

ビジネス・システムの 進化

創造・発展・企業者活動

大東英祐・武田晴人・和田一夫・粕谷 誠【著】

Evolution of Business Systems



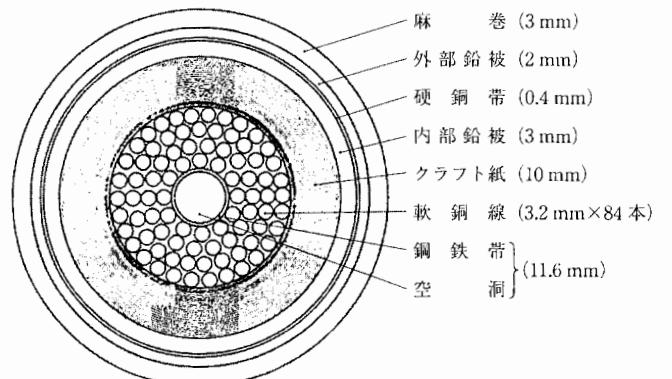
有斐閣
YUHAKAKU

第4章 産業の組織化

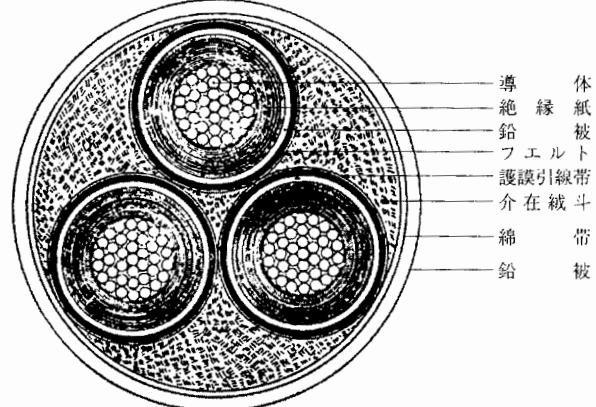
コンツェルン的統制とカルテル的統制：昭和初期電線業のケース

最初の OF ケーブル（昭和 5 年 11 月）

日本電力尾久 60 kV OF ケーブル



鉛被防蝕電纜（大阪市電気局納 22 kV 3×150 mm² SLL 型）



[武田 晴人]

第1節 産業の組織化

ビジネスの成長・発展の基礎となる主体的要因とともに、これを支えるさまざまな要因に関心をはらうという本書の問題の設定からすれば、企業の日常的な活動にビジネス・システムがどのように関わるかを明らかにすることも必要となる。

経済学が想定するように、企業を市場に浮かぶ「点」としてみても、その企業活動のために市場にどのような金融手段が準備され、どのような労働力が利用可能であるかなどが問題であり、さらに製品販売に関わる流通機構が、単に生産点と消費点とを結ぶ輸送手段や取次機能だけではなく、市場を創造するようなマーケティング機能を提供する可能性もある。企業活動が成立するためには、こうした市場で利用しうる機能をどのように自らの活動に結びつけるかという主体的努力が必要とし、その組織化が必要となる。すべての行動が機会主義的に行われるという大胆な仮定を置かない限り、市場機構の前提となる社会的な分業は、自然発生的なものではなく、企業が自らの活動に適合的なビジネス・システムを創造していく過程において、ある事業分野を内部化し、ある分野を外部化することの試行錯誤の過程を通して主体的に作り出される面がある。このことをここでは強調しておきたい。もちろん、それには活用しうる情報技術や輸送手段などを支えるさまざまな技術がどのような特質を持っているかに依存しているという意味では、すべてを主体的な企業のビジネス・システムへの働きかけとして説明しうるものではなく、その相互作用の中に現実の歴史過程が描かれるはずのものであろう。

このような視点は、どちらかといえば企業史的な関心よりも、産業史的な研究においてむしろ強調されてきた。しかしながら、産業史的な視点は、その産業における財やサービスの固有な生産過程の特徴、それを規定する固有の技術、必要な熟練労働などを強調することによって、特定の産業の分析に方法的な視野を限定しがちであった。主要なプレーヤーである企業についても、その事業活動がその産業分野に限られている専門企業であればともかく、多角化した現代企業については、産業史的な視点からは、プレーヤーとしての企業の全体像に迫ることは難しく、結果的には、産業としての個性が明確に捉えうる製品市

場や生産現場などの企業活動の一局面に視点を限定した分析が多いというのが現状であろう。ビジネス・システムを検討する視点は、そうした閉ざされた方法の限界を克服して、産業を超える開かれた分析方法を明らかにするのでなければならない。

こうした視点を活かすためには、上述のような「点」としての企業では不十分であることはいうまでもない。繰り返しになるが、「社会的な分業は、自然発生的なものではなく、企業が自らの活動に適合的なビジネス・システムを創造していく過程において、ある事業分野を内部化し、ある分野を外部化することの試行錯誤の過程を通して主体的に作り出される面がある」とすれば、その過程で企業は内部化された活動を遂行するための組織を作り出していく。初発的な小規模な企業の場合でも、例えば、イギリスでは「資金の管理者」としての経営者¹⁾、クラフト的な規制のもとで現場を管理する労働組織、専門的な商業活動の集積などのサブシステムが企業を構成し、これを支えている。そして同時に、こうしたサブシステムは場合によっては外部化されて、企業と企業との取引関係に姿を変えていく。とすれば、こうした社会的な分業と、企業内の分業に基づく協業の体系とを、全体として捉えうる視点が必要となる。さまざまな経済活動が企業によって担われる現代社会において、こうした問題を解く鍵の一つは、企業と企業との関係に着目し、それを規定しているルールや制度的な要因を含めて検討することであろう。

他方で、現代的な経済社会では、政府も重要な役割を果たす。一つには、政府は競争政策の実施者として市場のルールを監理し、企業の行動を監視し、誘導する。監視の動機は、効率性を重視してより競争的な環境を整備するための場合もありうるし、分配の公正さを保つために競争の成果を再配分するための介入もありうる。あるいは、その国の経済成長を加速させるためもありうる。その目的の設定は通常、広い意味での政治過程を通して決定される国民的なコンセンサスに依存しているから、その限りでは国により、時代によって偏差が発生し、その変化がビジネスのあり方を規定し、逆にビジネスの発展のあり方がこうした政府の役割を変質させる。競争制限的な行為が拡大し市場の共同行為や経済力の濫用が問題になり、ポピュリズム的な要求によって反独占政策が強化される場合などはこの後者の事例に属する。

