大きく進めたと見てよい。こうした情報ルートの多様化・多元化は同社の販売戦略の形成に少なからぬ影響を与えたはずである。従つて次に問題とすべきは、郡是がこの整備された情報ルートからどのような市場需要に関する情報を入手し、販売戦略の形成にどのように活用していたかという点であろう。そこで、以下では一九二〇年代における郡是の市場動向に対する把握と対応を検討することとした。

## 2 生糸市場動向の認識と対応——一九二〇年代後半の販売活動——

### (一) 靴下用需要の伸長とセリプレーン中心主義の形成

生糸はその太さ(デニール)により分類されていたが、細糸の代表は十四中(十四デニール製品)、太糸は二一中(二二デニール製品)であったと見てよからう。<sup>(3)</sup> また、これら各織度の生糸には黄繭をもちいて生産された黄糸と、白繭による白糸があり、織度および黄白の区別を含めて「白十四中」「黄十四中」あるいは「黄二一中」「白二一中」という具合に呼ばれていた。

一九二〇年代中盤当時、郡是製糸の生産生糸の中心は「黄二一中」であったが、他方で「白十四中」が二〇年代末にかけ次第に大きな比重を占めていく。そこで、以下では主としてこの二種類の製品に限定して考察していくこととした。

まず、一九二〇年代半ば前後の時点における郡是の生糸需要動向に対する見方を示すいくつかの例を紹介しよう。

此期間(一九二六年度後半…引用者)ニ於ケル値翰拡大ノ原因トシテ、所謂最優格ノ低下益々甚シキヲ加ヘシコト、並ニ最近

米国ニ於ケル絹靴下ノ流行ニ因リテ優等糸ノ需要激增シ、且ツ製品ノ採算上品位優良ナル生糸ニ対シテハ、値鞘ノ多少ヲ問ハザルニ至リシコト。<sup>(4)</sup>

…米国絹業協会格付委員会第二回報告書発表セラレ、セリブレン検査成績ニ対スル一般ノ注意ヲ喚起セシガ、就中イヴンネス重視ノ傾向ハ其後次第ニ濃厚トナリ、米国ニ於ケル絹靴下ノ大流行ト相俟ツテ、イヴンネスハ優等生糸ノ第一条件トナリ、其成績優良ナルモノハ靴下製織上ノ採算関係ヨリ想像以上ノ高値ヲ買進マル、ニ至リタル為、之等値鞘ハ格上ゲニ次グニ格上ゲヲ以テセラレ、昭和二年ハ実ニ一般特優白十四中ノ黄金時代ヲ現出シタルカノ觀アリキ。<sup>(5)</sup>

(大正一四)昭和二年における当社糸の値鞘向上については：引用者)之ガ主因ハ近時米国機業界ノ趨勢トシテ、高キ値鞘ヲ支払フモ採算上尙有利ナル特優糸ニ対スル需要ノ激增、及ビ所謂最優格糸ノ品位低下ニアルコト明瞭ニシテ、此傾向ハセリブレン検査成績殊ニ糸條斑成績ノ偏重ト共ニ、白十四中等ニ対シテハ今後益々顕著トナルモノト考ヘラル。<sup>(6)</sup>

これらの史料を見ると、当該期の需要動向の特徴的变化として、①靴下用生糸需要の抬頭に伴い、製織採算上有利な高級糸、特に白十四中優等糸に対する需要が喚起されたこと、②その場合、優等品の条件としてセリブレン検査成績、ことに糸條斑(イヴンネス)成績が偏重されるに至ったことの二点に対し、郡是が強い関心を抱いていたことがわかる。そこで、さらに黄白各織度について、郡是側の需要状況に対する把握を追跡していこう。

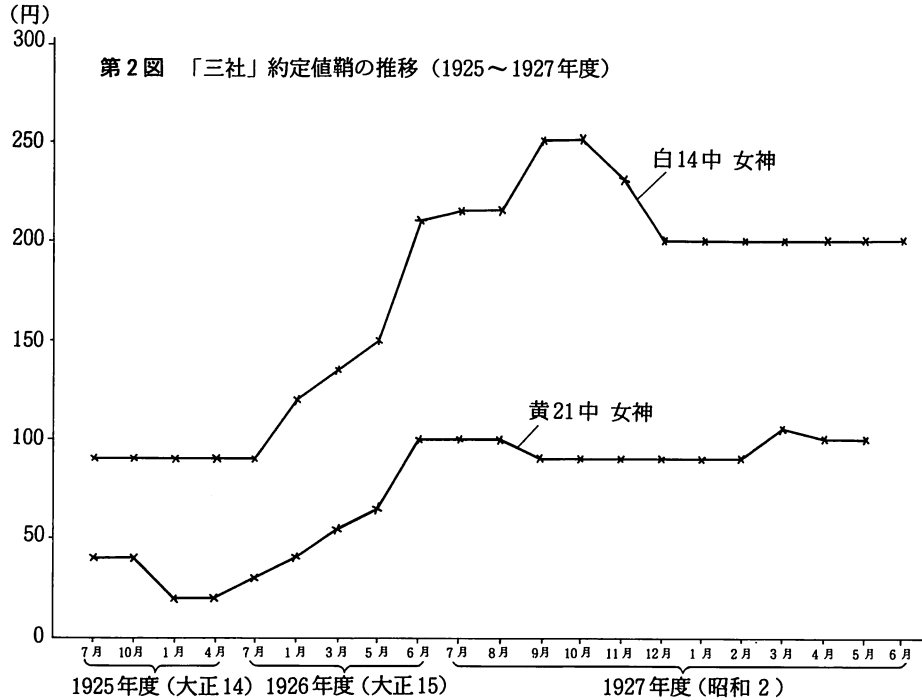
まず、一九二七年(昭和二)前後の同社の認識を示すと考えられる史料から、白十四中需要に対する見方を確認しておこう。



近年米國ニ於ケル斷髮、短袴ノ流行ハ薄地絹靴下ノ大流行ヲ來タシ、此方面ニ使用サルハ原料生糸ノ消費高八年々激増シ、今ヤ總消費量ノ殆ンド四割乃至五割ヲ占ムルニ至レル結果、其需要ノ如何ハ生糸市価ニ対シ最モ重要ナル役目ヲ演ズルニ至レリ。而シテ從來白十四中七本乃至九本撚リヲ以テ普通トセシモノガ、現在ニ於イテハ五本乃至六本撚リノモノ最モ多量ニ生産サルニ至リ、四本撚リ及び五本撚リノ數量ハ總生産高ノ五割ニ達スル有様ナルノミナラズ、一般流行ハ益々薄地ニ趨リ、二本撚リ、三本撚リト稱スルモノサヘ生産サルニ至レリ。此結果極薄地靴下用トシテノ特別優良ナル白十四中糸ヲ必要トスルニ至リタルモノニシテ、之等上等靴下ハ總テ薄色ナル關係上、黄糸ヲ使用シ得ザルノミナラズ、生糸ノ糸條斑ヲ製品ノ上ニ直ニ反映スルヲ以テ、一等品製出歩合ヲ多カラシムル為、品質優良ナルモノニ対シテハ、採算上カナリノ高値ヲモ支払ハントスルモノナリ。此間ノ事情ハ大正十五年末、當時米國視察中ノ波多野常務ヨリ、品質優良ナラバ最優四百円高二テモ買手アル由通信アリシニヨリテモ察セラルル所ニシテ：

冒頭の靴下用生糸が「總消費量ノ殆ンド四割乃至五割ヲ占ムルニ至レル」との指摘はやや過大な評価と思われるもの<sup>(8)</sup>の、①薄地絹靴下に対する米國需要が確實に増加し、二本撚りあるいは三本撚りといったさらに薄地の靴下生産へと向かつていたこと、②上等品靴下の生産歩合を高めることが採算上有利となつていたため、糸條斑成績に優れた生糸には最優四〇〇円高といった破格の値鞘を支払う状況にまで至つていたことが指摘されている。そして、薄地靴下生産に適した白十四中高級糸（糸條斑成績高点物）が生糸市場全体の中でますます有利かつ重要な位置を占めるようになってきていると郡是では判断していた。

他方、白十四中と並んで郡是製品を中心をなしていた黄二一中は、靴下用細糸の好調ぶりと対照的に不振であつた。



出所) 「大正14～昭和2年度 販売史」45～46ページ。

- 注) 1. 約定期間が3ヶ月→6ヶ月→2ヶ月→1ヶ月と変動したため、各年度のデータ数は異なる。  
 2. 黄21中, 白14中値鞘は各々黄白最優からの値鞘を示す。  
 3. 女神格は後年の同社A格に連続するものである。  
 4. ×印は取引があったことを示す。

当社ノ黄石糸（黄糸……引用者）ハ白糸ニ比シ糸質優良ニシテ、殊ニ二十一中ハイウンネス九〇%ヲ超ユルモノ珍シカラザリシモ、米國ニ於ケル黄二十一中ノ用途ハ普通縮緬類ノ経糸ニ限ラレ、極ク優良ナルモノニアリテモ漸クサテックレーブ、コックレーブ、ツフォン、ツール、高級フラツトクレーブ等ノ一本経トシテ使用サル、ニ過ギザルヲ以テ、特ニ品位優良ナル生糸ヲ要セザルト、一般ニ黄二十一中ノ品位良好ニシテ、優等糸ト裾物トノ差異比較的少キコトノ為ニ、従来黄二十一中特優糸ノ値鞆ハ向上ノ余地少ク……

すなわち、郡是の黄二一中製品は品質的には非常に優秀であったが、二一中高級品需要には限界があり、かつ二一中製品間の品質格差が少なかったため、これ以上の値鞆向上は期待できないと見ていたのである。

このような市場需要の変化は値鞆の動きにも反映していた。一九二五年度（大正一四）〜二七年度（昭和二）に郡是生糸（白十四中および黄二一中）の値鞆がどのように変動したかをみると（第2図）、白十四中（女神格）製品の値鞆は二六年七月から翌二七年一〇月にかけて急激に上昇し（白最優二五〇円高に到達）、その後同年末にかけて低落するものの、二七年度中は二〇〇円高を維持するという動きを示す。一方、黄二一中（女神格）値鞆は、そもそも黄最優二〇〇〜四〇円高と低い水準にあつたが、二六年度には一〇〇円高にまで上昇する。だが、ここで値鞆拡大は限界を迎えたようであり、二七年度に入ると九〇〜一〇五円高のレベルに停滞した。この結果、両者の値鞆格差は二五年度には六〇〜八〇円であったが、二七年度には九五〜一六〇円に拡大していたのである。こうして遅くとも二七年段階には、白十四中高級品の高値鞆に対する期待が高まる反面、黄二一中線糸の相対的な不利性が浮かび上がっていたのである。

上記のような生糸需要の変容は、生糸の品質に対する需要者側の要求をも変化させていった。前述のように二〇年代

半ばには高級生糸の評価基準としてセリブレーション検査の成績が次第に重視されるようになっていたが、一九二八年（昭和三）四月から五月にかけて米国靴下業者、擦糸業者を交えて開催された日米生糸格付協議会の討議をみると、こうした傾向にますます拍車が掛かっていたようである。

同協議会に参加し、郡是とも取引関係を持つようになる米国マツカラム靴下会社のウィリアム・ホイラー技師は需要者の意見として次のように述べていた。

婦人ハ主ニ流行ト外觀トラ基トシテ靴下ヲ買ヒ、其靴下ノ耐久性ニ就イテハ大シテ注意シナイト云フコトハ明カデアリマス。  
：婦人用薄地靴下ニ於ケル最大必要条件デアル外觀ナルモノハ編斑ノナイト云フ点デアリマス。換言スレバ原料生糸ニ糸條斑ノナイ物ヲ要求スル事デアリマス。：我々ノ過去ニ於ケル経験ハ他ノ生糸品質検査ヨリモセリブレーション検査ガ最モ必要デアルト云フコトヲ立証シマシタ。生糸品質検査者ガセリブレーションノパネルヲ検査シマス時ニ、製品デアル靴下ノ出来具合並ニ靴下ノ買手ノ意向ヲ殆ンドスベテ察スルコトガ出来マス。カゝルガ故ニセリブレーション検査ノ成績ハ迅速ニソシテ比較的容易ナル方法ヲ以テ既製品ニナツタ時ノ靴下ノ一般外觀状態ヲ原料ノ形ニ於テ先ニ見ル機会ヲ与ヘマス。<sup>10</sup>

こうした需要者の態度は、当然生産者たる製糸家側にもセリブレーション検査成績をますます重視する姿勢を生み出していき、「此器械検査——セリブレーション検査（殊ニ靴下原料トナルベキ優良糸ニ於テハ主トシテイブンネス成績）——ヲ重要視セントスル傾向ハ、器械検査万能ト云フモ、過言ナラザル」時代を招来させたのである。

実際、二八年度（昭和三）には郡是の「新糸約定ニ付キテモ優良糸ニツキテハイブンネス何点保証、或ハ、何点以上ト云フガ如キ条件付取引ガ多数締結セラルゝニ及」んだとされており、<sup>11</sup> 加えて同年四月より本格的に始まった林大作家

店との取引でもセリプレーン中心主義を痛感することになった。以下、同商店との取引に対する郡是側の所感を示しておこう。<sup>(12)</sup>

同商店ノ最モ重キヲ置ク所ノ生糸ノ品質ガイブunnessニシテ其他ノニートネス、センド、色揃、荷口等ハ大シタ問題ニセザルヲ以テ、例之、センドガ中心太デアルトカ、ニートネスガ不良デアルトカ或ハ端物デアルトカニヨリテ、——從來ナラバ此等品質ノ一要件ヲ欠クコトニヨリテ其処分上種々ノ支障ヲ来シ、從而著シク値段ノ上ニ於テ不利ヲ招ネカナケレバナラナカッタニ対シテ、イブunnessガ優レテイルト云フ一点ニヨリテコレヲ有利ニ処分シ得ルコトガ出来得ル様ニナツタコトハ当社販売上ニ於イテ新機軸見出シタモノト云フベク：

特に同商店は米国フィラデルフィアの靴下専門撚糸会社であつたヴァン・ストラートン&ヘーヴィー社 (Van Straaten & Havey Inc.) の生糸買入を専門に担当していたため、郡是にとつて「同店トノ取引開始ハ本当ニ生糸品質ノ需要度ニツキテ米国ニ於ケル事情ヲ實際ニ知り得ル」情報をもたらすものととらえられており、その点で同店のイブunness中心の取引態度は郡是にセリプレーン検査万能時代の到来を強く認識させることとなつたものと思われる。

ではこのような生糸需要・市場の動きに対する認識に基づき、郡是はいかなる対応を示していったのであろうか。

## (二) 最高級格の新設と格付けの細分化

優れたセリプレーン成績を示す優良品に対して高値鞘が期待できる時代となつたのを承けて、郡是は一九二六年（大正一五）に晩秋繭を使用し、米国絹業協会生糸格付委員会第二回報告書のトリプル格に準じた白十四中特別生糸の繰糸を開始することになった。この生糸は「握手」という商標を付して販売されることになったが、従来の同社最高級品

第5表 郡是工務課新糸格付方針と他社取引事例（1928年度）

郡是工務課 新糸格付方針		羽前松岡製糸 (白14中7月上旬)		羽前斉藤製糸 (白14中7月14日)	
格付	イヴンネス平均	イヴンネス成績	値鞘	イヴンネス成績	値鞘
			円		円
握手格	}	92点	+ 360		
		91点	+ 340		
		90点以上	+ 320		
		89点	+ 300		
A 格	}	88点	+ 280	88点	} + 220
		87点	+ 260	}	
		86点	+ 220	86点	
		85点以上	+ 220	85点	
B 格	}	83点以上		84点	+ 200
C 格	}	80点以上			

出所)「昭和3年度 販売史」39～40ページ。

- 注) 1. 羽前松岡製糸の事例は7月上旬に林大作商店と春白14中糸を取り付きした際のものであり、羽前斉藤製糸の事例は7月14日に日本生糸と春白14中糸を取引した際のものである。
2. 基準となった最優相場は、松岡製糸の場合は1,270円、斉藤製糸は1,230円であった。

「女神」のイヴンネス検査点数八五点以上に対し、同九〇点以上を目指した最高級品であり、イヴンネス優良品に生じていた高値鞘を獲得することを狙った新製品であった。<sup>(13)</sup>

そして、翌二七年度（昭和二）春白繭からは「出来得ル限り多量ノ握手格生産ニ努力」した結果、日綿、三井、江商、日本生糸の各社へ最優三〇〇〇三二〇円高という高値鞘で販売するに至っている。<sup>(14)</sup>

この白十四中最高級生糸の販売結果については、「最モ多量ニ売付ケタル日本綿花ハ米國ニ於テ市俄古ノオスカー・ハイネマンヲ始メ、靴下向擦糸商ノ好得意先ヲ多数ニ有セルガ為、有利ニ之ヲ売捌キタル模様ニシテ、来年度新糸ニ対シテモ引続キカナリ多量ノ握手格約定ヲ希望シツヽアル現状ナルモ、江商ノ如キハ買手ノ検査成績不良ノ為、転々数店へ持込ミ、最後ニ値引ニテ漸ク納マリタルガ如キ、甚シキ不結果ヲ示セリ。其他ノ諸館ニ

アリテハ何等聞ク所ナキヲ以テ、オソラク格相当ノ成績ヲ發揮セルモノト想像サレ」と記されており、江商のように著しい不成績を示す例もあつたものの、当初は概ね順調な販売成果をあげたと見てよからう。<sup>(15)</sup>