もう一つの政府の意味は、政府の経済活動の拡大とともに政府が市場のプレ

ーヤーとしても大きな意味を持ち、民間ビジネスの競争相手ないしは取引相手となることである。こうした要素もビジネス・システムを検討する場合には重要な意味を持ちうる。

本章では、おおよそ以上のような問題関心に沿って、ビジネス・システムを構成する主たる要素の一つである企業間関係を中心に、戦間期の日本におけるビジネス・システムの特質の一断面を明らかにすることを課題とする。ここで問題とする企業間の関係は、株式所有を基礎とする持株会社組織による子会社の「統括・管理」と、同一市場におけるカルテル活動とに示される同業者の共同行為とである。この二つの企業間関係が相互にどのように絡み合っていたのかを検討し、これを通して産業の組織性が高められていく進化的なプロセスにおいて、どのようなビジネス・システムが企業間の関係を規律しているかを考えていきたい。

具体的に取り上げる事例は、昭和初期の日本の電線業であり、この業界において最大の企業であった古河電気工業株式会社（以下、古河電工と略す）を中心とする業界の組織化の試みである。こうした対象設定を行う理由は、電線業が極めて特徴的な産業組織を持ち、両大戦間期の日本のビジネス・システムの特質を知る絶好の手かかりを与えると考えるからである。

電線業の特徴の第1は、裸銅線から通信用の海底ケーブルに至るまで多様な製品構成を持っていることである。このセグメント化された市場の構成に対応して、多様な製品ラインを備えた大小のメーカーが併存していた。その基本的な理由は、極めて簡易な設備と低水準の技術によって参入可能な紙巻線や木綿被覆線などの普通線分野と、海底電線を頂点とした絶縁などに高い技術的な障壁がある高級品分野（ケーブル類）では、市場に参入するための条件が異なっていたからである。しかも、両者の差は単に技術的な条件にとどまらなかった。その一つは、前者が量販品の見込み生産であるのに対して、後者が注文生産を基礎とするものであるために、前者は供給過剰による過当競争が常態化しやすく、後者では設備稼働率が低く、これを支えるための資本力が求められるとともに生産の平準化のための受注割当に強い誘因を持っているという、性格の異なる市場に接していることである。こうしてセグメント化された市場において多様な競争条件をもつ企業は相互にしのぎを削り、同時に共同行為の可能性を探るという展開を見せることになる²⁾。

第2に、こうした多様な企業もその製品の主原料として電線のコアとなる芯線が電気銅線であること——正確にはこの時期にはすでに、芯線として鉄線の利用はほとんどなくなり、電気銅線に代わる材料として動力線ではアルミニウム線が注目されるようになっていたが——に関しては、企業の規模や製品構成にかかわらず、基本的に同一であった。そして、すでに別に明らかにしてきたように³⁾、銅線原料の電気銅生産では1920年代には寡占的な構造が強まり、5社による独占的な支配が固められていた。こうした原料電気銅の独占体制の強化を背景に、電気銅線の生産においても寡占的な構造が強まった。そして、高級品を製造し、製品のフルラインを備えた古河電工、住友電線製造所（以下、住友電線と略す）など有力な大手電線企業の多くは、電気銅線の製造能力でも優位に立っていた。それゆえ、後に詳しく見るよう、こうした大企業から芯線の供給を受ける普通線分野の中小電線企業は原料市場における売り手独占のもとで、関係会社として系列化される傾向にあった。その意味では、多様な企業は相互に独立して競争していたというよりは、組織化された企業間関係を基礎に競争と協調の多面的な関係を展開することになった。

このように、競争関係にある特定製品分野ごとに産業を捉える産業組織論的視点に立って表現すれば、複数の産業分野を含んでいる有力電線会社の企業行動は、企業の水平的な共同行為や垂直的な資本支配を通じて、産業の組織化に結びついた。この点は柴垣和夫の問題提起以来、カルテル的統制とコンツェルン的統制の相克として議論されてきたところであり⁴⁾、戦間期の日本は、財閥に代表されるコンツェルン的組織の発展と、産業におけるカルテル的統制の展開との両面によって特徴づけられる。つまり、戦間期は財閥の時代であると同時に、カルテルの時代でもあった。独占組織の結成が自由であるという競争政策のもとで、この産業の有力企業が目指したのは「産業の組織化」であり、それがこの時代の「企業的な流れ」の一つの特徴を示していた。それゆえ、電線業における組織化過程の特徴を検討することは特定産業のケースを紹介するにとどまらず、この時期の企業間関係のあり方を規律していた、他産業にも共通するビジネス・システムの特徴を知るうえで恰好の素材を提供していると考えられる。

第2節 1920～30年代の電線市場

1920年代の電線業界は、中村隆英が指摘したように電力主導型の産業間の不均衡発展が続く時期において、成長部門にリンクして市場の拡大を享受する位置にあった⁵⁾。まず、第1表によって、当該期の電線市場の状況を手短に明らかにすると、次のような特徴があった。

第1に、電線市場は、電力用ケーブルなどの送電線網の延長に示されるように、第一次大戦期の1913年から19年にかけての6年間で約3倍の伸びを見せたあと、1920年代前半にはさらにそれが倍増し、その後テンポを落としながらも拡大基調にあった⁶⁾。また、第一次大戦後には通信線についても電話拡張の政府計画に沿って需要が拡大した。これらを反映して、国内における絶縁電線、ケーブル（電纜）の製造高も、大戦直後の1919年から29年にかけて2倍を越える伸びを示した。その間、とりわけ1920年代前半に急拡大したあと、後半期には、震災復興の通信ケーブル等の需要の終了と電力投資の一段落とともに⁷⁾、1億円強の水準で持ち合い、昭和恐慌期には急減するという大きな変動を経験した。

第2に、全体として輸出入はともに国内生産に比べると小さく、第1表に示した時期でいえば、1910年代には輸入の比率が急減しており、また、大戦末

から1920年代初頭に一時的な輸出増があったとはいえ、満州を中心とした近隣アジア市場への輸出が本格化する1930年代半ばまで輸出市場の意味も小さかった。従って、電線業は基本的には、輸入代替を実現しつつ内需産業としての発展期を迎えていたといってよい。

第3に、そうした中で、技術的な困難が大きいとされていた通信用の海底電線については、1920年代を通して少なからぬ量が継続的に輸入されており、国内の大企業といえども、こうした製品分野では国際的な競争力に限界があった。

以上のような市場の動向のなかで、原料電気銅線の購買市場については、第2表のように、1910年代前半の古河の独占的地位が徐々に蚕食されつつあった。すなわち、1913年に古河日光電気精銅所の銅線製造高（価格比）に対して、住友電線の製造高は8分の1、自家消費分を除く市場への販売高では5%に満たなかったのに対して、1919年には製造高で2分の1、販売高では20%にまで地位を上昇させていた。1920年代末には、この比率は製造高で同水準に近づき、市場向け販売では古河電工の製造高の2分の1に達した。古河電工の電線製造量が住友電線より大きく、その分だけ古河の市場向け供給額が割り引かれるとなれば、芯線供給に関して両社の勢力は少なくとも拮抗しつつあった⁸⁾。従って、原料芯線供給を通して中小の電線企業を支配するという古河の地位は、住友電線の成長によって脅かされつつあり、この両者の競争と協調を通して電

第1表 電線市場の動向

(単位：1,000円)

	国内製造高	輸入高		輸出高		国内送電線延長	電気銅相場
		電線・電纜	電信・電話海底線	その他 絶縁線	銅線		
1909年	5,902	359	1,517	3	176	7,261 (8.7)	
1913年	22,013	51	2,011	251	182	26,954 (32.3)	
1919年	48,459			217	8,405	1,542	83,520(100.0)
1921年	72,019	1,711	157	3,273	673	125,856(150.7)	93.5
1923年	90,803	443	1,885	1,609	766	163,188(195.4)	80.2
1925年	104,620	1,503	968	1,774	1,509	199,313(238.6)	86.3
1927年	107,287	1,002	356	1,942	1,385	219,390(262.7)	75.7
1929年	110,543	1,686	257	3,529	1,178	247,806(296.7)	94.5
1931年	51,424	194	96	2,367	681	265,953(318.4)	51.5
1933年	79,774		75	4,598	4,654	277,848(332.7)	75.9
1935年	124,602		108	11,382	8,872	292,508(350.2)	75.6

(出所) 社団法人日本電線工業会『電線史』1959年、および『電気事業要覧』各年から作成。

第2表 銅線供給における住友と古河

(単位：トン、1,000円、%)

	住友電線				古河日光精銅所		比率			
	銅線製造高		市場向け販売高		銅線製造高					
	重量	金額	重量	金額	重量	金額	A/E	C/E	B/F	D/F
1913年	1,111	885	405	324	11,099	7,399	10.0	3.6	12.0	4.4
1915年	1,341	1,104	637	526	6,431	3,216	20.9	9.9	34.3	16.4
1917年	3,046	4,281	1,209	1,585	12,991	8,466	23.4	9.3	50.6	18.7
1919年	5,316	6,134	2,115	2,421	16,270	11,850	32.7	13.0	51.8	20.4
1921年	9,755	8,684	3,893	3,716		12,345			70.3	30.1
1925年	14,598	13,593	6,602	5,546		22,241			61.1	24.9
1927年	18,978	16,931	9,388	8,365		19,236			88.0	43.5
1929年	20,161	21,463	9,970	10,557		22,911			93.7	46.1

(出所)『社史 住友電気工業株式会社』191-192、240、291-292、330-331、424、502、567、569頁；古河電気工業『創業100年史』128、164頁、より作成。

線業全体の組織化が進むことになった。

もう一つ、昭和恐慌期に関してはその打撃の受け方が、製品分野間で異なっていたことにも注意しておく必要があろう。電力設備投資は、昭和恐慌以前の1927年頃から低迷はじめていたが、恐慌の打撃による厳しい需要減退がカルテル的な統制の強化を求める、組織性を一段と高める契機となつたからである。恐慌の打撃として特徴的な点は、とりわけ緊縮財政（井上財政）の影響下で、それまで大手電線企業の売上げに大きな意味を占めていた通信ケーブルなどの官需が大幅に削減されたことであり、その意味では、大手電線企業がその技術的な優位にもかかわらず、市場の急速な縮小によって大きな打撃を受けたことであった。例えば、恐慌の影響の出始めた1930年以降のデータしか得られないが、国内における製品分野別の製造高の推移は、第3表のとおりであった。

第3表に明らかなどおり、ケーブル類の落込みは他の製品分野に比べて極めて大きく、1932年には早くも回復を見せるとは言っても、30年の5割程度の生産額にすぎなかった。業界最大手の古河電工では、31年上期の業績予想に際して、横浜電線製造所の売上高が30年上期625万円に対して302万円に落ち込むとの予想を立てており、こうした厳しい見通しが、これら企業の経営方針に強く影響を与えたと考えられる。これに対して絶縁電線類の製造高は、31、32年と前年比16%ほどの減少となつてはいたが、この間、31年には前年比で28%安と電気銅価格（年平均価格）が低落していたから、電気銅の原料代価に占める比率の高い普通線分野では、価格の低落を生産の増加でカバーする動きが発生し、そのための熾烈な競争となる可能性が高かった。

これに対して、翌1932年には電気銅価格は為替の低落の影響もあって早く

第3表 昭和恐慌の打撃（単位：1,000円、%）

	1930年	1931年	前年比	1932年	前年比
第14種絶縁電線	18,699	15,632	-16.4	13,101	-16.2
可撓組線	1,243	1,096	-11.8	1,066	-2.7
裸銅線	28,280	17,780	-37.1	16,940	-4.7
電力ケーブル	8,812	5,802	-34.2	4,881	-15.9
電信電話用ケーブル	11,114	3,974	-64.2	5,581	40.4
被鉛電線	1,379	1,181	-18.9	1,276	14.1
その他	4,196	3,236	-22.9	6,433	98.8
合計	73,723	48,638	-34.0	49,278	1.3