一方、前述のように白十四中の抬頭の中で値鞆の伸び悩みを示していた黄二一中についても、同様にイヴネス成績九〇点以上の「握手格」を設定し、それを契機に値鞆の引上げを狙つた。黄二一中「握手」については二八年（昭和三）一月に旭シルクと「女神格最高時ノ値鞆タル黄最優一三〇円高ヲ以テ、三月渡春黄二十一中握手五千斤ノ成行約定ヲ締結」した。こうして、遅くとも二八年度（昭和三）「新糸ヨリハ、黄白十四中、黄二十一中ノ三者ニ握手格ヲ見ルコトナリ、其値鞆ハ品質ノ優良ト相俟ツテ日米市場ニ超然トシテ、郡是最高糸ノ名ヲ誇リ得ルニ至ルベシ」と評価するに至つていた。<sup>(16)</sup>

他方、優等糸に対するセリプレーン点数評価がますます重要かつ厳格となる中で、郡是は従来の格付け全体の変更を迫られていった。第5表に示したのは、二八年度（昭和三）新糸に対する同社工務課の格付け方針および他社の取引事例であるが、前述のように約定がイヴネス点数何点という形で細かく締結されるようになり、同表の松岡・斉藤両製糸所の例にも示されるごとく、微少な点数差で約定値鞆が左右されるようになる、郡是製品の格付けが大ざっぱすぎるとの批判が生じてきた。これに対して、二八年（昭和三）当時郡是は以下のように述べていた。

翻ツテ当社ノ格付方法ハ前掲ノ如クニシテ、B格、C格ノイヴネス各八三〜八四点、及八〇〜八二点ハ先ツ可ナリトシテ、A格ノ八五〜八九点ハ其範圍余リニ広キニスギル感アリ、従来ニ於テモ、此格付ガ市場ノ實際ヲ離レテ粗キニ失セリトノ非難アリシガ、コレハ最近ノ前述ノ如キ状勢ニツレテ愈々痛感セララル、ニ至ツタノdeal。<sup>(17)</sup>

従来、郡是が格付け決定に当たって参考としていたのは米国絹業協会委員会の格付け（第二回報告）であったが、イヴネス点数による取引の急激な展開の中で、この絹業協会の格付け自体が市場の実勢と合致しなくなっていたのである。絹業協会の格付けでは、最高のトリプル・エクストラ（XXX、トリプル格）がイヴネス九〇点以上、続くグラウンド・ダブル・エクストラ（GRAND XX、グラウンド格）が同八五点以上、クラック・ダブル・エクストラ（CRACK XX、クラック格）が同八〇点以上と、八〇点以上の高点物を三段階に分割していたが、当時実際の市場取引ではトリプル格とグラウンド格の間にスペシャル・グラウンド・ダブル・エクストラ（SPECIAL GRAND XX）が、グラウンド格とクラック格の間にはスペシャル・クラック・ダブル・エクストラ（SPECIAL CRACK XX）という中間的な格が各々設定されていたのである。

そこで、郡是でもこうした動きに対応し、A格を二分して、イヴネス点数八五〜八七点をA格、八八〜八九点を握手B格とすることとした。<sup>(18)</sup>この処置は当初黄白十四中糸のみについて実施されたが、十四中高級品の格を細分化することにより、微少なイヴネス点数差にもとづく追加的な値翰の獲得を狙ったものといえよう。

### (三) 白十四中糸生産への傾斜

以上の最高級格の新設や格付けの再編に加え、より根本的な対応として、郡是は生産糸全体の優良化にセリプレーン成績の向上および靴下用細糸とりわけ値翰向上の著しい白十四中優等品生産の全体的増大を迫られていた。

まず、第6〜10表により郡是約定生産糸全体の織度別割合の推移を追ってみよう。

一九二五年度（大正一四）の織度別計をみると、二一中以上が全体の四三・一パーセントを占め、生産の中心が依然として織物用優等太糸に置かれていたことがわかる。二一中の内訳では黄糸の比重が高く、黄糸が全体の二七・五パーセント、白糸は一四・三パーセントであった。二一中に続くのが細糸の一五・一四中であり、両者合わせて全体の四



第6表 郡是製糸黄白格別織度別約定数量（1925年度）

単位：100斤，（ ）内はパーセント

織度	格	A 格 （白14中・黄21中 のA格以上比率）	B 格	C 格	D 格	計	織度別合計
14中	白	1,490	240	10	—	1,740 (8.6)	} 3,350 (16.6)
	黄	1,570 (85.6)	30	10	—	1,610 (8.0)	
15中	白	1,330	320	10	10	1,670 (8.3)	} 4,780 (23.7)
	黄	2,960	80	70	—	3,110 (15.4)	
17中	白	980	60	10	—	1,050 (5.2)	} 2,110 (10.4)
	黄	930	120	10	—	1,060 (5.2)	
19中	白	100	—	—	—	100 (0.5)	} 1,270 (6.3)
	黄	900	260	10	—	1,170 (5.8)	
21中	白	1,040	1,720	120	10	2,890 (14.3)	} 8,440 (41.8)
	黄	3,020 (54.4)	2,260	200	70	5,550 (27.5)	
25中	白	—	50	—	—	50 (0.2)	} 260 (1.3)
	黄	30	180	—	—	210 (1.0)	
格別合計		14,350 (71.0)	5,320 (26.3)	450 (2.2)	90 (0.4)	20,210 (100.0)	20,210 (100.0)

出所) 「大正14～昭和2年度 販売史」60～61ページ。

- 注) 1. 表掲した数値は、約定分のみ数量であり、振売分及び足踏糸は含まれていない。  
 2. 約定数量が新糸のものか、あるいは古糸も含む数値かについては不明。  
 3. — はゼロ。

第7表 郡是製糸黄白格別織度別約定数量（1926年度） 単位：100斤，（ ）内はパーセント

織度	格	握手	A 格 (白14中・黄21中) のA格以上比率)	B 格	C 格	計		織度別合計		
14中	白	100	1,800	(88.0)	260	—	2,160	( 9.8)	} 3,600	(16.3)
	黄	—	1,400		40	—	1,440	( 6.5)		
15中	白	—	1,820		290	—	2,110	( 9.5)	} 5,890	(26.7)
	黄	—	3,780		—	—	3,780	(17.1)		
17中	白	—	670		340	—	1,010	( 4.6)	} 3,320	(15.0)
	黄	—	2,220		90	—	2,310	(10.5)		
19中	白	—	60		30	—	90	( 0.4)	} 460	( 2.1)
	黄	—	330		40	—	370	( 1.7)		
21中	白	—	980		1,755	140	2,875	(13.0)	} 7,655	(34.6)
	黄	—	4,270	(89.3)	400	110	4,780	(21.6)		
25中	白	—	160		275	—	435	( 2.0)	} 1,175	( 5.3)
	黄	—	630		110	—	740	( 3.3)		
格別合計		100 (0.5)	18,120 (82.0)		3,630 (16.4)	250 (1.1)	22,100 (100.0)		22,100	(100.0)

出所) 「大正14～昭和2年度 販売史」61～62ページ。

- 注) 1. 表掲した数値は、約定分のみの数量である。振売分及び足踏糸、朝鮮糸は含まれていない。  
 2. 約定数量が新糸のみのものか、あるいは古糸も含む数値かについては不明。  
 3. — はゼロ。

第8表 郡是製糸黄白格別織度別約定数量（1927年度） 単位：100斤，（ ）内はパーセント

織度	格						計		織度別合計		
		握手格	A格	（白14中・黄21中のA格以上比率）	B格	C格	D格				
14中	白	110	2,320	(75.2)	660	130	10	3,230	(13.6)	} 5,090	(21.4)
	黄	—	1,810		50	—	—	1,860	( 7.8)		
15中	白	—	1,300		390	—	—	1,690	( 7.1)	} 4,940	(20.8)
	黄	—	3,060		190	—	—	3,250	(13.7)		
17中	白	—	510		—	—	—	510	( 2.1)	} 1,620	( 6.8)
	黄	—	1,110		—	—	—	1,110	( 4.7)		
19中	黄	—	120		—	—	—	120	( 0.5)	120	( 0.5)
21中	白	—	1,220	(89.7)	800	470	—	2,490	(10.5)	} 10,320	(43.4)
	黄	50	6,970		690	120	—	7,830	(32.9)		
25中	黄	—	1,670		40	—	—	1,710	( 7.2)	1,710	( 7.2)
格別合計		160	20,090		2,820	720	10	23,800	(100.0)	23,800	(100.0)
		(0.7)	(84.4)		(11.8)	(3.0)	(0.0)				

出所)「大正14年～昭和2年度 販売史」62ページ。

- 注) 1. 表掲した数値は、約定分のみ数量である。振売分及び足踏糸、朝鮮糸は含まれていない。  
 2. 約定数量が新糸のみのものか、あるいは古糸も含む数値かについては不明。  
 3. — はゼロ。

第9表 郡是製糸黄白格別織度別約定数量（1928年度） 単位：100斤，（ ）内はパーセント

織度 \ 格	握手A	握手B	A 格	（白14中・黄21中 のA格以上比率）	B 格	C 格	計	織度別合計	
14中	白	1,018	1,930	2,250	(78.8)	1,080	320	6,598 (26.2)	} 11,781 (46.8)
	黄	1,360	1,783	1,880		160	—	5,183 (20.6)	
15中	白	—	—	450		260	170	880 ( 3.5)	} 2,495 ( 9.9)
	黄	—	—	1,450		155	10	1,615 ( 6.4)	
17中	白	—	—	370		30	—	400 ( 1.6)	} 1,210 ( 4.8)
	黄	—	—	810		—	—	810 ( 3.2)	
21中	白	2	—	250		150	100	502 ( 2.0)	} 7,262 (28.9)
	黄	900	—	4,950	(86.5)	760	150	6,760 (26.9)	
25中	黄	30	—	2,280		50	—	2,360 ( 9.4)	2,360 ( 9.4)
29中	黄	—	—	50		—	—	50 ( 0.2)	50 ( 0.2)
格別合計		3,310 (13.2)	3,713 (14.8)	14,740 (58.6)		2,645 (10.5)	750 (3.0)	25,158 (100.0)	25,158 (100.0)

出所) 「昭和3年度 販売史」82～83ページ。

- 注) 1. 表掲した数値は、約定分のみ数量である。振売分及び足踏糸、朝鮮糸は含まれていない。  
 2. 約定数量が新糸のみの数値か、あるいは古糸も含む数値かは不明。  
 3. 白21中握手A格の200斤は無標出荷されたものであるが、格としては握手Aと分類されている。  
 4. — はゼロ。

第10表 郡是製糸黄白格別織度別約定数量（1929年度） 単位：100斤，（ ）内はパーセント

織度	格	金塊	握手A	握手B	A 格 （白14中・黄21中 のA格以上比率）	B 格	C 格	計		織度別合計		
14中	白	—	1,020	1,965	5,480	(72.6)	2,830	360	11,655	(42.6)	} 15,065	(55.1)
	黄	—	490	1,310	1,390		210	10	3,410	(12.5)		
15中	白	—	—	—	180		40	—	220	( 0.8)	} 7,170	(11.6)
	黄	—	—	20	1,820		950	160	2,950	(10.8)		
17中	白	—	—	—	200		100	—	300	( 1.1)	300	( 1.1)
21中	白	—	—	—	620		280	250	1,150	( 4.2)	} 7,325	(26.8)
	黄	25	140	—	4,310	(72.5)	1,550	150	6,175	(22.6)		
25中	黄	—	—	—	1,020		380	60	1,460	( 5.3)	1,460	( 5.3)
29中	白	—	20	—	—		—	—	20	( 0.1)	} 40	( 0.1)
	黄	—	20	—	—		—	—	20	( 0.1)		
格別合計		25 (0.1)	1,690 (6.2)	3,295 (12.0)	15,020 (54.9)		6,340 (23.2)	990 (3.6)	27,360	(100.0)	27,360	(100.0)

出所) 「昭和4年度 販売史」103～104, 107ページ。

- 注) 1. 表掲した数値は、約定分のみ数量である。振売分及び足踏糸、朝鮮糸は含まれていない。  
 2. 約定数量が新糸のみのものか、あるいは古糸も含む数値かについては不明。  
 3. — はゼロ。

○・三パーセントとなり、ほぼ二一中と詰抗する値を示している。とはいえ、この一四・一五中の内、靴下用に主として用いられたと考えられる白糸の比率は合計で一六・九パーセントとまだわずかであった。

しかし、こうした状況は二〇年代後半に大きく変化していった。特に注目されるのは白十四中の急激な伸びである。二五年度には全体の八・六パーセントに過ぎなかった白十四中は急速な増加（特に二八・二九年度に著増）をとげ、二九年度には全体の四二・六パーセントに至ったのである。その結果、黄二一中を抜き郡是生産糸の中心的位置を占めるまでに成長した。こうした急伸の背景にはいうまでもなく前述の生糸需要全体の変化（靴下用優等細糸需要の増大）が存在していたと考えられよう。郡是はこのような市場の変化に対応して、二〇年代半ば以降生産基軸を靴下向け細糸にシフトさせていったのである。

但し、こうした評価に当たっては、以下の二点について留保を付すべきであろう。

①靴下用細糸生産への傾斜という事実がただちに織物用太糸生産からの全面撤退を意味しなかった点である。二一中以上の織物用太糸の生産割合は確かに減少しているとはいえ、少なくとも二八年度までは黄二一中が辛うじてトップを守っていたのであり、二九年度でもまだ二二・六パーセントという無視し得ぬウェイトを示していた。すなわち、一九二〇年代後半の変化は、全体としての靴下用細糸生産への傾斜に加え、細糸部面での靴下用白一四中への生産集中、太糸における織物用黄二一中への生産集中という特徴も有していたのであり、生産糸系の二極分化傾向の強まり（Ⅱ特殊織度品の減少）をも意味していたと考えられる。従つて、郡是は一九二〇年代後半に織物用太糸生産への依存を残しつつ、それ以外の特殊織度品を整理することにより靴下用細糸へと生産基軸の転換を進め始めたと思われるのである。

②色および織度という面では靴下用生糸（白十四中）への転換が進んだ反面、急速な転換に原料繭質・生産過程の再編が追いつかなかつたためか、全体としての品質低下傾向が現れていたことである。白十四中生糸中のA格以上の割合

を見ると、生産転換が進む直前の二五・二六年度には八六〇八パーセントという高い比率を有していたが、転換が急激に進んだ二八・二九年度には七三〇七九パーセントに落ち込んだのである。もつとも、この点には前述したような生糸検査方法の変化（セリプレーン点数評価の厳格化が影響していたと考えられようが、それにしても品質評価が相対的（検査方法の厳格化に対して）に低落したことは否めない）のである。

さて、以上の数量的な検討結果は、一九二〇年代後半に同社の販売方針が一定の転換を見せたことを示唆するものであるが、この点を確認するために白十四中販売量が顕著な増加を見せた二八・二九年度について、記述史料から同社の具体的な販売方針の動きを裏付けておこう。

二八年度の同社の新糸販売方針をみると、「特別優良糸トシテ値轄ヲ最モ高ク取り易キ、十四中及十五中、所謂細糸ノ販売数量ヲ可及的ニ大ナラシムルコト」、特に「新年度ハ白繭増加ノ予定ナルヲ以ツテ、現下ノ糸況ヨリ見ルモ、最モ有利ニシテ売行良キ、白十四中ヲ特ニ増加」すると述べ、白十四中生産への傾斜を明確に表明していた。一方、同社生産生糸の中心的位置を占めてきた太糸については、「主トシテ二十一中ヲ減少スルコト」とされ、その理由として「従来二十一中ナルモノ、約定数量頗ル多量ニ上リシ結果、之ガ成行値轄ハ常ニ抑圧セラル、ノ傾向ヲ有シ」ている点をあげていた。<sup>(19)</sup>

翌二九年度にもこの方針は基本的に受け継がれ、「近年白十四中優等糸ノ需要増加ト値轄拡大ノ趨勢ニ応ズベク、本年度春繭ハ白繭ノ飛躍的增加ヲ企図セルヲ以テ、之ヲ全部十四中ノ繰糸ニ当ツル」とさらに徹底化された。実際、同社の春白繭購入量は前年度四四万三、七八〇貫（春繭購入量全体の一六・一四パーセント）から一挙に増加し、一〇六万四、二四二貫（同三六・七一パーセント、五月二〇日現在第一回入荷予定）にのぼった。ただ、黄糸については前年のごとき明確な二一中の減少方針は示されず、「黄繭モ可及的ニ特殊織度ヲ回避シ、細糸ハ従来ノ関係上已ムヲ得ザルス

キンナーノ十五中及び有利ナルバン・ストラテンノ十四、五中ノミトシ、残り七割ハ特太、主トシテ二十一中線糸ノ予定トセリ」と、細糸・太糸双方における黄糸特殊織度品生産を回避する中で、太糸についてはむしろ二一中生産を中心に据えるという方針が提示された<sup>(20)</sup>。

このような明確な方針の下で、白十四中優等品を生産の中心に据える時代への移行が本格的に展開し、上述のごとき織度別販売数量の急速な変化が生じたといえよう。しかし、一九二〇年代後半にこの優等品市場は郡是にとつて安定した販売市場として確立したと考えてよいであろうか。また、黄二一中生産に関する位置づけが、二八・二九年度で微妙に相違していたのは何故であろうか。これらの点を明らかにするためには、さらに当該期の白十四中および黄二一中市場、特に優等品市場の動向を検討しておく必要がある。