（出所）前掲、古河電気工業『創業100年史』216頁より作成。

も持ち直し、前年比で3割近く高い水準となつていたにもかかわらず、電線生産ではこの原料高を反映した生産金額の増加は生じていなかつた。その意味では、市場の量的な縮小が相対的に軽かつたとはいつても、普通線分野の企業を取り巻く競争条件は厳しさを増してはいたといふことができよう。

第3節 古河合名と電線関係子会社

1 古河傘下の電線会社

日光電気精銅所における銅線生産を基礎に電線企業に触手を伸ばしていた古河は、すでに株式を取得して傘下におさめていた横浜電線製造㈱を1920年には日光電気精銅所と併せて古河電気工業株式会社を設立し、ケーブルから普通線までを製造させる一方、主として普通線分野については、日本電線、日本電線製造、九州電線などの各社を、株式の取得を通して傘下におさめていった⁹⁾。

すなわち、1907年に設立された日本電線（東京南葛飾にあったため、東京日電あるいは単に東日と呼ばれた）については、遅くとも1909年には資本参加を実現し、14年には古河財閥の傍系会社と位置づけられるようになった。その後、18年には同社の経営再建のため古河合名会社（以下、古河合名と略す）の理事であった崎山刀太郎を専務として派遣しているが、この崎山の動きが後に大きな問題を投げかけることになる。

また、1905年に大阪に設立された日本電線製造（東京日電に対して、大阪日電、大日と呼ばれた、1931年6月正式社名を大日電線と改称）に対しては14年に販売協定を結び、さらに17年には株式を取得するとともに役員を派遣した。1911年に門司に設立された九州電線に対しては、14年に資本参加を実現して傍系会社の列に加え、さらに21年には九州電線からの申し出を受ける形で同社を買収し、古河電工九州電線製造所に改組している。

こうして、古河は、住友電線や住友系となった藤倉電線などが急成長を遂げつつあったとはいえ、前述のように芯線供給市場での独占的地位を基礎に、資本参加によって中規模の電線企業の子会社化を進め、横浜電線（古河電工）を中心とする圧倒的な支配力を築き上げようとしていた。

第一次大戦期に持株会社として古河合名を設立し、古河銀行、古河鉱業、古

河商事の3つを事業の柱とするコンツェルン形成を目指した古河家は、中核3社については封鎖的な出資と役員派遣、そして3社の重役が参加する古河合名理事会を中心にその経営方針を検討・決定していたようであったが、電線関係の子会社は、これら中核の「直系」子会社とは別に定期的な会合を開催し、その事業計画の調整等を図った。この持株会社による子会社管理の仕組みとして制度化されたのが「傍系会社打合会」であった。

残された限られた資料のなかでは、1918年10月に第1回の「傍系会社打合会」が開催されていることがわかる¹⁰⁾。この会議では、冒頭の挨拶で古河虎之助古河合名社長が、「要スルニオ集リヲ願ヒマシタ趣旨ハ各位ヨリ事業ノ現状及将来ノ計画等ヲ聞キ併セテ當方ノ希望ヲモ申シ上ゲ度イト云フコトデアリマス」と挨拶しているように、傍系会社の首脳が一堂に会し、相互に事業の現況や将来の見通しを論ずるものであり、事業計画の調整の場として設定されていた。

そして、実際に第1回の会議では出席した日光軌道、横浜護謨、大阪電気分銅、九州電線、大正鉱業、日本電線、横浜電線、旭電化の各社が、1918年10月14日から19日までの6日間、連日朝10時から夕方まで、1日に2社のペースで事業の現況と計画の説明を行い、これに基づく意見の交換がなされるなど、実質的な議論が行われたことを窺わせる議事録が残されている。また、各社の事業報告が終了した後の全体の打合会では、古河合名に提出する各種の報告書の範囲、様式などの議論や、古河全体の将来の方針などについて意見が交わされている。

このように、持株会社組織を採用してコンツェルン的な組織形態の下で子会社を管理し相互の利害を調整する試みは、まがりなりにも「三社分立」という組織形成の直後に着手され、その時点ではそれなりの実質的な意味を当事者は感じていたと思われる。

しかしながら、この打合会は半年に1回のペースで開催され、1920年5月に第4回の打合会が開かれた記録が残されているものの、管見の限り、それ以後については関連する資料を見出しえない。記録が散逸している可能性はあるが、持株会社を中心とする子会社の管理が弛緩していったためであった。

2 財務基盤の弱体化と子会社支配の弛緩

古河合名の子会社管理の仕組みは、1920年恐慌によって発覚した「大連事件」によって、大きな影響を蒙ることになった¹¹⁾。それは一言でいえば、古河家事業の財務基盤を弱体化させ、その結果として古河合名による子会社に対する追加出資能力をはじめとする金融面での調整力を失わせ、子会社に対する支配力の弛緩をもたらしたからである¹²⁾。

この事情を、電線関係子会社に関してもっとも明瞭な形で露わにしたのが、1923年12月の日本電線の増資に対する対応であった。日本電線が計画している倍額増資に際して、古河合名と古河電工は所有株式合計1万25株に対して3938株を引き受けたのみで、権利株すべてに対する払込みに応ずることができなかった。そのため、この失権分は日本電線の専務となっていた崎山刀太郎が個人的な縁故を頼って川崎第百銀行と交渉し、出資引受けの承諾を取り付けた¹³⁾。

この増資計画は、関東大震災による被害を幸運にも免れた日本電線が、被災した古河電工横浜電線製造所の生産の一部を肩代わりしたことなどもあって業務が繁忙を極めていたため、拡張の好機と判断したことに基づいていた。川崎第百銀行という金融的なバックボーンを得た日本電線は、その後さらに、崎山刀太郎を中心に高級品分野への進出を計画し、1924年には紙ケーブルの試作研究を開始し、26年にはキャブタイヤゴム線、局内ケーブル、紙ケーブル製造のための起業計画を立案するとともに、普通線分野の東京製線を子会社化するなど積極的な動きを示した。横浜電線製造所と地域的に競合する立地条件にある日本電線としては、従来からの普通線分野にとどまっていては将来の発展性に乏しく、その打開策としては紙ケーブルなど技術的に参入が可能だと見られた中下級品ケーブル類に事業を展開しようとしていたのである。

これに対して、古河電工は、日本電線の計画が紙ケーブルなどの進出分野で過当競争を招き古河電工の事業計画に障害となるとの判断から、日本電線に計画の断念を求めた。古河電工から見れば、親会社である古河合名から派遣された重役が、子会社の個別的な利害を主張して古河電工の営業基盤を侵そうとしていたことになる。持株会社によるコンツェルン的統制を前提とすれば、本来なら計画の起案時点で、古河電工と日本電線両社の株主である古河合名理事会や、前述の「傍系会社打合会」などで議論され、調整されるべきはずのもので

あった。しかし、そうした調整の機能も、事前のチェック機能も働いていなかった。その意味では、金融的な基盤の弱体化とともに、本社である持株会社が子会社の経営方針に株主として関与し、コンツェルン内の利害を調整する機能を果たせなくなっていたことになる。古河合名の資金力に限界があり、そのため増資に応じられなかったこと、それゆえに大株主としての発言権の行使も危うくなっていたことは明白であった。コンツェルン的統制が形骸化し、空洞化しつつあったのである。古河合名設立による「三社分立」体制の構築時には計画されていた持株会社を中心とする調整の仕組みは、その機能を低下させ、日本電線の起業計画に対する古河電工の対応を見る限り、事実上停止状態になっていたと考えられる。

子会社支配の弛緩という現実のもとで発生した傘下子会社2社の対立に対して、事前的な調整を果たせなかった古河合名は、古河電工の要請を受けて、大株主として両社間の利害調整に入った。古河系とはいっても古河電工は古河鉱業の子会社の地位にあり、古河系の電線子会社の株式を僅かしか保有していないから、同社には直接的な介入の権限は制度的にはなかった。従って、古河合名に期待するところが大きかったのである。

その結果、1926年9月末に両社は以下のような協定を締結するに至った¹⁴⁾。

協 約 書

古河電気工業株式会社（以下単ニ甲ト称ス）ト日本電線株式会社（以下単ニ乙ト称ス）トハ相提携シテ共存共榮ヲ計ルヲ以テ両社ノ利益ト認メ其達成ヲ期シ、且ツ其遂行ヲ円滑ナラシムル為メ、左記事項ヲ確約ス

第一、甲乙技術ノ援助

甲乙ハ技術上ニ於テ互ニ相援助シ、製品ノ改良及ヒ統一ヲ計ルモノトス
第二、甲乙営業上ノ連絡

甲乙ハ営業上常ニ相互最善有利ナル協調方法ヲ講究シ、斯業界ニ於ケル優越地位ノ獲得保持ヲ期スルモノトス

第三、乙ノ新規起業ニ関スル調査研究

本契約ノ趣旨ニ則リ乙ノ社礎安定ヲ図ル為メ新規起業ノ調査研究ニ關シテハ甲乙協力其衝ニ当リ、速カニ目的ノ達成ニ努ムルモノトス

第四、紙ケーブル系統事業ノ起業協議

乙ガ紙ケーブル系統事業ノ起業ヲ計画スル場合ハ甲ト協議ヲ為スモノト

ス、甲ノ関係会社ニ於テ紙ケーブル系統事業ノ起業ヲ計画スル場合ハ甲ハ乙ト協議ヲ為スモノトス

右確約ノ証トシテ本書式作成シ各自其壱通ヲ領有ス

大正拾五年九月参拾日

（以下、署名略す）

協約書の要点は、将来の検討・協議に委ねるという起業計画の先送りを日本電線が受け入れ、事実上起業計画を断念したことである。そして、この協約書と同じ日に交わされた契約書によって、計画断念の代償として、日本電線が計画実現のためにすでに購入・保管していたクルップ製の機械類を原価で古河電工が買い取ること、さらに、一部のケーブル類（鉛被ゴム絶縁線、絶縁布鉛被ケーブルなど）について日本電線の起業計画に古河電工が協力すること、また、協約書第二項に基づいて、古河電工は横浜電線製造所の東京線（普通線）製造を「営業上制作者タル名目ヲ維持ノ必要及ビ工場操業調節上必要ナル最小程度ニ止メ」、東京販売掛の営業区域内における東京線受注は主として日本電線に製造を依頼することを約束することになった。

協 議 書¹⁵⁾

大正十五年九月参拾日付古河東日両社間ニ交換セル協約書ノ趣旨ニ從ヒ、左ノ協議ヲナセリ、

一、古河横浜電線製造所ニテハ、東京線ノ製作ハ其営業上制作者タル名目維持ノ必要及ビ工場操業調節上必要ナル最小程度ニ止メ、古河ノ東京販売係区域ニ於ケル当該線種ニ就テノ古河ノ所要量ハ主トシテ東日ニ製作手配スルモノトス、

イ、右趣旨ニヨリ東日ガ古河ニ供給スペキ東京線ノ仕切ハ東日ノ製作原価ニヨルコト

ロ、右趣旨ニヨリ東日ガ古河ニ供給スペキ東京線ノ配給ニ関シテハ東日ハ特ニ最善ノ方法ニヨリ古河ノ便宜ヲ計ルコト

二、関東同業五社協約ノ精神ニ關シ、大日ハ其取分ヨリ全量ノ二・三%ニ相当スル額ヲ其東京線ゴム線受率ノ割合ニ応ジテ東日ニ分配スル外、古河亦其取分ヨリ全量ノ一・七%ニ相当スル額ヲ受率ノ割合ヲ以テ乙ニ分配手配スルモノトス、但シ壱期五社團ノ契約額五百万円又ハ其以上ニ及ブ場合ハ前記古河ノ分配手配ハ之ヲ中止ス、

前項古河ノ分配スペキー・七%ノ精算ハ差金授受ヲ以テ之レニ代ルコトヲ得

三、古河ガ東日ニ供給スル心線ノ仕切ニ就テハ、線引工賃ヲ協定シ一定採算ヲ以テスルコトヲ期スルモ、現況ニ於テハ市価ノ低落ニ掣肘セラレテ原価以下ニ下リ、他日市況恢復セバ自然値増ヲ必要トスル状態ニアルヲ以テ、当分從来ノ例ニ拠リ、其都度二社協議ノ上仕切ヲ定ムルモノトス