#### 四 優等品市場の不安定性と販売の展開

一九二八年度(昭和三)の生糸約定交渉は前記方針の下で、工務課の提案を承け、十四・一五中糸に黄白の値鞘差を設け、白糸に高めの値鞘を付して開始された(十四中A白二五〇円高、同黄二〇〇円高、一五中A白二三〇円高、同黄一九〇円高)。しかし、前章で指摘したごとく、ちょうどこの時期に対「三社」関係は最もこじれた状況にあり、その影響で約定は当初遅々として進まなかつた。この危機的状況から郡是を救つたのが旭シルクとの追加約定の締結であり、同社との関係強化により無事に難局を乗り切つたのである<sup>(21)</sup>。

だが他方で、高鞘を誇つてきた靴下用白十四中優等品市場は二九年初頭から次第に変化し始めていた。同年一・二月頃から白十四中約定にあつて、輸出商側は従来のようにより格の高い製品を要求しなくなり、一段格下の製品の約定を求めるようになっていた。郡是はこの点に注目し、「之ニヨリ大体現在ニ於イテ品質ニ対シ、値鞘ガ如何ナル関係ニアルカラ知り得ルノデアリ、今後ニ於テ更ニ此以上多クヲ期待スルコトハ絶対ニ至難ナモノト思ハレル」と指摘し、白



十四中優等品値靴は限界を迎えていたとの認識を深めていた。

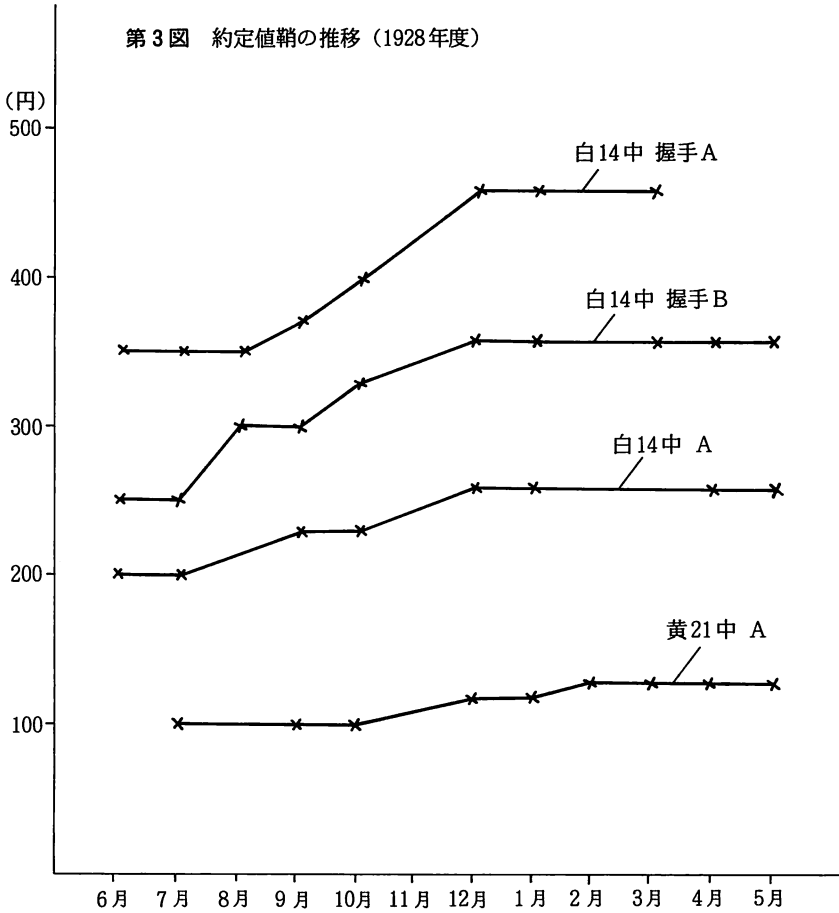
こうした白十四中優等品市場の変化をもたらした原因について、郡是では次のように分析していた。<sup>(22)</sup>

最近紐育ヨリノ情報ニ依レバ、靴下方面ニ於テハ、製品ノ競争増加ト、且ツ安価一般品ニ押サレテ、特優高価品ノ売行減退ニ加フルニ、昨年来ハ靴下原料トシテ、品サヘヨケレバ可成リノ値靴ヲ払ヒ得ルモノト考ヘタルコトニヨリ、加速度的ニ其拡大ヲ見タ為メ、ソノ行過ギノ反動ヲ受ケツゝアルトノコトデアリ、此等ハ明カニ上述ノ事情（白十四中優等品の不振：引用者）ヲ裏書スルモノト云フベキデアル。

もつとも、こうした不振は白十四中生糸の内でも主として最高級品に強く現れた現象で、郡是製品中では最も高級な「握手格」が大きな影響を受けるにとどまっていたこと、また年度後半にこそこうした市況の暗転と値靴の限界が現れたとはいえ、全体として白十四中の販売成績は良好であったことも指摘しておくべきであろう。事実、第3図によれば、新糸以来拡大を続けていた郡是白十四中優等品の値靴は年末には限界に達して、以後停滞と転ずるとはいえ、値靴の低下までには至らず、いわば頂点に登りつめたこの高靴を維持していたのである。従つて、翌二九年度に白十四中生産増加という従来の方針がただちに変更を見ただけでなかつたが、A格以上の優等品が白十四中全体の八割近くを占めていた同社にとって、このような傾向の拡大は十分に警戒を要する出来事であつたといえよう。

次に、二八年度に生産縮小方針が採られた黄二一中の販売状況を見ると、新糸以来市場は予想以上に好調が継続し、二九年に入ると「米因ニ於ケル優勢ナル需要ニ対シ、市場ニ於ケル黄二十一中ノ活躍ハ、引続キ目覚シキモノアリ、殊ニ二月以後ハ特太全盛ノ市場ヲ現出シタノデアル」とまで評されるに至つた。もつとも、「当社糸ハステニ其他ノ糸ニ

第3図 約定値鞘の推移（1928年度）



出所) 「昭和3年度 販売史」43～45ページ, 47～48ページ。

- 注)
1. ×印は取引があったことを示す。従って×印がない月は取引は行なわれていない。
  2. 同一の月中に複数の約定が締結されているときは高い方の値鞘をとった。
  3. 黄21中A格のデータは黄最優からの値鞘であり、白14中は同様に白最優からの値鞘である。

就キテモ同様ナルガ市場振合ニ比シテ所謂超然高ヲトリ得テイタゞメ市場ニ追従シ得ズニ推移シタ」と指摘されているように、郡糸はそもそも一般品とは隔絶した値鞘を以て取り引きされていたため、市場の実勢に連動して値鞘拡大をはかる余地は少なかったようである。だが、第3図でみる限り、黄二一中優等品は一〇〇円高から一三〇円高へじりじりと値鞘を拡大しており、全体として二八年度の黄二一中販売は良好な成績を収めた。郡糸でもこの結果に対し、「当社（黄二一中）約定ガ市場振合、其他社ノ約定ニ比シテ極メテ有利ナル条件ヲ以ツテ順調ニ推移シ得タコトハ一二工務課始メ各工場ガ優良品質ノ生産ニ全力ヲ傾倒サレタ結果ニシテ茲ニ深クコレガ努力ニ対シテ感謝スル次第デアル」と満足の意を表明していたのである。こうした予想外の黄二一中優等糸市場の好調が、前記した二八・二九年度の販売方針における黄二一中生産の位置づけの差を生み出したといえよう。

一方、二八年度後半から現れつつあった白十四中優等品市場の不振は、翌二九年度にも継続していった。同年度新糸販売に当たり、ニューヨーク駐在員から白十四中全体の値鞘低下傾向が現れ、「且ツ靴下用生糸中、極ク優良糸ヲ要スル二本撚、三本撚ノ数量ハ至ツテ少量ニシテ、生糸ニシテ約千四、五百俵、即チ靴下用生糸全体ノ〇、八パーセントニ過ギズ」と打電してきており、値鞘拡大は望めない状況に陥っていた。その後、この不振はさらに拡大したようであり、同年秋には「翻ツテ一般市況ヲ見ルニ、白十四中優等糸ノ不遇ハ益々甚シクシテ、新糸当時百四、五〇円高ヲ示シタルグランド格ハ辛ウジテ一〇〇円高ヲ維持スルニ止<sup>24</sup>」まるという悲境に陥った。

加えて予想外の好調を誇っていた黄二一中優等品市場も次第に暗転していったようであり、九、一〇月頃には白十四中に限らず「各織度ヲ通ジテ市場ハ恰モ特優糸ノ受難時代ニ入レル觀アリ」と特優品市場全体の低迷が指摘されていた。その後、三〇年初頭に黄二一中、白十四中中辺物が一時的に好売行きを見せたものの、高級品にまでは波及せず、「特優糸ニ至リテハ、昨秋来製品不売行ノ為、紐育ニ於テカナリ多量ノ滞荷ヲ生ゼシモノ、如ク、依然不遇ヲ啣<sup>か</sup>チツゝアリ

キ」との指摘にも示されるごとく、低迷を脱することはできなかった。<sup>(25)</sup>

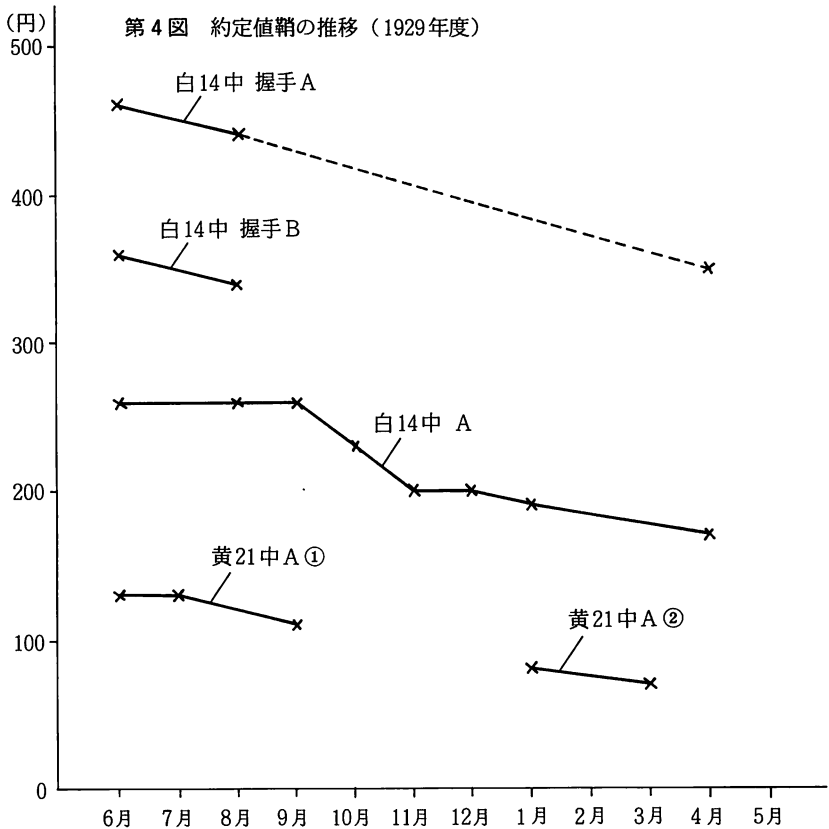
こうして特優糸の不振が白十四中のみでなく全体に拡大していく中で、二九年度の販売はどのように展開したのだろうか。

同年度は新糸当初から各織度ともに値鞘維持が困難な状況にあつたが、郡是では現在値鞘を維持していくという強気の方針を立て交渉に入つた。当初、輸出商側の反応は冷淡であつたが、旭シルクの誤解から連鎖的に「三社」約定が成立するという幸運により、ひとまず方針通りの約定締結に成功した。<sup>(26)</sup> 郡是ではこの結末に対して以下のように述べている。

一時値下ゲヲ覚悟スルノ苦境ニ陥リツゝモ、結局如此好結果ニ到達スルコトヲ得タル動機ニ就テ考フルニ、全ク天祐ニヨルモノト称スベク、市場一般ニ値鞘低下ノ唯中ニアリテ、当社ノミ独リ骨董品の高値ヲ維持シ得タルハ必ズシモ実勢ノ然ラシメタルニ非ズ。当時チャリーヨリ旭シルクヘ打電セル、郡是ガ現在ノ如キ販売方法ヲ今後モ続クルナラバ、ヤガテ行詰ルデアアラウトノ警告ハ、当社糸ト雖モ遠カラズ値鞘低下ノ運命ニアリシコトヲ暗示セルモノナリキ。<sup>(27)</sup>

実際、同年七月頃には郡是優等糸と他社優等糸の値鞘格差は黄二一中で一〇〇円程度、白十四中では三〇円〜一八五円にまで達していたが、<sup>(28)</sup> その後の特優糸市場の全般的悪化は郡是糸の「骨董品の高値」を徐々に掘り崩していくことになつた。

郡是約定値鞘の動きを見ると(第4図)、六月こそ各織度とも前年度末の高値鞘を維持し得たものの、白十四中握手A・B格値鞘はその後低下に転じ、取引も九月〜翌年三月まで途絶してしまつている。さらに注目されるのは、取引こ



出所) 「昭和4年度 販売史」91～93ページ、96～98ページ。

- 注) 1. ×印は取引があったことを示す。従って×印がない月は取引が行なわれていない。  
 2. 同一月中に複数の約定が締結されているときは、高い方の値鞘をとった。  
 3. 黄21中①および白14中のデータについては各々黄最優、白最優からの値鞘を示す。但し、黄21中②は白最優からの値鞘を示す。  
 4. 取引が行なわれない月が3ヶ月以上に及んだ場合、点線で結んだ。但し、黄21中①および②は値鞘基準が異なり、連続させることができないので、点線で結んでいない。

そ途絶しなかつたとはいへ、一〇月以降白十四中A格の値鞘も徐々に低落していったことであろう。特優品不振の影響が最高級品のみでなく、その下の製品にまで広がり始めていることが窺われる。他方、黄二一中値鞘の動向も同様に低下を示している。

この結果、二九年度の販売に対しては「白十四中ハ其昂騰大ナリシ丈ニ其鞘剝ゲモ甚シク、握手Aハ四六〇円ヨリ三五〇円ニ、日ノ丸A（A格品…引用者）ハ二六〇円高ヨリ一七〇円高ニ、各一〇〇円内外ノ暴落ヲ示シ、黄二十一中亦年度末ノ極度ノ売行不振ニ、黄一四〇円高ヨリ白六〇円高ト其間六五円ヲ墜落、其他総テ三〇円乃至五〇円方ノ縮少ヲ示セリ」と厳しい総括が下されることとなつた。<sup>(29)</sup>従つて、値鞘低下という点では同年度の販売は不振に終わったと考えられよう。

だが同時に、それは却是糸が従来有していた「骨董品的」高値鞘を次第に失つていったという過程にすぎず、年度当初の予定平均値鞘二二六円七三銭を約四〇円下廻つたとはいへ、一八六円八〇銭もの平均値鞘（會計年度）をあげ、「値鞘ノ墜落時代ニ面シツ、尚且ツコノ程度ノ低下ニ止リシコトハ、一ニ第一期約定以後ニ於ケル電貸方針（売オフ）を繼續して出しつづけるという方針…引用者）ヘノ転向ニ基クトコロニシテ、若シ従来ノ約定方針ヲ持続シタリシナランニハ、更ニ一層大ナル低下ヲ見タリシコト明ナリ。尚昭和三年度ノ平均値鞘八一六九円五七銭ニシテ、之ニ比較スレバ一七円ノ昂騰トナル」と評価されている点も看過すべきではあるまい。<sup>(30)</sup>年度後半に本格化する昭和恐慌の中で、相対的に小規模な値鞘低下にとどめたことは、同社販売の成果といえよう。

以上、郡是は一九二〇年代中盤から脚光を浴び始めた靴下用白十四中優等品市場に向かつて、積極的に転換を開始した。だが、二〇年代終盤には早くも値鞘面の限界が現れ始めるなど、この細糸優等品市場はまだ安定的マーケットとして成立を見たわけではなかつた。郡是の方針も一時的にこそ織物用黄二一中生産の縮小へと進むものの、全面撤退には

至らず、白十四中、黄二一中の二極依存体制を採っていく。一方、販売面ではこの不安定な市場の中で善戦し、高靴を維持したが、同時に同社製品の値靴は市場の実勢から離れ、次第に「骨董品の「超然高」を示すものとして孤立化していった。こうした限界は二九年度後半の昭和恐慌の本格化の中で徐々に露呈していき、同社製品は次第にそのプレミアムを失っていくのである。

この点に関連して最後に指摘すべきは、二〇年代末に特優品市場そのものが市場的限界を示し始めていたことに加え、那是製品自体の品質的限界から特優品市場での競争力が弱まった結果、同社にとって特優品市場の限界性がより強く意識されていたことであろう。この点は例えば、

白十四中特優品ハ米國靴下業ノ競争増加、高級靴下ノ売行減退、セリブレン過信ノ反動等ノ諸原因ノ為ニ、此春以来値剝ゲノ道程ニアリシト共ニ、御法川糸、仏蘭西糸等ノ進出ニヨリテ当社握手格ノ蒙ル影響少カラズ：<sup>(31)</sup>