大正十五年九月参拾日

古河電気工業株式会社 営業部長 鈴木 元

日本電線株式会社 支配人 大橋 福松

こうして古河電工は、子会社との製品分野の棲分けについての、既定の方針を維持することにとりあえず成功したが、一部の製品分野で一定の譲歩を余儀なくされ、日本電線の高級品分野への進出の糸口を与えた。もちろん、この協定が古河電工側に圧倒的に有利な解決策であったことはいうまでもない。第4表に示されている1928年の古河電工横浜電線製造所の製造高の内訳を手かがりにすると、受注の優先権をあたえられた「東京線」は普通線（表中では絶縁線）の分野に属し、その量は極めて大きい分野ではあっても単価は安く利幅も小さいものであったし、一部進出を認められた局内ケーブルは市場の規模が小さく、ケーブル事業での発展を期するためには電力ケーブル、電話ケーブルなどの分野へと事業を拡張する必要があった。その意味で、古河電工は、セグメント化された市場の特定分野に日本電線の事業範囲を制限することで、将来の競争者としての成長を阻止する意図を貫いた。

しかし、この協定は長続きはしなかった。そもそも、両社の協定が成立した背景には1920年代前半に市場が順調な拡大傾向をたどっていたこと、その延

第4表 古河電工横浜電線製造所の売上げ構成（1928年）

	数量(km)	価格(1,000円)
絶縁電線	22,732	1,715
被鉛線	1,321	554
電力ケーブル	807	3,656
電話ケーブル	1,273	4,914
局内ケーブル	129	442
その他	3,733	2,272
合計	29,995	13,553

(出所) 前掲、古河電気工業『創業100年史』182頁より作成。

長線上で市場の拡大を両社が分け合えるのではないかとの見通しがあったからであると思われる。しかし、すでに指摘したように1920年代後半には、国内の電線製造高は横這いに転じた。そのため、普通線分野の東京線市場での拡大に期待していた日本電線の売上げ高は、1925年427万円、26年426万円、27年341万円、28年383万円、29年355万円と伸び悩み、むしろじり貧状態となつた。こうした現実に対して、日本電線は古河電工との協定に不満を募らせることになる。その不満は同時に古河電工と住友電線の協調によって模索された電線業組織化の試みのなかで不利を強いられていたことにも起因していた。そこで、古河・日本電線関係のその後の展開を追う前に、まずカルテル化の経過に触れておくことにしたい。

第4節 製品分野別協定の成立

1 通信省向け通信ケーブルの協定

既述のように電線市場は複数の異なる性格を持つ市場により構成されていた。従ってカルテルの結成もその市場のセグメントに即して進むことになるが、その中核に位置したのが通信ケーブルであった。

通信用電線、ケーブル類の主たる購入者は通信省であったが、1913年に局内ゴム線の指定製造所として横浜電線、藤倉電線、住友電線が外国会社と並んで指定を受けて以来、外国会社を徐々に排除しつつ、国内3社がこの指定製造所制度の下で随意契約によって安定的な市場を確保していた¹⁶⁾。この通信省納入では、1926年に通信省主導で新たな枠組みが作られることになった。1924年に通信省に設置された需品課の発案によるもので、その経緯を『社史 住友電気工業株式会社』は、次のように伝えている¹⁷⁾。

従来通信省への納入には、製造を指定せられた業者が入札によって隨時に契約する方法を採っていたが、通信省では、大正十三年に需品課を置いて、その課長に富安謙次がつくと、需給双方の便益を進めるために画期的な購買方法の改革を実行した。通信省は年度初めに年間の需要、ケーブルの内容を内示して指定製造業者の操業調整を助け、通信省としては従来より割安にまた円滑に調達しようとした。そのためにケーブル類の各品目別

の所要量をあらかじめ定めて基本単価をつくり、また購入の際の銅鉛等の相場の変動に応じて移動価格を算定する方法を探り、価格を一定すると同時に主要供給者である前記三社の供給量の割合も定めようとした。(下線は引用者、以下同様)

こうして 1926 年 4 月 1 日に古河電工・住友電線・藤倉電線と通信省は覚書を交わし、これによって購買方法、価格の算定基準とともに 3 社の販売比率協定が締結されることになった¹⁸⁾。

覚書

通信省ト株式会社住友電線製造所、古河電気工業株式会社及藤倉電線株式会社ノ三社（以下三社ト称ス）トノ間ニケーブル類ノ供給ニ付協定スルコト左ノ如シ

一、協定ノ目的物タル品種ハ架空鉛被紙ケーブル及地下鉛被紙ケーブル中現ニ三社共ニ通信省ノ指定製造所トナレル別紙基本価格表所掲式拾壹種（架空鉛被紙ケーブル五種、地下鉛被紙ケーブル十六種）トスルコト
二、通信省ハ毎会計年度ニ於ケル三社ノ請負価格カ協定ノ目的物タル総テノ品種ヲ通シ略々左ノ比率ニ相当スル様各社ニ対スル注文高ヲ按配シタル上随意契約ヲ以テ三社ヨリ購入スルコト、但シ三社ハ實際注文高カ該比率ト相違スルコトアルトモ何等異議ヲ申立テサルコト

住友電線 参六・五%

古河電気 参六・五%

藤倉電線 弐七%

三、個々ノ注文ニ於ケル契約価格ハ各品種ニ付大正拾四年拾貳月参拾壹日以前ニ於ケル直近契約単価ヨリ架空鉛被紙ケーブルニ付テハ各式%引又地下鉛被紙ケーブルニ付テハ各六%引トシ算出シタル別紙基本価格表所掲基本単価ヲ基トシテ其根拠トナレル銅鉛及日米並日英為替ノ相場ト入札當時ニ於ケル其相場トヲ比較セル変動率ニ応スル差引ヲ為シテ算出シタル単価ニ依ルコト¹⁹⁾ 右単価ノ算出方法ハ左記各号ニ依ル

(イ)～(四)（略す）

四、前号ニ掲クル銅鉛及為替相場ノ変動ニ依ルノ外一般労銀ノ騰落其他特殊ノ事由ニ依リ将来基本単価更改ノ必要ヲ認メタルトキハ通信省ヨリ又ハ三社ヨリノ申出ニ依リ新ニ協議スルコト