当社握手格ハ極ク優良ナル薄地靴下ニ使用ノ成績面白カラザルコト、並ニ片倉御法川ノ安値ニ押サレテ売行不良ノ為、日生、日綿、林商店孰レモ多量ノ滞荷ヲ有シ、バン・ストラテンノ如キハ握手Bヲ日ノ丸Aノ代リニ売リツゝアル由ニテ、各社共優等品ハ全然不要トノコトニ、握手約定ノ努力ハ一切徒勞ニ帰シ、日ノ丸Aモ値靴高過ギル為、特別関係ニアル日生長井分（日本生糸向け長井工場分…引用者）ガ成立セシノミ。<sup>(32)</sup>

といった指摘からも窺うことができよう。米國靴下業の構造変化や高級靴下需要の減退に加え、「薄地靴下ニ使用ノ成績面白カラザル」といった品質的な不十分さにより、高級糸市場で片倉御法川生糸、フランス生糸といった競合者に苦

しめられたことが、那是優等系の不振要因にあげられていたのである。従つて、先に指摘した那是生糸中のA格以上割合の低下という事実は、優等系需要減退の反映であつたとともに、那是生糸自体の品質的な限界をも示していたのである。

(1) 以下、神戸出張所および横浜駐在員に関する記述は「大正一四〇昭和二年度 販売史」一四八〜一五九、一六一〜一六二ページによる。

(2) ニューヨーク駐在員については「大正一四〇昭和二年度 販売史」一六三〜一六四ページによる。

(3) 但し、これら以外にも特殊な織度の製品、例えば那是細糸では一五中、一七中、一九中、同太糸では二五中、二九中なども存在した。

(4) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」九ページ。

(5) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」二九ページ。

(6) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」二五ページ。

(7) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」七八ページ。

(8) 米国の生糸用途別消費高に関する一九二〇年代を通じたデータは得られていない。だが、唯一確認できる一九二九年の数値によれば、靴下用は全体の二七・三パーセントにすぎず、二七年度段階で全体の四〇〜五〇パーセントを靴下用と見るのは過大であろう（『農林行政史』第三卷一〇九一ページ、一九五八年）。また、松村敏は『製造業センサス』から生糸消費量中靴下用として使用された割合を推計しているが、それによれば一九二五年で一六・二パーセント、二七年でも二一・八パーセント程度にすぎなかつた（前掲松村論文一七二〜一七三ページ）。

(9) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」八三ページ。

(10) 「昭和三年度 販売史」八〜一〇ページ。

(11) 「昭和三年度 販売史」七ページ。

(12) 「昭和三年度 販売史」一〇〜一二ページ。



- (13) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」七九、九一ページ。
- (14) 但し、同年秋季になると秋繭品質不良により「握手」格線糸は困難となり、翌年六月に林大作商店に対し一、〇〇〇斤を、秋最優三七〇円高にて売却するのみにとどまった（「大正一四〇昭和二年度 販売史」八〇ページ）。
- (15) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」八二ページ。
- (16) 「大正一四〇昭和二年度 販売史」八三〜八五ページ。
- (17) 「昭和三年度 販売史」四〇ページ。
- (18) 「昭和三年度 販売史」四〇〜四三ページ。
- (19) 「昭和三年度 販売史」二一ページ。但し、太糸でも「二十五中八採算上特ニ有利ナルヲ以ッテ之ヲ増加」する方針であった。
- (20) 「昭和四年度 販売史」三〜四ページ。
- (21) 「昭和三年度 販売史」二四〜二七、三二〜三九ページ。
- (22) 「昭和三年度 販売史」七三〜七四ページ。
- (23) 「昭和三年度 販売史」四九、七五〜七六ページ。
- (24) 「昭和四年度 販売史」一三〜一四、五一ページ。
- (25) 「昭和四年度 販売史」五三〜五四、七四〜七五ページ。
- (26) ようやくまとまった三井物産との約定黄二一中二万斤を、旭シルクが二〇万斤と誤解してジャーリー商会に打電したところが同商会は都是生糸確保に乗り出し、その命により旭シルクと白十四中二〇万斤、黄二一中三〇万斤もの多量の約定が締結された。これを契機として各輸出商が都是生糸の確保に向い、「矢継早ヤ二三社ノ約定出来ヲ見ルニ至」ったとのことである（「昭和四年度 販売史」二六〜二九ページ）。
- (27) 「昭和四年度 販売史」三一ページ。
- (28) 「昭和四年度 販売史」三三〜三四ページ。
- (29) 「昭和四年度 販売史」八八ページ。

(30) 「昭和四年度 販売史」九〇～九一ページ。

(31) 「昭和四年度 販売史」三七～三八ページ。

(32) 「昭和四年度 販売史」六二～六三ページ。

### 三 昭和恐慌下における商社取引関係の展開と直輸出体制の確立

第一章では成行約定の弊害を緩和すべく、一九二〇年代に郡是が様々な対策を採り、結果として対商社約定関係を有利に進めるための体制を確立していったことを明らかにした。成行約定の内容是正を通じた対商社関係の再編は基本的には二〇年代で完成したと見てよいだろう。従って、一九三〇年代には成行約定の内容そのものには大きな変化は生じていない。むしろ重要となってくるのは、昭和恐慌という非常事態の展開に対応して、成行約定一辺倒でなく柔軟な生糸販売・約定方法の採用を迫られていくことである。そこで以下では、同社の生糸販売法において成行約定の位置づけがどう変化していったのか、それは恐慌下の市場状況にどのように対応した動きであったのかを中心に検討していくことにする。

#### 1 生糸販売方法の多様化

各年度の取引関係の展開を検討する前に、第11表により一九二〇年代終盤から三〇年代前半にかけて同社の生糸販売方法の変化を概観すると、まず成行約定のウェイトが大きく変動していることが注目されよう。二〇年代終盤に九〇パ

第11表 郡是生糸販売方法別比率（1928～1934年度）

年度	成行約定	値極約定	振 売	直輸出	その他
	%	%	%	%	%
1928年（昭和3）	93.3	—	6.7	0.1*	—
1929年（昭和4）	85.6	2.9	11.5	3.1*	—
1930年（昭和5）	21.1	64.5	14.3	0.1	2.6
1931年（昭和6）	50.2	28.3	13.3	0.3	7.9
1932年（昭和7）	24.7	20.0	49.3	3.1	2.8
1933年（昭和8）	68.4	5.2	12.6	11.2	2.5
1934年（昭和9）	93.0	2.1	4.5	27.1**	0.2

出所）「昭和5年度 販売史」7ページ，151～152ページ。

「昭和7年度 販売史」5～6ページ。

「昭和8年度 販売史」ページ欠。

「昭和9年度 販売史」19ページ（第8表），20～21ページ。

- 注）1. 1928・29年度の数値は総販売量中の比率。但し，\*を付した直輸出比率は後掲第12表により補充。従って，直輸出数量が約定，振売分と重複計算されることになるので，合計は100パーセントとはならない。
2. 1930年度の比率は実際荷渡数量より算出。
3. 1931年度の数値は新糸販売量（6月～3月）中の比率。
4. 1932年度の数値は総販売量（直輸を含む）より算出。
5. 1933年度の数値は新糸販売量（6月～3月）中の比率。但し，原史料（「昭和9年度販売史」19ページ，第8表）の値の内，成行約定72.5パーセント，直輸出1.6パーセント，振売16.2パーセントについては加工を施している。加工の理由は，原史料の直輸出数量データに林大作商店向け販売量（＝事実上の直輸出分，後述）が含まれておらず，約定（大部分は成行）および振売の中に合算されていると考えられるためである。従って，そのままでは直輸出比率が過小に示される恐れがある。そこで，別データ（昭和8年度商館別販売方法別数量，「昭和8年度 販売史」ページ欠）により同年度7月以降の林商店向け新糸販売（約定1,745俵，振売1,525俵）を確定し，それが新糸販売量（42,919俵）に占める比率（約定4.1パーセント，振売3.5パーセント，計7.6パーセント）を原史料データの成行約定，振売分から差し引いた。直輸出分については林商店を経由しない数量が685俵（1.6パーセント）存在することが確認できたが，原史料の値（1.6パーセント）と一致するので林商店未経由分の直輸出数量と判断し，直輸出総計は林商店分（7.6パーセント）およびコンサイメント（委託荷分，2.0パーセント）を加えて11.2パーセントと算定した。
6. 1934年度の数値は新糸販売量（6月～3月）に対する比率。但し，原史料（「昭和9年度 販売史」19ページ，第8表）には直輸出比率が示されておらず，1933年度と同様に郡是シルク分（林商店改称，後述）が約定（主として成行）および振売数量に合算されていると考えられる。そこで，別データ（同年度商館別販売数量，同20～21ページ）により同社向け新糸販売量（9,471俵）および同社未経由直輸出数量（50俵）を確認し，両者を合計して新糸販売総量（35,360俵）中の比率を算出し（26.9パーセント），コンサイメント分2.0パーセントを加えて直輸出比率とした（\*\*を付して表掲）。なお，同社向け販売量の内訳（約定，振売の別）が不明なので，1933年度のように成行約定，振売比率の補正は行っていない。従って，直輸出分と約定，振売分が重複計算されることになり，合計は100パーセントとはならない。
7. — は不明だが，ほとんどゼロと考えてよい。

一セント前後と圧倒的比率を占めていた成行約定は三〇年代初頭に急速に地位を低下させ、三〇年代中盤には再び回復に向かう（但し、後述するように、直輸出分を差引くと、三四年度の比率も六五パーセント程度にしか回復していない）という激しい動揺を示す。特に三〇・三二年度（昭和五・七）には二〇〜二五パーセント近くにまで比率を低下させていた。この成行約定の地位低下に対し、三〇・三一年度には値極約定が、三二年度には振売が、それぞれ販売上重要な位置を占めた。

このような急激な変動は、同社が恐慌下の流動的な市場状況に対して、ある程度柔軟な対応を試みた結果として引き起こされたと思われる。すなわち、従来の成行約定一辺倒の姿勢を徐々に緩和し、値極あるいは振売といったバラエティに富む販売方法を適宜採用していたことを示唆するものといえよう。

では、こうした約定方法の激しい変動は現実の生糸市場の動向とどう関わっていたのであろうか。以下、各年度の取引関係の展開の中で、上記の販売方法の変容を位置づけていこう。

一九三〇年（昭和五）に入り、恐慌の影響が次第に顕著となり生糸先安感が深まるにつれ、製糸家は糸価低落前に値極先約定を締結して売り抜けようとする行動に出始めた。那是は糸価安定融資補償法による補償価格一、二五〇円以下で売り抜けるのは補償法発動の精神にもとること、および同社伝統の成行約定に対する執着から、当初こうした動きに同調しなかったが、<sup>(1)</sup>値極先売合戦がさらに加熱する中で方針を変更し、三〇年代初頭には値極約定を積極的に展開する方針に転じていった。その間の事情は以下のように述べられている。<sup>(2)</sup>

当社ノ販売方針モ従来ノ成行約定ノミヲ固執スルトキハ極メテ不利ニ陥ルベキ危険ニアルコト明ナリシヲ以テ、市場ノ実勢ニ応ジテ断然値極約定ヲ併用スルコトニ決シ、四月以来新糸、古糸共ニ適宜値極先約ヲ試ミタルニ其ノ結果概ネ良好ニシテ、

益々其ノ必要ヲ痛感スルニ至リ、時ニハ成行約定ヲ値極ニ変更スルナド、引續キ相当量ノ値極約定ヲ行ヒ：

もつとも輸出商側からすれば、糸価先安見込の時点で値極約定を結ぶのは一見非合理的行動とも感じられるが、<sup>(3)</sup> 実際には輸出商は見込商売をさかんに行っており、糸価低落の進行は低落前に先売りしていた商社の生糸買付けを容易にしていた。さらに糸価維持策の影響により、成行約定の場合に最終的な値極決定が紛糾するケースが多くなった結果、売買双方とも成行約定を敬遠するようになっていた。こうした事情から値極約定が急速に増大し、結局、同年度約定総数量三二二万斤の内、値極約定二三五六、〇〇〇斤、成行約定七七万斤となった。この結果に対し「本年度始メテノ經驗トモ云フベキ値極約定ガ、一躍シテ全數量ノ七割三分二達セシコトハ、一ニ市況ノ然ラシメシ所ト雖モ、前年度未迄成行約定ヲ以テ金箇玉条視来レル当社トシテハ、実ニ感慨無量ト謂ハザル可ラズ」との感想をもらしている。<sup>(4)</sup>

糸価低落局面でこのように多量の値極先約定締結に成功したことは、郡是にとつて大きな収穫であつた。例えば、同年度白十四中販売では値極約定が六三パーセントを占めたが、「三月末ニ於ケル計算ニヨレバ、同月迄ニ荷渡セル値極約定ト成行約定トノ売上平均値ノ差額ハ百斤当リ約百十円ニ達セリ」と指摘されている。<sup>(5)</sup> 黄二一中・二五中販売についても「本年度ニ於ケル最モ大ナル特徴ハ、スキンナー分及ビ少量ノコール約定ヲ除キテハ、総テ値極約定ヲ以テ一貫セシコトニシテ、之亦本年ノ如キ糸価崩落時代ニアリテハ、全体的ニ見テ相当ノ効果ヲ示セシモノト謂フベシ」と値極約定方針の成果を高く評価していたのである。<sup>(6)</sup>

三一年度（昭和六）は約定推移に関する詳しい史料が得られないが、前掲第11表の数値では成行約定が再びウェイトを増加させている。但し、従来の高比率に比すれば、その著しい低迷ぶりに変わりはなかつた。<sup>(7)</sup> 他方、値極約定のウェイトは前年ほど極端に高くはなくなつたものの、依然三〇パーセント近くにのぼっていた点が注目されよう。<sup>(8)</sup>

もつとも、三一年度の糸価動向をみると、標準D格平均相場は五〇〇円台前半〜六〇〇円台前半の低水準にあったとはいえ、その動きは安定しており、前年度のごとき著しい低落を見たわけではない。その点で値極約定がなおかなりのウェイトを占めたといつても、ただちに前年度のような著しい効果をあげたとは考えにくい。後述のように郡是はこの年比較、有利な値軸を維持したが、それは成行約定と値極約定を適宜採用した結果というよりも、むしろ「白十四中八年初二十二月迄長期ニ涉リ約定シタコトニヨリ、又黄二十一中八期初ニ生産ヲ極力繰伸バシ、約定ノ出発点ガ機宜ニ適シタコトガ原因デア」<sup>9)</sup> ったと述べられている。一九二〇年代末に約定期間を短期を原則としつつ、状況に対応させて伸縮する方針に転換したことを指摘したが、その柔軟な姿勢の採用がここでは好結果に結びついたといえよう。

続く三二年度（昭和七）は、一転して振売の著しい増加が目立った年であった（前掲第11表）。振売は新糸販売では四〇パーセント近くを占め、古糸では九〇パーセントを超える圧倒的な比率を誇った。ただ、結果的には同年度の生糸販売は非常な不振に終わり、後述のごとく一般品との値軸がほとんど消滅してしまうという経緯を辿った（後掲第15表参照）。この悲惨な結果を招いた原因について、郡是は「新糸安値当時ニ於テ可成リ多量ノ値極約定（五千俵）ヲ行ヒタルコト、安値ノ清算受渡ヲ行ヘルコト及ビ糸価暴騰後、値極約定ヲ行ハズ、主トシテ成行約定ニヨリシコトニアリ」と指摘しており、多量に上った振売がもたらした影響については触れていない。<sup>10)</sup>

この年の糸価相場（D格平均相場）の動きを見ると、新糸出廻り期の七月に五〇〇円台前半と最低水準にあり、その後九月にかけて急騰し、九〇〇円台に至る。そして、一二月までは九〇〇円台前後を維持し、翌年一〜三月にかけて急落して六五〇円近くにまで落ち込むという動きを示した。<sup>11)</sup> 従って、低価格水準にあった六・七月頃に値極を多量に締結し、価格昂騰後の九〜二月あたりに成行約定を行うという最悪の対応を行ったことが、著しい成績不振を招いたというのが郡是の認識であった。この認識を否定する意図はないが、同時に振売の効果も評価すべきであろう。すなわち、

振売（現物）価格はその時点の市場実勢に追従すると仮定し、那是が多量の振売を行っていた事実を解釈すれば、少なくとも七月〜二月の糸価上昇期ないし糸価高値安定期に行つた振売については実勢に見合う値鞘を確保しえたことにならう。従つて、成行・値極約定における販売政策の失敗を全面的にカバーできなかったにせよ、いくぶんその影響を緩和する機能を果たし得たものと思われる。その意味でさかんに実施された振売のもつ意義は看過し得ないと考えられるのである。

三三年度は再び成行約定中心主義が復活に向つたようであり、七〇パーセントに迫る比率にまで回復した（前掲第11表）。同年度は周知のように各地製糸家がおしなべて深刻な経営難に陥つた年であり、那是でも未曾有の赤字を計上している。この主因は四〜六月に糸価相場が暴騰し、春繭相場を吊り上げ、しかるのちに糸価相場が激落するという最悪の経路を辿つたためであり、販売政策がさほど大きな影響を与えたわけではない。とはいえ、「繭仕入後ノ糸価ノ釣瓶落シノ転落ニ、当社伝統ノ成行約定方針ヲ終始一貫セル結果ハ、非常ニ不首尾ナル業績ニ終リ、多大ノ御迷惑ヲ相掛ケタルコトハ遺憾ノ至リニ堪ヘナイ所デアル」との言にも示されるように、同社の販売政策は、二〇年代に比すればはるかに柔軟性を増していたとはいえ、まだ成行約定中心主義を完全には払拭しえておらず、その結果が同年度のミスリードイングな販売政策に結びついていったことは否定できない。那是でもこの失敗を深刻に受けとめ、同年度のように繭高の場合は値極・清算取引を併用するという方針を出している<sup>(12)</sup>。