五、通信省ノ都合ニ依リ本協定ヲ破棄スルコトアルモ三社ハ之ニ対シ一切異議ヲ申立テサルハ勿論何等ノ要償ヲ為ササルコト

六、本協定ハ大正拾五年度ヨリ之ヲ実施スルコト

右ノ通協定シ此覚書四通ヲ作り各壱通ヲ保管ス

大正拾五年四月壱日

通信省経理局長 最所文二

株式会社住友電線製造所取締役会長 湯川寛吉

古河電気工業株式会社専務取締役社長 中川末吉

藤倉電線株式会社取締役社長 松本留吉

要点を確認すれば、通信省に指定納入されている被鉛紙ケーブルなど 21 種について、通信省が毎会計年度の発注価格合計を、住友・古河各 36.5%，藤倉 27.0% の販売比率で配分し随意契約で購入する、販売価格は直近契約価格の 2~6% 引きの基本価格表を基礎に購入の際ににおける銅、鉛および為替の相場変動を加味して基本単価をスライドする方式による、というものであった。

通信省側から見れば、会計法規の改正によって見直しが進められている政府調達の入札制度について²⁰⁾、競争入札を回避することに一つのねらいがあり、覚書第五項で通信省側からの一方的な破棄を認めさせるなど、戦前期の政府納入にしばしば見られる官優位の契約であった。北沢与三郎の『通信購買 20 年の回顧』によると、この契約は、「協定価格の理想型」と評価され、「購入の都度、単価を変更することなく、何れの業者から購入するも又数量の多寡にかかわらず同一単価によるもので」通信省購入において広く採用されることになったという²¹⁾。ここから明らかなように、この方式は通信省側から見れば、契約の簡素化と購買価格の安定という意味を持つものであったが、そればかりではなかった。

北沢は、この当時の通信購買の問題点として、「物品の購入契約に当って、正当の事由もなくこれを解約したり、納入を遅延したりしたときは、義務違反として所定の違約金や滞納金を徴収した」が、その金額が巨額に達しており、1928 年度に 15 万 2576 円、29 年度 11 万 4241 円、30 年度 14 万 9835 円、31 年度 4 万 1470 円、32 年度 6 万 6283 円の徴収金があったと指摘している²²⁾。北沢によると、納入契約が解約された割合は第 5 表のとおりであった。

これらの数値は、通信省が購買する多種の品目（電話交換機などの設備はもち

第5表 通信省納入契約の解約率
(単位: %)

	契約件数比	契約金額比
1926年度	6.1	0.7
1927年度	5.9	0.6
1928年度	5.0	1.1
1929年度	3.2	0.9
1930年度	3.4	1.6
1931年度	2.3	4.2
1932年度	2.2	2.9

(出所) 北沢与三郎『通信購買 20 年の回顧』1963 年、15 頁。

ろん、郵便職員が用いる自転車、制服用服地なども含む) にわたるものであったから、通信ケーブル類の納入実態を示すものではない。しかし、いったん納入を契約しながら、その履行が果たせないで違約金の支払いを求められた例が契約 20 件に 1 件程度発生していたことは、政府納入の分野でも納入業者が契約を取るために無理に価格を引き下げて受注したものの、結局は納入が困難になったケースや、より有利な条件での契約の機会が他にあれば違約金を払ってでも手持ち品を他に売却するなどの機会主義的な行動が跡を絶たなかったことを物語っている。当時の契約履行において、こうした納入業者側の対応に直面した購買側にとって、指定製造所制度のもとでの上記覚書は、安定的な取引を確実に行いうるメリットが存在したといってよい。²³⁾

他方、指定製造所となった 3 社の側から見れば、最も付加価値の高い通信ケーブルが、内外の競争者を排除した独占的な市場となったこと、受注生産でありながら年度初めの政府予算額から受注の規模等をある程度予想しうることなど、その契約形式の一方的性格を割り引いてもメリットが大きかった。しかも、こうした分野は、特許権などによって技術的な面で参入障壁が高くなる分野であったから、最大の発注者との排他的な契約によって市場が封鎖されていたことは、一段と高い参入障壁を形成されることになり、その独占的地位を強めた。本章がカルテル的な統制の中核として、この通信省納入にかかわる三社協定を重視するのは、政府調達に関わって政府側からの提案に基づいて高級品の有力分野で 3 社の独占的地位が保証されたことが、他の製品分野でこれら 3 社を中心とする協調関係、共同行為の成立に決定的な意味をもったと考えるからである。カルテル的な統制というビジネス・システムの要素の一つが、こ

のような政府の積極的な関与によって支えられていたのである。

もっとも、このような三社協定は、新規参入を全く許さない排他的な関係を長期的に維持できたわけではなかった。外国からの製造特許の導入などによって技術的な制約を克服した場合、この協定はこれらの新規参入者を受け入れる余地を残していた。通信省は、指定製造所の追加について、資産・信用の確実なもの、設備等の完備等、しばしば政府調達の指定業者となる場合に用いられる資格基準に加えて、「(1)既指定メーカーの製品よりも品質が優秀であるか、又は(2)価格の点において、正当採算の下に、従来の協定価格よりも廉価でなければ加名せしめない」²⁴⁾との基準を採用していた。局内ケーブルを製造した住友電線がこの基準を満たし難いために 2 年あまり「出願申請」を受理されなかつたなど、その厳格な運用が伝えられている反面、この基準を満たせば参入を阻止しないという性格も持っていた。紹介されているのは通信ケーブルの例ではないが、電話自動交換機において新規参入の東亜電機が(2)の条件を満たして追加指定された際には、既指定メーカーであった日本電気等に対して「東亜電機の価格と同一に値引しなければ東亜電機に対し生産可能の限度迄優先的に発註することを申渡したので各メーカー共済々これが値引に応じた」という。その意味では、この契約形式は、潜在的な競争者の参入を排除しないものであった。後述のように日本電線が、手段を選ばず技術的な障壁を越えようとし、これを古河が阻止しようとした背景には、通信ケーブル市場のこうした特徴が横たわっていた。

2 普通線分野における懇和会の結成

普通線の分野では、1925 年 7 月 1 日に日本電線、日本電線製造、東京製線、藤倉電線、古河電工の 5 社で関東市場における販売協定が成立し、カルテル的な統制が開始された²⁵⁾。この協定の趣旨は、「前記五社ハ将来ニ於ケル関東市場電線販売高ノ分配ニ關シ一定ノ比率ヲ協定シ其売上高ノ増減ヲ需要ノ消長ニ伴ハシム。売価ヲ協定シテ無益ノ競争ヲ根絶シ各自カ既得ノ販路ヲ侵犯スルナク、他同業者トノ競争ニ對シ同一歩調ヲ執ル」と販売協約書の冒頭に謳われている²⁶⁾。