しかし、前掲第11表によると、翌三三年度（昭和九）も成行約定中心の販売が継続していくようである。もつとも、この九三パーセントという高い値には、後述する郡是シルク等への販売分（＝直輸出分）が含まれており、それ（二七・一パーセント）を差し引くと七〇パーセントを切る比率となるが、いずれにしても成行が販売の中心に据えられていたことは間違いないからう。その点だけから見ると、未だに成行約定中心主義から抜け切れていないともいえるが、前

年度との差は、販売方針の決定に際し、春繭価格が低位に抑制しえたという事実、および生糸価格の低落が底入れし、回復に向かっているという確かな手応えを有していたことの二点を押さえた上で、成行約定中心の販売政策を決定していたことであろう。<sup>13)</sup> すなわち、現実の市場状況を踏まえた上で、成行約定を販売の中心に据える決断を下したのであり、単純に伝統的販売方法への回帰として評価することは適切ではあるまい。そして、この販売方針は米国靴下業の回復と後述する郡生糸の品質改善の進展という好条件に支えられつつ、速やかに大量の約定締結に結びつき、<sup>14)</sup> 値鞆も前年および前々年の低水準から脱するなど見事な成果を収めたのである。

以上のように、一九三〇年代前半の恐慌下で、郡生糸は成行約定中心主義を徐々に払拭し、成行以外の販売方法を適宜併用するとともに、タイムリーかつ適切な期間の約定締結に努めていた。もちろん、立案された販売政策がすべて適切であったわけではなく、三二・三三年度のように手痛い失敗を犯すこともあった。だが、少なくとも約定方法に変化を加えることを通じて恐慌下の市場状況に対し臨機の対応を試みていたこと、また、そうした対応を通じて限界はあれ一定の実績をあげたことは確認できよう。

## 2 直輸出体制の確立

第一章で指摘したように、一九二〇年代から同社は直輸を試みていたが、まだ試験的色彩が濃厚であり、一九二七年（昭和二）に提出された「直輸方法案」や「直輸実行方法」にしても輸出先、数量、品目に制限を設けるなど慎重な態度を保っていた。だが、二九年のオスカー・ハイネマンとの多量の直輸取引の成立は、同社の直輸出拡大に一契機をもたらすこととなった。以下では一九三〇年代に本格化していく同社の直輸出の動向を探り、その生糸販売上の意義を検討していくことにしよう。



第12表 郡是製糸直輸出の動向（1927～1935年度）

年 度	輸出生糸 販売数量	直輸出数量	備 考
1927年(昭和 2)	俵 % 22,630 (100.0)	俵 % 70 ( 0.3)	ジャーリー60俵 パークシャー10俵
1928年(昭和 3)	26,997 (100.0)	40 ( 0.1)	マッカラム30俵 ジャーリー10俵
1929年(昭和 4)	30,907 (100.0)	946 ( 3.1)	ハイネマン920俵 パークシャー20俵 ジャーリー6俵
1930年(昭和 5)	37,408 (100.0)	40 ( 0.1)	アパール40俵
1931年(昭和 6)	42,784 (100.0)	142 ( 0.3)	オノンドガ142俵
1932年(昭和 7)	49,260 (100.0)	1,526 ( 3.1)	うちコンサインメント 576俵
1933年(昭和 8)	53,293 (100.0)	4,304 ( 8.1)	林商店(→郡是シルク) 3,470俵 コンサインメント54俵 その他 780俵
1934年(昭和 9)	48,084 (100.0)	12,076 (25.1)	郡是シルク 11,087俵 コンサインメント 989俵
1935年(昭和10)	43,899 (100.0)	17,331 (39.5)	郡是シルク 12,170俵 コンサインメント 5,161俵

出所) 「大正14～昭和2年度 販売史」18, 144ページ。

「昭和3年度 販売史」55～56, 81, 85ページ。

「昭和4年度 販売史」108～109ページ。

「昭和5年度 販売史」151～152ページ。

「昭和6年度 販売史」17～18ページ。

「昭和7年度 販売史」5～6ページ。

「昭和8年度 販売史」ページ欠。

「昭和9年度 販売史」3～4, 20～21ページ。

「昭和10年度 販売史」24～25ページ。

- 注) 1. 1933・34年度の直輸比率が前掲第11表とやや異なるのは、前掲表の数値が新糸販売量中の比率を示すのに対し、本表では古糸を含む総販売量中の比率を表掲しているためである。
2. 1927年度の総販売量は、原史料では22,560俵となっているが、直輸出分70俵が含まれていないので修正した。1928年度も原史料の数値(26,967俵)にマッカラム向け直輸出分30俵が欠落していたので修正を施した。
3. 表掲した1931年度のオノンドガ向け輸出品(142俵)については160俵と記載されている箇所もあり(「昭和6年度 販売史」6ページ)、正確な数値は不明である。160俵とすれば、比率計算結果は0.1ポイント上昇し、0.4パーセントとなる。
4. 1933年度の林商店向け販売量は、本文に記したように同年7月以降については事実上の直輸出分と見なせるので、7月からの販売量を直輸出数量として計上した。
5. コンサインメント(委託荷)による輸出数量については、直輸出数量として合算されている場合と直輸出数量とは区別して計上されている場合があり、性格が判然としなないが、本表では便宜的に直輸出数量に含めた。特に1935年度はコンサインメント数量が多量に存在するが、これを除外した場合、直輸出比率は27.7パーセントに低下することを付記しておく。

二九年に至りようやく直輸出本格化の契機を得た郡是ではあったが、予期せぬ昭和恐慌の開始はそうした方向を一頓挫させた。すなわち、三〇年度（昭和五）は糸価崩落と米国不況によりハイネマンが消極方針に転じたため、約定はわずかに「アパール商会トノ四〇俵ニ止リ頗ル惨メナル結果ニ終」り、三二年度もオランダガ絹物会社に一四二俵の直輸出約定を結ぶにとどまった<sup>(15)</sup>（総販売量中の比率は各々〇・一、〇・三パーセント、第12表）。

こうした不振の原因は、基本的には米国恐慌による消費の減退に求められるが、加えて、①輸出商による妨害が行われたこと、②郡是の方針にも問題が存在していたことも指摘しておくべきであろう。

①については、二九年度の日綿の例を第一章であげておいたが、三二年度には旭シルクが同様の妨害行為に出ている。同年度に郡是はジャーリー商会との大量の直接取引を計画していたが、「ジャーリートノ直接取引ガ旭シルクニ知レル場合、当然其ノ感情ヲ害スルコトアルベキヲ予メ承知ノ上、今後旭シルクニオツファースル場合、ソレト同時ニ同一数量ヲ、同一値段ニテジャーリーへ直接オツファースル案ヲ樹テ」て一〇月にジャーリー側の了解を得、一〇・一二月の二度にわたって計一、九〇〇俵もの大量約定の締結に成功した。ところが、これに対して旭シルクはジャーリー商会に「泣付キ」、その結果「旭シルクヲ通ジテ取引スルコトガ、双方ニトツテ有利ト思フカラ、出来ルナラバ今後旭ヲ通ジテ取引ノ継続ヲ願ヒ度イ」とジャーリー側も態度を豹変したのである。

この背景には当時紛糾しつづつあった郡是荷渡品に対する同商会の苦情問題を有利に解決せんとするジャーリー側の目論見が存在したようであるが、結局は郡是も苦情問題の無条件解決を前提に、今後ジャーリー商会との直接取引の禁止、既約定分の旭シルクへの譲渡を認めざるを得なかった。こうして、ジャーリー商会に対する一、九〇〇俵もの大量直輸は実現を見ることなく終わったのである。<sup>(16)</sup>

②の郡是側の問題点としては直輸出の条件があげられる。すなわち、直輸出契約にあたり郡是は成行約定、円建販売

（輸入者側が為替リスクを負担）、郡是検査の三条件を固持しており、それが約定の締結を阻害していたのである。

さて、直輸出の本格的拡大を目指す同社は、とりあえず自主的に解決可能な②の点から改善をはかった。すなわち、三二年度（昭和七）からこれら三条件への固執を改め、価値取引、信用状付きドル建販売、買手検査にも応じる体制に切り換えたのである。<sup>(17)</sup> この結果、第12表によれば直輸出は大きく増大して一、五二六俵となり、コンサインメント（委託荷）を除いても、ハイネマンとの大量取引が成立した二九年度（昭和四）とほぼ同水準を示すまでに急増したのである。この直輸出の増大によりニューヨーク駐在員の果たす役割がますます重要となったのに対応して、三三年一月には人員を増加してニューヨーク出張所に昇格させ、従来の本店直属から神戸営業所の所管に移された。<sup>(18)</sup>

この成功を承け、郡是はいよいよ直輸出体制の最終的な整備にとりかかることとなり、三三年度（昭和八）には紐育郡是シルク・コーポレーションの設立（七月）を見たのである。新会社はニューヨークに設立されたが、資本金五〇万円（五〇万円相当のドル貨払込）を郡是と米国擦糸会社ヴァン・ストラートン&ヘーヴィー社が折半して全額払込み、社長にはチャールズ・ヘーヴィー、副社長にはアレキサンダー・ヴァン・ストラートンと片山金太郎郡是専務がそれぞれ就任した。同時に、林大作商店を資本金五〇万円の株式会社で改組し（資本増加分を郡是とヴァン社が折半出資、常務取締役林大作、取締役アレキサンダー・ヴァン・ストラートン、同白波瀬俊一郡是神戸営業所長）、郡是シルクの「日本側ニ於ケル其ノ分身」として連繫した活動を実施することとなった。<sup>(19)</sup>

さて、前記したように、郡是では同年初頭にニューヨーク駐在員を出張所に昇格し、直輸出体制を整えていたが、ここに新たに直輸出会社を設けるに至った理由は、ニューヨーク出張所の売込地盤がまだ脆弱なため、さらに完全な直輸出機関の設立を必要としたからであり、新会社がヴァン社と提携したのも、ヴァン社の有していた豊富な地盤を踏襲することに目的があったようである。<sup>(20)</sup>

だが、折しも三三年度（昭和八）は前述のごとく生糸市場が最悪の経過を示した年であり、この中での新会社の活動をみると、

然処、創立当初ハ時宛カモ米国財界ノ反動期ニシテ、絹織物業並ニ靴下業方面共ニ極度ニ不振ニシテ、殊ニ労働争議ニヨリテ一層此ノ不況ハ助長セラレ、従ツテ新会社ノ活動モ意ノ如クナラズ、極メテ不利ノ状態ニ置カル、ニ至リ、新会社ニ相当ノ期待、殊ニ高級糸ノ販売ニ就イテ掛ケタル期待モ予想ニ反スルニ至ツタ。乍然、十二月ニ入ルヤ、米国靴下業ハ漸ク活況ヲ呈シ、スタイルノ変化等ニヨル高級糸ノ需要抬頭スルニ至リテ、取引数量漸増シ、以後次第ニ増加シテ次ニ掲グル如キ状態ヲ示シ、斯クテ漸次ニ所期ノ目的機能ヲ發揮スル状態ヲ見ルニ至ツタ。<sup>21</sup>

とされ、必ずしも那是が期待した通りの順調なスタートが切られたわけではなかった。ただ、ここで注目されるのは直輸出に「高級糸ノ販売」推進を期待していた点であろう。もちろん、高級糸の範囲としてどこまで念頭に置いているかによつてその持つ意味は異なるが、後述のように同社はこの時期と前後して多条繰糸機による高級品生産を開始し、生産数量の内に占める特殊な高級品の比率は急速に増大していった。<sup>22</sup> その特殊な高級品の販売方法として直輸出が浮上したものと思われる。すなわち、多条繰糸機によつて生産された同社最高級品の需要先は限定されており、その限られた需要者を顧客としてしっかりと把握することに直輸出の目的の一端が存在したものと考えられるのである。

さて、上記のように直輸出のスタートは多難であつたが、三三年末から業績は徐々に好転したようであり、結果的にみると郡是シルク設立による直輸出体制の整備を通じて直輸出数量は大きく増加した。第12表の林大作向け販売量は七月以降のデータであり、事実上直輸出分等と考えてよいが、この数値と林商店を經由しない直輸出分等を合わせると、

第 13 表 郡是新糸格別商社別取扱量（1934年度） 単位：俵、（ ）内はパーセント

織度・格 商社	白 14 中					黄 21 中		その他	合計
	SP. AAA	AAA	AA	A	B以下	AA ～A	B以下		
郡是シルク	5,670 (49.7)	1,295 (22.0)	2,020 (22.3)	140 ( 4.7)	20 ( 2.8)	50 ( 2.2)	— ( —)	276 (11.5)	9,471 (26.8)
三井物産	1,710 (15.0)	1,180 (20.1)	4,390 (48.4)	1,610 (53.5)	225 (31.5)	20 ( 0.9)	10 ( 1.5)	250 (10.4)	9,395 (26.6)
旭シルク	1,500 (13.2)	2,680 (45.6)	1,610 (17.8)	240 ( 8.0)	235 (32.9)	1,370 (61.2)	280 (42.7)	110 ( 4.6)	8,025 (22.7)
日本綿花	480 ( 4.2)	— ( —)	— ( —)	— ( —)	— ( —)	800 (35.7)	340 (51.9)	1,655 (69.0)	3,275 ( 9.3)
原合名	1,310 (11.5)	350 ( 6.0)	600 ( 6.6)	716 (23.8)	20 ( 2.8)	— ( —)	10 ( 1.5)	— ( —)	3,006 ( 8.5)
日本生糸	550 ( 4.8)	310 ( 5.3)	395 ( 4.4)	45 ( 1.5)	40 ( 5.6)	— ( —)	10 ( 1.5)	21 ( 0.9)	1,371 ( 3.9)
コーズ	25 ( 0.2)	25 ( 0.4)	25 ( 0.3)	200 ( 6.6)	— ( —)	— ( —)	— ( —)	10 ( 0.4)	285 ( 0.8)
254 番館	110 ( 1.0)	— ( —)	— ( —)	10 ( 0.3)	— ( —)	— ( —)	— ( —)	2 ( 0.1)	122 ( 0.3)
甲 90 番館	10 ( 0.1)	40 ( 0.7)	— ( —)	25 ( 0.8)	— ( —)	— ( —)	— ( —)	— ( —)	75 ( 0.2)
その他	36 ( 0.3)	— ( —)	22 ( 0.2)	22 ( 0.7)	175 (24.5)	— ( —)	5 ( 0.8)	75 ( 3.1)	335 ( 0.9)
格別合計	11,401 (100.0)	5,880 (100.0)	9,062 (100.0)	3,008 (100.0)	715 (100.0)	2,240 (100.0)	655 (100.0)	2,399 (100.0)	35,360 (100.0)
総販売量中の 比率	% 32.2	% 16.6	% 25.6	% 8.5	% 2.0	% 6.3	% 1.9	% 6.8	% 100.0

出所)「昭和9年度 販売史」20～21ページ、第9表より。

- 注) 1. 最下段の数値は新糸販売総量中に占める織度・格別比率。( )内は格別販売量に占める比率。  
 2. ゴテックは格別販売量で最大の取扱量、比率を示す。  
 3. 表掲した数値は1934年6月～35年3月までのものである。

直輸出比率は八・一パーセントというかつてない値を示したのである。  
 翌一九三三年度(昭和九)を迎えると、直輸出体制はいよいよ有効に機能し始めたようであり、直輸出比率は合計二五・一パーセント(郡是シルク經由分二一・一パーセント)へと急拡大し、生糸販売法として確固たる地位を築くに至った。この急拡大の背景としては、三四年四月から「ナゲット」「握手」「女神」の高級糸三商標が郡是シルクの専属商標とされたこと、七月以降郡是がコンサイン

メント（＝委託荷）として五〇〇俵程度をニューヨークに常時準備することを認めたこと、といった郡是側の支援をあげることができよう。<sup>23)</sup>

ところで、直輸出本格化の目的として高級糸販売の促進をあげたが、郡是シルクを通じた直輸出体制が一応の確立を見たといえる三四年度の時点でのその点を確認しておこう。

第13表は同年度の白十四中、黄二一中販売を商社別糸格別に示したものであるが、販売生糸総量の八五パーセントを占めた白十四中をみると、郡是シルクの取扱生糸が著しく高級品に偏っていることが判明しよう。すなわち、同社の場合3A以上の最高級品の取扱比重が非常に高く（3A格以上が同社白十四中取扱総量の七六・二パーセントを占める）、特にスペシャル3Aの取扱量は群を抜いていたことがわかる。その点で同社は、2A格以下を中心としていた三井物産や3A格を中心としつつもスペシャル3Aの取扱量が少なかった旭シルクとはかなり異なる位置づけを与えられていたといわねばなるまい。

すなわち、郡是シルクを通じた直輸出は、白十四中3A格以上、とりわけスペシャル3A格の限定された最高級品需要者を顧客としてしっかりと把握することに、その第一の目的が置かれていたことになろう。そして、それは後述するようこの時期に急速に展開した同社製品の改良、多条繰糸機による最高級品生産への著しい傾斜に対応した措置でもあった。

さて、第一章で一九二〇年代の直輸出の展開を追跡し、その性格を同社製品の全面的な売込み手段ではなく、売行き不振に悩む白細糸最高級品（「握手」）の処分法という限定した意味しか与えられていなかったと指摘した。白細糸最高級品販売を主目的としていた点だけからみれば、三〇年代に本格的成立を見た直輸出体制も同様であった。しかし、そのもつ意味は二〇年代とは全く異なっている点に注意すべきであろう。第13表をみると、白十四中3A格以上の最高級

品が占める割合は、同社販売総量中の五〇パーセント近くにまで高まっていたのであり、それらの最高級品がまさに同社製品の中核を形成していたのである。

最後に、一九二〇年代に進行した取引先の拡大<sup>24</sup>「三社」体制からの離脱が、三〇年代の恐慌と直輸出体制の確立の中でいかなる変化を示したかを簡単にしておくことにしたい。

第14表をみると、二〇年代に急速に地位を低下させた三井物産が、三〇年代に入ると再び首位に返り咲き、三一年度（昭和六）を除き三四年度までその地位を守っている。三井物産が再び首位を回復した基本的理由は、物産が非常に強力な販売網を有し、恐慌下で郡是にとつて最も信頼のおける安定した取引先であったという点に求められようが、それに加えて、三井物産神戸派出員が交代し、従来は横浜で行われていた約定交渉が神戸で直接実施できるようになったことも指摘されている。<sup>25</sup>とはいえ、物産も二〇年代中盤までの圧倒的な地位を回復したわけではなく、比率も二五〜四〇パーセント程度であった。

一方、二〇年代に急伸を見せた旭シルクは、三一年度に四一・五パーセントを占めて首位となるものの、大体において二〇〜二五パーセント前後の比率を占めて二位の座にとどまった。その他、日綿との関係は一〇〜二〇パーセント前後に安定していた。日本生糸との関係は、同社が販売方針を変更し、高級糸に関心をもたなくなった結果、希薄化したとされているが、<sup>26</sup>三二年度（昭和七）の例のように、第二位の取扱量を示すこともあったので、ただちに関係の希薄化が進んだわけではない。

以上の動きに対し、郡是では三井物産・日綿・日本生糸の旧「三社」体制に代わり、物産・旭シルク・日綿という新たな「三社」集中体制が形成されたとの評価を下しており、新進の旭シルクを加えて競合させることを通じ、旧「三社」関係を牽制するという二〇年代のやり方は、旭シルクとの取引関係の安定化に伴って次第に通用しなくなったこと

単位：100斤，( )内はパーセント

1933年 (昭和8)	1934年 (昭和9)	1935年 (昭和10)
① 三井物産 18,933 (36.5)	① 三井物産 12,745 (26.5)	① 郡是シルク 12,710 (27.7)
② 旭シルク 11,305 (21.2)	② 旭シルク 12,390 (25.8)	② 三井物産 7,896 (18.0)
③ 日本綿花 7,249 (13.6)	③ 郡是シルク 11,087 (23.1)	③ 旭シルク 5,591 (12.7)
④ 日本生糸 4,670 ( 8.8)	④ 日本綿花 3,615 ( 7.5)	④ 日本生糸 3,110 ( 7.1)
⑤ 林大作商店 3,852 ( 7.2)	⑤ 原合名輸出部 3,416 ( 7.1)	⑤ 原合名輸出部 2,980 ( 6.8)
⑥ 原合名輸出部 1,410 ( 2.6)	⑥ 日本生糸 2,161 ( 4.5)	⑥ 日本綿花 2,935 ( 6.7)
⑦ 英1番館 1,385 ( 2.6)	⑦ コーンズ 695 ( 1.4)	⑦ 神栄生糸 905 ( 2.1)
	⑧ 254番館 292 ( 0.6)	⑧ 254番館 881 ( 2.0)
		⑨ 甲90番館 830 ( 1.9)
		⑩ コーンズ 530 ( 1.2)
53,293 (100.0)	48,084 (100.0)	43,899 (100.0)
70.3%	(郡是シルク除く) 59.8%	(郡是シルクを除く) 37.8%

18ページ。  
欠。

斤なので、そのまま掲載した。  
 , 1934年度は新糸が同年6月～翌35年3月までの数値，古糸はとも同年4月～翌36年3月までの数値である。  
 郡是が直輸出を行ったものである。また、33年度の林大作商店でよい(前述)。



第14表 郡是生糸販売先の推移（1930～1935年度）

年 度	1930年 (昭和5)	1931年 (昭和6)	1932年 (昭和7)
主 要 取 扱 先	① 三井物産 13,165 (35.2)	① 旭シルク 17,764 (41.5)	① 三井物産 19,983 (40.6)
	② 旭シルク 10,390 (27.8)	② 三井物産 10,295 (24.1)	② 日本生糸 8,489 (17.2)
	③ 日本綿花 7,315 (19.6)	③ 日本綿花 6,480 (15.1)	③ 旭シルク 7,615 (15.5)
	④ 日本生糸 3,690 (9.9)	④ 日本生糸 4,190 (9.8)	④ 日本綿花 5,620 (11.4)
	⑤ 林大作商店 2,198 (5.9)	⑤ 林大作商店 1,906 (4.5)	⑤ 林大作商店 1,916 (3.9)
	⑥ 神栄生糸 370 (1.0)	⑥ 奥村商店 998 (2.3)	⑥ 原合名輸出部 1,641 (3.3)
	⑦ 江 商 80 (0.2)	⑦ 原合名輸出部 562 (1.3)	⑦ 神栄生糸 695 (1.4)
	⑧ 原合名輸出部 55 (0.1)	⑧ 江 商 229 (0.5)	⑧ 英1番館 200 (0.4)
	⑨ 英1番館 50 (0.1)	⑨ 神栄生糸 201 (0.5)	⑨ 江 商 90 (0.2)
	⑩ アパール商会 40 (0.1)	⑩ オノンダガ 142 (0.3)	⑩ 甲90番館 55 (0.1)
	⑪ 甲90番館 35 (0.1)	⑪ 254番館 20 (0.0)	⑪ クレー 20 (0.0)
	⑫ 254番館 20 (0.1)		⑪ 254番館 20 (0.0)
		⑬ 兼 松 10 (0.0)	
		⑬ 小林合名 10 (0.0)	
その他 とも計	37,408 (100.0)	42,784 (100.0)	49,260 (100.0)
上位3 社比率	82.6%	80.7%	73.3%

出所) 「昭和5年度 販売史」151～152ページ。「昭和6年度 販売史」17～  
「昭和7年度 販売史」5～6ページ。「昭和8年度 販売史」ページ  
「昭和9年度 販売史」3～4ページ、20～21ページ。  
「昭和10年度 販売史」26～27ページ。

- 注) 1. 原史料では1932年度以降、俵を単位としているが、洋俵1俵≒100  
2. 掲載した数量は新糸、古糸の合計販売量に関する数値である。但し  
同年4月～翌35年3月までの数値である。また、1935年度は新古糸  
3. 1930年度のアパール商会、31年度のオノンダガ、32年度のクレーは  
および34年度以降の郡是シルクへの販売は事実上の直輸出とみなし

が示唆されていた。新たな「三社」独占の弊害が認識され始めたのである。

とはいえ、郡是シルクを除く上位三社の取引量合計をみると、三〇年度（昭和五）は八二・六パーセントと高い値を示すものの、その後徐々に減少し、直輸出が本格化する三四年度には五九・八パーセントにまで低下していった。さらに三五年度には四〇パーセントを割り込むに至ったのである。従って、三〇年代初頭には一時的に新「三社」体制の弊害が強く現われたとはいえ、全体としては取引先の分散化を進めていたことがわかる。特に、直輸出体制の整備はこの傾向を強く押し進める契機となり、新「三社」体制の弊害を緩和する役割を果たしたといえるのである。

(1) 「昭和五年度 販売史」三〇五ページ。

(2) 「昭和五年度 販売史」六〇七ページ。

(3) 但し、当然時価を下廻る価格での値極約定が大部分を占めたと考えられる。

(4) 「昭和五年度 販売史」一四三ページ。但し、前掲第11表のデータは実際荷渡数量から計算した数値であるため、若干相違している。

(5) 「昭和五年度 販売史」七三〇七四ページ。

(6) 「昭和五年度 販売史」一三四ページ。

(7) この成行約定比率の低落傾向は郡是のみでなく、他の製糸家でも同様であったようであり、「一般他製糸ニ就テモ成行約定ハ最近著シク衰退シ、殊ニ最近ニ於テ顕著ナルモノアリ」と述べられている（昭和六年度 販売史」一三ページ）。

(8) 値極の減少は、恐らく恐慌の深刻化につれて米国需要者が糸価先安を警戒し、そのため輸出商が前年度のごとく多量の先売り分を確保できなかったことおよび糸価維持策の終了により成行日の価格決定が前年のように紛糾しなくなったためであろう。



の旭シルクへの譲渡を認可し、問題は「茲ニ一旦円満ニ解決ヲ見タ」とされている（昭和六年度 販売史」六〇一〇ページ）。

(17) 「昭和七年度 販売史」八ページ。

(18) 「昭和七年度 販売史」一三〇一四ページ。なお、神戸出張所は同年営業所と改称された。

(19) なお、(株)林大作商店は一九三四年(昭和九)四月に都星シルク・コーポレーションと改称した(「グンゼ株式会社八十年史」二八六ページ、以下「八十年史」と略記)。なお、「昭和八年度 販売史」は新会社設立について以下のように記している(ページ欠)。

新会社ハ資本金五十万円ニ相当スル弗価ヲ以テ紐育市ニ設立サレ、横浜林大作商店ハ組織ヲ変更シ資本金五十万円ヲ以テ日本側ニ於ケル其ノ分身トナリ、ヴァン社並ニ当社ハ各々其株数ノ半分ヲ所有シ、夫々金額払込トナシ、七月初旬登記ヲ終リ、直チニ業務ヲ開始シ、従来ヴァン社ノ販売地盤ヲ基礎トシテ当社系ノ販売ニ一層ノ努力ヲ払フコト、ナッタ。

(20) この点については「近年当社製品ノ年々増加スルニ随ヒ、販売関係幹部ニ於テ直輸機関連設置ノ必要ヲ痛感セラレ、昭和八年一月紐育駐在員詰所ヲ紐育出張所ト改称シ、従来ノ直輸取扱数量ヲヨリ増加スルコト、セルモ、売込地盤関係其他ヨリシテ更ニ完全ナル直輸機関連ノ設立ヲ計画シ、遂ニ従来当社ト密接ナル取引関係アル米国ヴァンストラーターン商会ト提携シヴァン社ノ有セル地盤〇〇(ヲ基礎トスルカ)新会社設立ヲ企図スルニ至ッタ」と述べられている(「昭和八年度 販売史」ページ欠)。

(21) 「昭和八年度 販売史」ページ欠。

(22) 前掲高梨論文三〇(三)一ページによれば、一九三一年度から三六年度かけ同社白十四中生系中3A格以上の最高級品の占める割合が顕著な増大を示していたことが明らかにされている。

(23) 「昭和九年度 販売史」二五ページ。『八十年史』二八六ページ。

(24) この点については、前掲春日論文二〇八ページにも指摘されている。また、一九三一年の三井物産「支店長会議事

録」によれば、「紐育生糸支部多年ノ努力ニ依リ優良ナル一流客先ノ殆ンド全部ヲ当社得意先中ニ網羅シ居レル」と述べられており、同社が米国生糸市場で強力な販売網を形成していたことが示唆されている。そして、同社は信用状態を精査しつつ、「一流ノ下及二流ノ小得意先」の開拓に努め、さらに取扱額の増大をはかる方針を採ったとされている（三井物産「第十回 支店長会議議事録」昭和六年、三一九ページ、三井文庫所蔵史料 物産一九八一—〇）。

(25)(26) 「昭和五年度 販売史」一四三—一四五ページ。

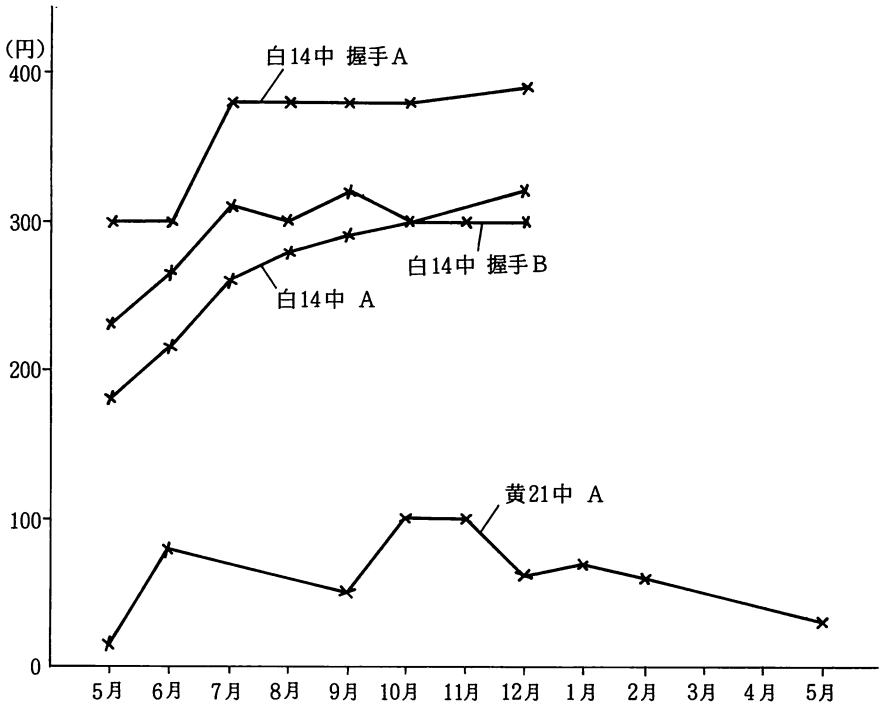
#### 四 昭和恐慌下の生糸需要と販売戦略

前章では郡是が多様な生糸販売方法を臨機に織りませつつ、恐慌下の対商社関係を有利に進展させようと試み、ついには自らの手による直輸出に本格的に取組むに至ったことを明らかにした。だがいうまでもなく、一九三〇年代前半の恐慌期に同社が行った対応は、これにとどまるものではない。恐慌下の揺れ動く生糸需要の下で、生糸生産過程の改編を含め、より根本的な対応が要請されていたからである。以下、本章では一九三〇年代前半に郡是が変化する生糸需要をどのように把握し、どのような対応を示したかについて検討していくことにしよう。<sup>1)</sup>

##### 1 優等品市場の変動と郡是製品の限界

第二章では一九二〇年代後半の生糸需要の動きを追跡し、①郡是が値鞆の点で有利となった白十四中優等品生産へと次第に傾斜していったこと、②だが、細糸優等品市場はまだ不安定であり、郡是は同時に黄二一中優等品生産も続けて

第5図 約定値鞘の推移（1930年度）



出所) 「昭和5年度 販売史」80～83ページ, 139～142ページ。

- 注) 1. ×印の月のみ取引が存在。従って、×印がない月は取引が行なわれていない。  
 2. 白14中、黄21中ともに白最優からの値鞘を示した。  
 3. 同一月中に複数の約定が締結されている場合、高い方の値鞘をとった。

いたこと、③二〇年代末には細太両市場での優等品値鞘低下が出現し、その中で同社は従来確保していた特殊なプレミアムを失いつつあったことについて明らかにした。

では、続く三〇年代に生糸需要はどのように変化し、その中で郡是生糸はいかなる位置づけを与えられていったのであろうか。各年度の販売経過を追いながら、同社の生糸が置かれていた需要環境を検討していこう。

まず、恐慌が本格化した一九三〇年度（昭和五）の経過をみよう。郡是では前年度の優等糸市場の全般的不振からみて、値鞘上昇は期待できないと判断していたが、それでも白十四中日の丸A（A格）値鞘を一〇円引上げ（但し、特別優等糸は前年売行不振により

握手A B間値鞘および握手B日丸A間値鞘を縮小)、黄二一中も最優一〇〇円高に設定して交渉に臨んだ。しかし、当初、各輸出商の反応は冷淡であり、特に日本生糸は一般品と全く同一の値鞘を希望するなど交渉は進展しなかつた。<sup>(2)</sup>とはいえ、白十四中市場は黄二一中に比すれば順調に推移したようであり、郡是の六月上旬までの第一期約定の六七パーセントは白十四中が占め、「甚シク割高ナリシニモ拘ラズ、比較的順調ニ」約定が進展したと述べられている。その後、六月上旬を過ぎる頃から白十四中優等品市場は本格的に上向きに転じ、「白十四中高点物ニ対スル買氣ハ漸ク頭著トナリ、現物ノミナラズ期近先物ニマデ買氣集中、次第二高値ヲ買上ゲラルヽニ至」つたようである。

この理由として郡是では、①特優糸を原料とするグレナディン靴下の生産が漸増したこと、②糸価低落により機屋が優等糸を需要するようになったこと、③糸価暴落により高値約定品を持つ機屋が荷渡苦情を懸念し、優良品生産に向かつたこと、④輸出商が高値約定品荷渡円滑化のため、一格上の製品を荷渡ししようとしたことを挙げ、「殊ニ第四ノ傾向ハ最モ強ク、一時百円高以下ニナリシ十四中八十五点（現物）モノニテ、七月初旬ニハ百四、五十円高ヲ買ハルヽニ至リ、其後次第二昂騰、八月中ハ殆ンド二百円高ヲ持続セリ」と指摘していた。<sup>(3)</sup>

この傾向は優等糸需要が一巡した九月には一頓挫するが、一〇月には早くも立ち直り、十一月には日ノ丸A値鞘が三〇〇円高という未曾有の値を示した。<sup>(5)</sup>かくて非常に好調の内に白十四中販売が進展したことに對し、最終的には以下のように総括されている。

カクテ本年度白十四中ノ約定ハ、幸ニモ最初ノ出発点良カリシニ加ヘテ、其後需要ノ旺盛ト採算關係ニ恵マレ、順次売進ミタル結果、予想外ニ順調ニ進捗シ、未ダ十二月初旬ト云フニ、明年六月端境期ニ至ル生産予定數量ノ殆ド全部ヲ売り尽スニ至レリ。<sup>(6)</sup>

但し同時に、白十四中優等品市場が好調であつたといつても、それは特に最高級品より一格下の日の丸A格に強く現われた現象であつたことにも注意すべきであろう。同年度の白十四中製品の値鞆推移(第5図)をみると、白十四中製品のうち日の丸A(A格)の値鞆は一貫した増加を示したのに対して、同社最高級品たる握手格の値鞆は七月にかけては増加するものの、それ以後は停滞ないし減少気味であり、特に握手B格値鞆は好調な日の丸A格値鞆と逆転さえ示していた。こうした動きに対して郡是でも以下のように述べている。

本年度ハ米國財界不況ノ影響ヲ受ケテ、買氣ガ値鞆安キ日ノ丸A格ニ集中スルニ至リタルト、販売交渉上ノ幸運ニ恵マレテ、A格ノミハ未曾有ノ高値ヲ得ルニ至リシモ、握手格ハ需要ノ減退以外、片倉御法川糸ノ進出ニ妨ゲラル、所モ少カラズ、売行不振ノ結果、握手Aト日ノ丸Aトノ値開キハ僅ニ八〇円トナリ、新糸当初ニ比シ四〇円方、前年度初ニ比シ実ニ一二〇円方ノ縮少ヲ示スニ至レリ。

もちろん、上記のように握手格値鞆も全体としては増加基調を示しており、その点で特優品握手格需要が全く不振であつたとはいえないが、少なくとも日の丸A格の異常な好調ぶりとはやや異なる動きを示したのである。

この点で注目すべきは、握手格販売の限界をもたらしめた原因について、恐慌下の消費水準のレベル低下に伴う特優品需要の低迷に加え、片倉御法川生糸の進出が挙げられていることであろう。第二章で一九二〇年代中盤以来の急速な白十四中生産への傾斜に伴つて、那是製品の相対的なレベル低下が生じていた点を指摘したが、こうした限界がより鮮明に現れた結果が、三〇年度の握手格販売の伸び悩みであつたように思われる。事実、三〇年度には那是荷渡品に対し、



ジャーリー商会より二度にわたって「プレミアムに見合う品質を具備していない」と厳しい苦情が寄せられており、郡是も「如此重大ナル苦情ヲ受ケタルコトハ当社トシテ未ダ曾テ無キ所ニシテ、其処ニ何等カノ欠陥アリシコトヲ暗示セルモノト云フベキヲ以テ、事件ノ解決如何トハ切り離シテ、今後確實ナル製品ノ生産ニ努力スベキハ勿論、再ビ如此問題ノ起ラザランコトヲ祈ルモノナリ」と認識を新たにしていたのである。<sup>8</sup> こうした品質的限界が、握手格という特優品市場における同社の競争力低下に何らかの影響を及ぼしていたものと考えられるのである。

さて、白十四中需要が全体として順調な展開を示したのと対照的に、黄二一中市場は新糸当初から不振にあえいでいた。この中で郡是も約定締結に漕ぎ着けるべく努力したが、輸出商の提示する値翰では採算が合わず、約定交渉は折り合わなかった。その結果、六月の値極約定（一、二五〇俵）成立以降、七・八月の二ヶ月間にわたって全く約定が途絶えるという悲惨な状況に陥った。<sup>9</sup> そして、白十四中が一時的に不振に陥った九月を迎えても、この不利な採算関係から脱することはできなかったようであり、「カクテ値翰ハ再ビ縮少セシモ、翻ツテ当時ノ採算関係ヲ見ルニ、九月末ニ於ケル黄二十一中ノ丸Aノ売レ値ハ六〇〇円見当ニシテ、漸ク繭元原価ヲ償フニ過ギザルニ反シ、白十四中ハ晩秋繭釜入レ二十二、三掛ナレバ、百斤生産費二二〇円ト見ルモ生産原価ハ約六〇〇円ニシテ、略値翰ダケハ利益勘定トナリ、黄二十一中ニ比較スレバ多少ノ値翰低下ノ如キハ問題トナラザルヲ以テ、黄ノ身代リノ意味ニ於テモ、引続キ此ノ有利ナル白十四中ヲ売り進ム方針」と指摘されている。<sup>10</sup> この状況を承け、郡是では黄二一中販売を後廻しとし、白十四中販売を優先させた。だが、黄二一中市場は回復を見せず、逆に「黄太糸」市況ハ刻々ニ悪化シテ那辺マデ低落スベキヤ、計リ難キ」状態となった。ここに至って、「前途尚多量ノ未約定数量ヲ有スル当社トシテハ、此際安値ヲ忍ンデ売応ズルヨリ外ナシト悲壮ナル決心ヲ為」さざるを得ず、同月末には損失覚悟の低価格で多量の約定締結へと追い込まれたのである。<sup>11</sup>

黄二一中値鞘の動きをみると(第5図)、この低価格で大量約定を行った九月以後、一〇・一一月には一時的に一〇〇円高という高値鞘を回復するが、<sup>(12)</sup>その後は再び三〇円高にまで低落するなど、全体として低迷を余儀なくされていた。もっとも、黄二一中と二五中を合わせた黄優等糸の販売成績については、一〇・一一月の値鞘回復期に有利に販売した結果、「黄二十一中、二十五中ヲ合シA格トシテノ総約定平均値段ハ七一四円四一銭トナリ、成行最優平均六二九円五一銭ニ比シ、約八十五円高ヲ示スコト、ナレリ」と述べられているように、<sup>(13)</sup>極端な不振とばかりはいいきれないが、それにしても白十四中の好成績にははるかに及ばなかったのであった。

以上のように一九三〇年度(昭和五)は白十四中値鞘の著しい躍進(但し、糸価自体は全体として低落していた)と黄二一中の低迷というコントラストが鮮やかに示された年であったといえよう。こうして三〇年には靴下用白十四中製品が生糸市場における優位を確定したかに思われたが、事態はそう単純には推移しなかったようである。

続く一九三一年度(昭和六)の販売をみると、「殊ニ特優白十四中ノ生産過剰ト需要不振ハ、著シク其ノ値鞘ヲ縮少セシメタコトデアリマス」と指摘されているように、白十四中優等品市場は一転して非常な不振に陥った。残念ながら、三一度については、年度内の値鞘推移を追跡しうるデータはないが、同年度白十四中格別平均値鞘を前年度最終値鞘と比較すると、握手A格平均値鞘二七四円高(前年度最終値鞘三八〇円高)、握手B格平均値鞘一九四円高(前年度最終値鞘三〇〇円高)、A格平均値鞘一五四円高(前年度最終値鞘三〇〇円高)となっており、いずれも前年度終り値より一一〇〜一五〇円という大幅な値鞘低下を示していた。しかも、那是は年度当初の高値鞘期に長期約定締結に成功していたため、この低下した平均値鞘でさえ、一般市場値鞘に比すれば「此間ニ於テ比較的有利ナ数字ヲ示シテ居ル」とされ、<sup>(14)</sup>実際の白十四中優等糸市場はさらに厳しい状態に置かれていた。

他方、同年度の黄二一中販売をみると、「本年ハ黄二十一中ノ需要ガ例年ヨリモ著シク早く起リ八月末ヨリ既ニ値鞘

ノ向上ヲ見、秋ヨリ年末ニカケテ白十四中ニ比シ非常ニ割高ニ売レ、永ク黄二十一中A格ガ白十四中A格ト同値ニ売行ヲ見タノデアリマス」と指摘されており、比較的順調に進展したことが示唆されている。もつとも、同年度黄二一中A格平均値軸は六〇円高と依然低水準を脱しておらず、販売が好調に転じたとはいえないが、それでも前年度最終値軸の三〇円高に比べれば、若干の回復を示したのである。<sup>(15)</sup>

こうした点からみると、三一年度には前年度のような黄二一中の不振と白十四中の好調という対照的な動きは示されなかったことがわかる。確かに、恐慌下で白十四中市場は次第にその有利性を現し始めたとはいえ、まだ流動的な要素を拭いきれていないとみることができよう。

と同時に注目すべきは、二〇年代末から徐々に現れ始めた郡是製品の品質的限界がより鮮明になっていったことであろう。

三一年（昭和六）一月には、ジャーリー商会より荷渡した日の丸A五〇〇俵をナシヨナル取引所の検査に出した結果、A格が五割にすぎなかったことに対し、「昨年ハ九割以上ナシヨナルノA格ニ合格シテ居ルノデアルカラ、最近ノ此ノ相違ヲ我慢出来ヌト云フ。若シ郡是ガ態度ヲ改メズ、今後モ続イテカゝル問題ガ起ル様デアレバ、契約破棄ヲ主張スルカ、絹業協会ノ仲裁々判ニ持出サントスル意向デアル」と厳しい苦情が寄せられた。<sup>(16)</sup> この苦情問題は三一年度に一且解決がついたかに思われたが、翌三二年度には再びジャーリーより約六万五、〇〇〇ドルにも上る巨額の賠償金支払い請求を受け、結局、郡是でも「当社生糸ノ品位不良ノ為メニチャーリーガ非常ナル迷惑ヲ蒙リタルコトハ事実ニシテ、同情スベキ点モ少カラザレバ」として、要求のドル貨六万四六九九ドル七七セントを「其俵円貨ト見做シ、其半額即チ」三万二、三四九円八八銭を支払って解決をみたのである。<sup>(17)</sup>

このように郡是製品の品質に対して厳しい苦情が寄せられたことに加え、より以上に同社製品の声価を失墜させたの

第 15 表 郡是新糸平均値鞘の推移（1926～1934年度）

年 度	郡是新糸平均価格	成行平均価格	平均値鞘
	円	円	円
1926年（大正 15）	1,556.00	1,508.06	47.94
1927年（昭和 2）	1,454.46	1,329.35	125.11
1928年（昭和 3）	1,512.65	1,343.70	184.92
1929年（昭和 4）	1,417.14	1,232.22	175.33
1930年（昭和 5）	829.68	654.35	175.78
1931年（昭和 6）	696.77	586.99	109.78
1932年（昭和 7）	803.56	795.33	8.23
1933年（昭和 8）	764.48	707.60	56.88
1934年（昭和 9）	714.25	545.32	168.93

出所）「昭和9年度 販売史」12ページ、第5表。

が、三二年一月より施行された改正輸出生糸検査法であった。同法によつて輸出生糸はおしなべて統一的な基準の第三者検査により格付けされることになり、当初は売買双方とも検査結果に対して不安視していたようであるが、三一年度内には早くも成績は安定し、従来の郡是自身による検査のもつ意義は低下していった。そして、「第三者検査ノ施行ニヨリテ、従来本社糸ノ有セル声価ニ対スルプレミアムガ消失シ、一般他製糸ト水平化セラル、ニ至リシコトハ、前述ノ値鞘ノ傾向（値鞘の低下…引用者）ヲ一層助長シテ居リマス」との指摘にもみられるように、郡是製品は統一的な規格による検査の実施によつて、従来有していた特殊なプレミアムを失ひ、一般品と水平化された評価を受けるようになっていたのである。<sup>(18)</sup>

この傾向は三二年度にはさらに拡大し、「昨年度（三二年度…引用者）ニ於テ販売上特ニ困難ヲ感ジタルハ、市況波乱重疊、誠ニ異常ナルモノアリタルニモ因レドモ、近年能率ノ増進ト、第三者検査ノ実施ニ伴フ品質ノ低下ニ、声価著シク落ちテ、成行約定ノ意ノ如ク行ヒ難カリシニ負フ所少カラズ。即チ品質、内容ノ改善ハ第一ノ要件ナリ」と深刻な対応を迫られていくのである。<sup>(19)</sup>

かくて一九三〇年代初頭に、郡是は自社製品の品質的限界に直面し、従来のプレミアムを失っていくことになった。

同社生産生糸の平均値翰をみると（第15表）、一九二六年（大正一五）から一九二九年（昭和四）にかけて一八四円にまで増大するものの、三〇年代初頭に急速な低下に転じ、三三年（昭和七）にはわずか八円余という「近年二見ザル不成績」にまで転落したのである。<sup>20</sup>

こうして一九三〇年代初頭を境に、郡是は一大転換を迫られていくのである。従って、先に指摘した三〇年代初頭の白十四中特優品市場の不安定さという事実も、このような郡是製品全体の競争力の急激な低下の中で、実際以上に増幅されて認識されていたといえよう。

## 2 白十四中特優品市場への参入

上記のような品質低下と特優品市場での限界に対し、郡是はいかなる対応策を考えていたのであろうか。

一九三二年（昭和七）の「販売史」をみると、同年の品質低下による値翰減少に対して「輸出商引イテハ米国ニ於ケル需要家ト真ニ提携依存シ得ル途ヲ考究実行スルヲ要ス」と述べており、郡是は需要者との直接接触<sup>21</sup>直輸出拡大を通じて品質向上（需要に即した品質改善）を計画していたことが示されている。<sup>21</sup> 実際、同社では前述のように翌三三年から郡是シルク設立を通じて、直輸出の飛躍的増大を計っていたが、こうした動きはこの品質改善問題と無縁ではなからう。

しかし、より根本的かつ直接的な対応は、生産過程自体の見直しに求められた。そこで、急速に浮上したのが多条繰糸機の導入である。

郡是でも多条繰糸機には早くから注目し、特に一九二〇年代末以来の「握手格」売行鈍化の中で普通機による最高級品生産に対して限界を感じていた。だが、三〇年前後までは、まだ厳格な労務管理さえ行えば、普通機でも対抗可能と

第 16 表 郡是製糸の多条繰糸機導入状況 (1930～1935年度)

年 度	普通繰糸機	多条繰糸機	合 計
	釜 %	釜 %	釜 %
1930年 (昭和 5)	10,076 (100.0)	— ( —)	10,076 (100.0)
1931年 (昭和 6)	10,186 ( 98.0)	204 ( 2.0)	10,390 (100.0)
1932年 (昭和 7)	9,938 ( 90.1)	1,096 ( 9.9)	11,034 (100.0)
1933年 (昭和 8)	7,460 ( 65.8)	3,882 ( 34.2)	11,342 (100.0)
1934年 (昭和 9)	3,816 ( 34.8)	7,135 ( 65.2)	10,951 (100.0)
1935年 (昭和 10)	2,928 ( 25.6)	7,689 ( 72.4)	10,617 (100.0)

出所) 『グンゼ株式会社八十年史』資料56ページ。

注) — はゼロ。

の判断に立っており、緊張週間、機敏運動、名人会など各種の技術および能率向上を目指した運動を展開し、普通機を極限まで利用するための方法を模索していた。一方、多条繰糸機導入は遅れ、繰糸機械開発研究においても多条機ではなく定織自動機開発に力が注がれた。しかし、三二年になると、同社専務片山金太郎も「最近では普通機ではとても対抗出来ぬのではないかと思ふまでに多条機が進歩した」と多条機の優秀性を認めざるを得ない状況に至っており、御法川式多条機により特優品市場で優位に立つ片倉に対抗するため、いよいよ本格的に多条機導入に向かったのである。<sup>(22)</sup>

第16表をみると、同社の多条機導入は三一年の試験的設置を経て三二年から急速に進展し、早くも三四年には普通機設置台数を大きく凌駕するに至っている。

では、こうした多条繰糸機導入の成果は、どのように現れたのであろうか。

まず、三二年度には「主トシテ特殊高級品タル白十四中多条繰ニカラ注ギ」、その製品は主に直輸出へと廻されたようである。その販売結果をみると、「直輸ニヨリテ多条繰ニ対シ意外ノ高値ヲ採ルコトヲ得、惹イテ内地ニ於ケル約定交渉ヲ有利ニ導キタル利益ハ誠ニ少カラザルモノアリ」と順調な成果を挙げ、以後同社は高級糸本位の約定締結方針を打ち出していく。<sup>(23)</sup>そして、三三年度には「昨年度(三三年度……引用者)品質改良ノ結果(殊ニ多条繰)ハ漸ク需要者側ノ認ムル所トナリ、

現在ニ於テ既ニ新糸ニ対シテ大ニ需要ノ喚起ヲ見ルニ至リシヲ以テ、更ニ本年度

ニ於テハ原料、工務トノ協同援助ヲ以テ一層品質ノ改良ニ力ヲ致シ、多条線ノ欠点ヲ可及的ニ除去シ益々当社糸ノ声價ヲ大ニセントス」と述べられているように、多条線糸機導入を通じた品質改良は着々と進んだ<sup>(3)</sup>。もともと、同年度は高級糸需要が不振で滞貨を生じ、糸価低落後に処分したため損失を蒙ったようであるが、翌三四年度には「米国靴下業ノ

第17表 郡是生糸格別割合の推移（1932～1934年度）

	格	1932年 (昭和7)	1933年 (昭和8)	1934年 (昭和9)		格	1932年 (昭和7)	1933年 (昭和8)	1934年 (昭和9)
		俵 %	俵 %	俵 %			俵 %	俵 %	
白 14	SP.AAA	2,070 ( 7.4)	5,816 ( 16.7)	11,401 ( 37.9)	黄 21	SP.AAA	60 ( 0.4)	70 ( 0.4)	— ( —)
	AAA	1,925 ( 6.9)	4,763 ( 13.7)	5,880 ( 19.6)		AAA	110 ( 0.8)	760 ( 4.5)	— ( —)
	AA	11,322 ( 40.5)	10,509 ( 30.1)	9,062 ( 30.1)		AA	3,970 ( 27.4)	5,030 ( 29.8)	} 3,240 ( 83.2)
	A	8,273 ( 29.6)	8,763 ( 25.1)	3,008 ( 10.0)		A	7,474 ( 51.5)	6,355 ( 37.7)	
中	AAA以上	3,995 ( 14.3)	10,579 ( 30.3)	17,281 ( 57.5)	中	AAA以上	170 ( 1.2)	830 ( 4.9)	— ( —)
	AA 以上	15,327 ( 54.9)	21,088 ( 60.5)	26,343 ( 87.6)		AA 以上	4,140 ( 28.6)	5,860 ( 34.7)	……(……)
	B 以下	4,342 ( 15.5)	5,023 ( 14.4)	715 ( 2.4)		B 以下	2,886 ( 19.9)	4,660 ( 27.6)	655 ( 16.8)
	計	27,932 (100.0)	34,874 (100.0)	30,066 (100.0)		計	14,500 (100.0)	16,875 (100.0)	3,895 (100.0)

出所) 「昭和8年度 販売史」ページ欠。  
「昭和9年度 販売史」20～21ページ。

- 注) 1. 1932・33年度の数値は各年6月～翌年5月の間における郡是生糸の横浜・神戸生糸検査所受検俵数である。1932年1月から改正輸出生糸検査法が施行され、輸出される生糸はすべて生糸検査所の検査により等級を付されることになったので、表掲した数値は同年度における郡是の輸出生糸全部をカバーするものといえる。
2. 1934年度の数値は同年6月～翌35年3月までの郡是新糸販売数量を織度別格別に分類したものであり、古糸は含まれていない。また、白14中の数量中には白15中も合算されている。しかし、同年度新糸販売量のうち白14中が84.9パーセントを占めたのに対し、白15中はわずかに0.1パーセントにすぎず、表掲した数値はほぼ白14中品質を反映するものといえる。
3. — はゼロ。……は不詳。

第 18 表 郡是新糸織度別比率の推移 (1930～1934 年度)

年度	白 糸					合 計	黄 糸			
	14中	15中	17中	21中	その他		21中	25中	その他	合 計
1930年 (昭和 5)	49.4	2.9	—	4.1	—	56.4	36.8	3.3	3.6	43.7
1931年 (昭和 6)	57.8	0.8	0.2	3.6	—	62.4	33.1	3.0	1.5	37.6
1932年 (昭和 7)	51.2	—	1.3	12.5	0.6	65.6	29.2	5.2	—	34.4
1933年 (昭和 8)	58.0	4.3	0.8	2.6	0.1	65.8	27.9	6.1	0.1	34.1
1934年 (昭和 9)	84.9	0.1	—	2.0	……	87.0	8.2	4.7	……	12.9

出所) 「昭和 5 年度 販売史」付属資料、ページ欠。  
 「昭和 6 年度 販売史」18 ページ。  
 「昭和 7 年度 販売史」21 ページ。  
 「昭和 8 年度 販売史」ページ欠。  
 「昭和 9 年度 販売史」20～22 ページ、第 9 表および第 11 表。

- 注) 1. 1931～34 年度については新糸販売数量の織度別内訳を表掲したが、30 年度は新糸のみのデータが得られないため、実際荷渡量の内訳を示した。また、34 年度の「販売史」には 31 年度以降の織度別比率データが掲載されているが、明かな誤りを含むとともに、織度分類が大きなので、各年度の基礎データに戻り、適宜修正を加えた。  
 2. 1934 年度には「その他」として 28 俵 (全体の 0.1 パーセント) の販売量が記録されているが、黄白の区別が不明なので、黄白の「その他」欄は不詳としておいた。  
 3. — はゼロ。……は不詳。

良化、当社糸品質ノ改善ニヨリテ、高級糸ノ需要増加ヲ見、且、前記販売方針ト相俟ツテ、珍ラシク早く多量ノ約定ノ成立ヲ見ルニ至ツタ」と指摘されているように、品質改良の効果が販売上にも現れるようになった。

ここで多糸線機導入過程における同社生糸の品質改善の進捗状況を数量的に検討しておこう<sup>(26)</sup> (第 17 表)。

まず白十四中生糸のうちで 2 A 格以上の高級品が占める比率を比較すると、多糸機導入が本格的に始まった三二年度は五四・九パーセントであつたが、徐々に増加し、三四年度には八七・六パーセントになっている。3 A 格以上の最高



級品の比率をみると、この傾向はより鮮明であり、三二年度の一四・三パーセントから三四年度には五七・五パーセントへと大幅な増加を示していた。

次に黄二一中についてみると、三二〜三三年度にかけて2 A格以上、3 A格以上の占める比率がともに若干の増大を示しているが、翌三四年度には3 A格以上が皆無となる等、多条繰糸機導入のメリットがあまりうかがわれぬ。こうした動きは、導入された多条機が主として白十四中高級品繰糸に使用されたことを反映するものであろう。

このように郡是は競争力を失っていた白十四中特優品市場に対し、多条繰糸機導入を通じた品質改善によって急速に参入していったのである。この結果、郡是生糸の平均値靴は三二年度の八円余という危機的状況を脱し、三四年度には二〇年代末に近い一六九円弱の水準にまで回復した（前掲第15表）。

他方で織度別生産量の動きを見ると（第18表）、二〇年代後半に見られた白十四中生産への傾斜がさらに進み、三〇〜三三年度は全体の五〇〜六〇パーセント近くを占めるに至っている（二九年度は全体の四二・六パーセント、前掲第10表参照）。靴下用細糸Ⅱ白十四中が生産の中枢を形成したのである。しかしながら、少なくとも三三年度までは織物用太糸である黄二一中も安定して三〇〜三五パーセント前後のウェイトを占め続けていたことにも注意すべきであろう。この点は、①前述のように白十四中優等品市場が恐慌下で不安定な動きを示していたこと、②郡是も多条機導入による白十四中特優品生産を積極的に開始したとはいえ、導入当初はおそらく特優品市場における自社品競争力に対しまだ十分な自信を持てなかつたことが関係していよう。こうした点から白十四中生産に決定的に特化できなかったものと思われる。

ところでこのような状況は三四年度には一変し、黄二一中生産は全体の八・二パーセントに激減し、代わって白十四中が八四・九パーセントという圧倒的比率を示すようになった。この理由を明示した史料はないが、この事実は多条機

導入を通じた白十四中特優品生産がようやく軌道に乗り、靴下用細糸最高級品市場で郡是製品が片倉御法川生糸等と十分に競合し得るまでに成長したことを示すものと思われるのである。

以上、郡是は恐慌下の揺れ動く生糸需要の下で、自社製品の品質的限界を多条繰糸機導入により乗り越え、白十四中特優品という需要量の限界はあるものの、参入できれば高プレミアムを狙うことが可能な製品市場に、徐々にその販売ターゲットを絞り込んでいったのである。

だが、このような最高級品中心の販売政策は、早くも三〇年代中盤には転換を迫られていった。靴下製造業におけるスリー・キャリア方式の普及に伴い、従来のセリプレーン中心主義が修正され、スペシャル3Aといった特優品は次第に不要となり、3Aないし2A格生糸の需要が伸びてくるからである。<sup>27)</sup>しかし、冒頭に記したように、三〇年代半ば以降の同社の販売政策については改めて別稿で触れることにしたい。

(1) もっとも、この点についてはすでに前掲高梨論文が分析しており、本稿と重複するところもあるが、簡単に当時の生糸需要に対する郡是の認識と対応を検討しておきたい。

(2) 「昭和五年度 販売史」二八〜三五ページ。

(3) 「昭和五年度 販売史」四八〜五二ページ。但し、各輸出商の「買気」は一樣であったわけではなく、特に三井物産が白十四中に対して「異常ニ旺盛」な「買気」を示し、「矢継早ニ多量ノ約定成立シ、恰モ三井独リ舞台ノ観アリタリ」と述べられている(同五二〜五八ページ)。

(4) 九月中旬には高値約定品の注文が一巡した結果、「白十四中高点物ニ対スル輸出商ノ買気バツタリ途絶シ、八月中イウンネス八十五点ニテ二〇〇円高ヲ示セシモノガ、十月初旬ニハ早クモ一〇〇円高ニ陥ルト云フ、市場ノ急激ナル値翰縮少ニ連レテ、最高日ノ丸A二六〇円高ヨリ九月末ニハ再ビ二〇〇円高迄低下セリ」と述べられている(昭和五年度販売史「六〇ページ」)。

- (5) 一月四日の林商店との約定（百十四中日の丸A二〇〇俵）について、「日ノ丸A三〇〇円高ノ成行約定ハ、実ニ当社販売史上未曾有ノ高値ニシテ、過去ノ最高ハ二六〇円高ナリ」と述べられている（『昭和五年度 販売史』六五ページ）
- (6) 「昭和五年度 販売史」六七〜六八ページ。
- (7) 「昭和五年度 販売史」七二ページ。
- (8) 「昭和五年度 販売史」二二二〜二六四ページ。また、郡是振売品（百十四中）についても同様に品質低下によるプレミアムの喪失が現れ始めたようであり、九月以降は郡是製品の値鞘が低下し、「如此百十四中ノ不遇状態ハ引続キ四五六月ノ端境期ニ於テモ何等改善ヲ見ズ、大体八五点一〇〇円高内外ヲ継続スルト共ニ、従来一般品ニ比シ少ナクトモ、一〇円高以上ヲ買ハレツアリシ当社糸ノプレミアムハ全ク値剝ゲノ形トナリ、一般市場相場ト何等撰ム所ナキニ至リシ」と指摘されている（同「一七八〜一七九ページ」）。
- (9) 「昭和五年度 販売史」一〇九〜一一三ページ。
- (10) 「昭和五年度 販売史」六二ページ。
- (11) 「昭和五年度 販売史」一一七〜一九九ページ。
- (12) 一〇〜二月にかけて尻上りに黄ニ一中糸価が上昇し、一月には「全ク特大黄金時代ノ觀ヲ呈セシガ、其原因ハ米國ニ於ケル広幅織物ノ好売行、及ビ不況ニ基ク割安絹物ノ好需ニアリタリ」と述べられていた（『昭和五年度 販売史』二二二〜二二二ページ）。
- (13) 「昭和五年度 販売史」一三三〜一三四ページ。
- (14) 「昭和六年度 販売史」一三〜一四、一八〜一九ページ。昭和五年度最終値鞘については、前掲第5図参照。
- (15) 「昭和六年度 販売史」一四ページ。昭和五年度最終値鞘については、前掲第5図参照。
- (16) 「昭和六年度 販売史」六〜七ページ。
- (17) 「昭和七年度 販売史」一一〜一三ページ。
- (18) 「昭和六年度 販売史」一四〜一五ページ。『農林行政史』第三卷一一九二〜一九五ページ。
- (19) 「昭和七年度 販売史」一六ページ。

- (20) 「昭和七年度 販売史」一五ページ。  
(21) 「昭和七年度 販売史」一七ページ。  
(22) 「八十年史」二二六～二四四ページ。  
(23) 「昭和七年度 販売史」八ページ。  
(24) 「昭和八年度 販売史」ページ欠。  
(25) 「昭和九年度 販売史」一五ページ。  
(26) 但し、前記したように一九三二年一月に改正輸出生糸検査法が施行され、それ以前の郡是社内検査による格付けとは異なる統一された格付けが開始されるので、ここでは生糸検査法実施後の年度のみを検討の対象とする。  
(27) 前掲高梨論文三二～三三ページ。

おわりに

最後に本稿の検討結果を総括し、その示唆するところを若干述べておこう。

郡是は一九二〇年代（特に中盤以降）に成行約定を通じた対商社取引関係の欠陥を是正し、自社製品の「正当」な価格を実現するために様々な努力を払った。すでに売込問屋による委託販売を廃止し、輸出商との直接取引を実現していた同社にとって、販売政策の巧拙は経営の良否を左右する重大要素となっていたのであり、その基本的枠組みをなす約定関係の改善は、販売政策を展開する上で第一に取組まねばならない課題であった。約定期間の短縮、織度決定権の回収、約定先の「三社」外への開放、振売の併用などの様々な措置が、輸出商の反対を乗り越えて実現に移され、限界を

含みつつも成行約定における対商社関係を有利に進め、郡是製品の「正当」な価格実現に寄与した。

同時に上記の過程を通じ、同社は次第に柔軟な販売姿勢を身につけていった。約定期間や振売等の問題をみると、最終的には固定的な方針の採用は避け、市場の状況に合わせて調整するという対応策に落ち着いていった。

一九三〇年代の恐慌期に入ると、こうした柔軟な販売姿勢が効果を示してくる。もちろん成行約定中心の販売政策が完全に放棄されたわけではないが、三〇年代前半に関する検討結果によれば、揺れ動く生糸市場に対応して値極先約定や振売を積極的に併用し、タイムリーな約定締結に努めた結果、恐慌下においてもおおむね良好な販売成績を示した。

こうした約定関係の改善、臨機の運用と並んで、販売戦略の中心を形成したのは、需要環境の的確な把握に基づく生産過程の改編を含んだ対応であった。

一九二〇年代に神戸出張所への販売課移転、横浜・ニューヨーク駐在員の派遣を通じて主要な市場における情報網を確立していた同社は、それらの機関や現実の取引から得た情報をもとに、生産・販売方針を変化させていった。まず、二〇年代後半には、靴下需要の伸長により値靴を増大させつつあった白十四中優等品（セリプレーン成績高点物）の生産を可及的に拡大するとともに、同社格付けの細分化、最高級格の新設を通じて高値靴実現を狙い、一定の成果を収めた。

しかし、この最高級品市場は二〇年代末以降（特に恐慌開始後）不安定な動きに転じ、普通機繰糸に固執し続けている郡是製品自体の品質的限界も加わって、三〇年代初頭に最高級品販売は不振に陥り、平均値靴も急降下して三二年には一般品とほとんど変わらない水準にまで落ち込んだ。

この危機に対し、日本最高級生糸生産を伝統的目標として掲げていた同社は、ついに多条繰糸機の導入に踏み切り、急速な品質向上を実現して、片倉御法川シルクが優位を誇っていた白十四中最高級品市場への参入を実現していった。

郡是は最高級品中心主義の採用によつて危機を克服したのである。

他方、この最高級品市場は限定されたマーケットであり、そうした市場に参入するについては、従来の商社を介する間接的な生糸販売体制の見直しも必要とされた。そこで急速に浮上したのが、輸出商を媒介としない直接取引の直輸出であった。もつとも、直輸出自体はすでに一九二〇年代から開始されていたが、対商社関係に対する配慮もあつて試験的な段階にとどまっていた。しかし、多条機による最高級品繰糸が次第に本格化する三二年（昭和七）前後から直輸出は急速に高まり、ついに郡是シルク・コーポレーションの設立（三三年）に至る。この直輸出体制確立の目的は、郡是製品の中心へと移行しつつあつた最高級品（特に白十四中最高級品）について、その限定されたマーケットで顧客を直接把握し、製品の円滑な売込みを図ることにあつた。郡是シルクはその目的に従つて3A格以上の最高級品輸出に著しく特化した販売活動を行い、最高級品中心主義による危機克服という郡是製糸の販売戦略の一翼を担つたのである。

以上、一九二〇年代から三〇年代前半の郡是製糸の販売戦略の展開過程を検討したが、対商社関係の改善や調整、需要動向の把握と対応といった販売政策のあり方が、同社生糸の高価格実現を支える一つの重要な条件を形成していったことは明らかであろう。一九二〇年代後半～三〇年代前半の製糸業苦境時代に、郡是が相対的に安定的な経営を維持し、ますます巨大な経営に発展していった原因を考える場合、上記のように同社が状況に即した販売政策を展開していったとの意味を看過することはできないのである。

もちろん、同社の販売戦略が常に全く適切であつたわけではなく、三二・三三年のように手痛い失敗を犯す場合もあつた。また、経営全体から販売過程のみを切り離し、そこからだけだけの収益が得られたかを数値で示すことは不可能であろう。にもかかわらず、以上の検討を通じて、従来指摘されてきた同社の安定経営の基礎に、総体として適切かつ柔軟な販売政策の展開という事実が存在していたことが確認できたものと考えられる。

さて、次に行うべきは本稿では十分展開できなかつた生産過程の変化をも踏まえた同社の蓄積構造全体の解明<sup>11</sup>安定経営を支えた構造の分析であろう。しかし、冒頭にも記した通り、この点の検討は別稿にゆずらざるをえない。

付記 本稿脱稿直後に上山和雄「両大戦間における郡是製糸の販売政策」（國学院大学國史学会『國史学』第一四二号、一九九〇年一月）が発表された。この上山論文は、本稿と視角的にも史料的にも重なる部分が多く、結論的にも似かよつたものとなっているが、あえて本稿に修正を加えることはせず、そのまま発表することとした。なお、上山論文では一九三〇年代後半まで含めて分析しているため、本稿中に記した今後の課題のうちいくつかは、すでに同論文によつて果たされたことになる。