具体的な協定の内容は、東京線と呼ばれた綿被覆線とゴム被覆線を対象とし、地域を静岡・長野・新潟以東の東日本に限定したものであった。統制の方法は、

販売比率を定め、各社が各月の予想販売高を基準に任意に契約し、事後的に過不足を精算する方式であった。精算は年2回、協定率と実際販売率の差額を現金で精算するもので、監視のため半期ごとに2回、各社1名ずつの監査委員が売上および契約代金の内容を監査するとともに、期末には各社が「線種別、得意先別表」を提出することとなっていた²⁷⁾。当初の販売比率は日本電線24%（内訳、東京線69.8%，ゴム線30.2%）、日本電線製造20%（78.5%，21.5%）、東京製線8%（43.4%，56.6%）、藤倉電線24%（64.2%，35.8%）、古河電工24%（58.1%，41.9%）であった。

この年の住友電線東京販売店の「大正十四年度処務報告」には、ケーブル以外の被覆電線について、「年初来二三流業者ノ粗悪品横行シテ市場ヲ混乱セシメタル結果、初夏有力業者ヨリ成ル懇和会ノ結束ヲ見、漸ク小康ヲ呈スルニ至レリ」と報告されており²⁸⁾、関東市場では競争状態が激化していたことが協定成立の背景にあった。もっとも、この協定は、住友電線がアウトサイダーとしての地位を保持したために、対象から西日本を除外しており、同社の社史は「業界の先導者である三社を中心とする動きは、一般同業者の動向に漸次影響を及ぼし、有力電線業者の間に懇和会という懇親協調機関が成立して、業界安定への礎石となった」と、自社も協調的行動をとったかに書いているが²⁹⁾、少なくとも住友電線の当初の動きは、協調の成立に積極的とは言えなかった。この協定は懇和会と呼ばれることになるが、それが3社の協調によって本格化するのは、これから6年後、住友電線が加入した1931年8月1日のことであった（後述）。

3 対住友協調の模索と一日会の結成

通信ケーブルにおける官製の受注割当ての開始と前後して、住友と古河は電線市場における協調体制を固めるため、頻繁に会合し具体策を探すことになった。

残された資料によると³⁰⁾、東京日本電線との協定が成立した直後の1926年10月14日、古河電工の荻野専務は、住友電線川上取締役と「裸線協定方針決定方ニ付交渉」を行い、次の三つの条件を提示している³¹⁾。

(1)住友古河両社ハ最モ理解アル結束ヲ為シ久原藤倉ニ對シテ諒解セシムベキ方針ヲ樹ツルコト

(2)市価ノ維持ト生産ノ調節トハ因果関係ヲ有スルガ故ニ必ズ相對的ニ方針ヲ樹ツルコト

(3)具体的ニ拡張起業ニ着手シタルモノハ之ヲ考慮スルモ單ニ計画中ニ属スルモノハ一律中止シ生産過剰ノ禍根ヲ廃除スルコト

これに対して、11月4日に住友電線秋山常務から、「協定ハ何トカ取急キ取纏メタキコト」と基本的に同意する旨の回答があり、「拡張起業」の解釈などについて議論があった。住友側の懸念は、「現ニ拡張ニ着手セルモノ並ニ技術上ノ改良ニヨル能率増進ノ結果増産トナルベキモノハ如何ニ考慮セラルルカ」という点にあり、この点について古河側は「真ニ現実ニ着手セラルル拡張ハ現状ノ上ニ加ヘテ考慮」し、「技術上ノ改良進歩ヨリ生スル能率ノ増進ハ産業ノ為ニオ互ニ努力スベキ当然ノ事ニ属スベキモ之ガ需給関係ニ影響ヲ及ボスベキモノニアラズ、之ハ全ク別個ノ問題」との態度であった³²⁾。シェアで優位に立っていた古河が拡張による生産過剰を警戒していたのに対して、住友は外国からの技術導入案件を抱えていたこともあり、第2位に固定されることに反発していた。

この当時、「住友電線は電線界の覇者を目指として努力を」続けることが経営方針であり、「元来、住友家の営業方針は、同業者の協約をあまり悦ばず、これに対する態度は消極的で」、「カルテルについては、弊害の方を重視していた」が、こうした住友の態度が改まるのは、同社社史によると小畠忠良が北沢敬二郎に代わって支配人となる1931年以降のことだといわれている³³⁾。

その後、翌1927年の2月から3月にかけて秋山・荻野間で繰り返し協定内容の詰めのための協議が行われ、裸銅線と重信ケーブルを第一の対象として協定が結ばれる方向で検討が進んだ。その結果、4月28日に次のような覚書が交わされることになった³⁴⁾。

覚

- 一、住友古河両社ハ本邦電線産業ノ健全ナル発達ヲ期スルタメ以下定ムル所ニ拠リ最モ理解アル結束ヲ為シ其方策ヲ樹ツルコト
- 二、両社ハ先ツ裸銅線ノ販売ニ就キ協調ヲ為スコト
- 三、両社ハ裸銅線需給ノ趨勢ニ鑑ミ自制シテ供給過多ノ弊ニ陥ラザル様努ムルコト
- 四、両社ハ裸銅線販売ノ協調ヲ為スト共ニ特種電纜ノ協調方法ヲ定ムルコト

ト

五、両社ノ協調有効期間ヲ参ヶ年トスルコト

六、両社ニ於テ直ニ協調ノ方法ヲ決定スルタメ各式名宛ノ委員ヲ選出スル
コト

七、両社ノ協調方法決定シタル後直ニ他ノ同業者ニ対スル方策ヲ協議決定
シ直ニ交渉ヲ開始シ其目的ノ達成ヲ期スルコト

本協調ノ方法ハ其結果ニ於テ互ニ現状ヨリ見テ偶然利得ヲ生ゼシメザ
ルコトヲ原則トスルコト

以上

昭和式年四月二十八日

この協定は、両社が「最モ理解アル結束」を形成することを基礎に、裸銅線やケーブル類についてカルテル的な協定の成立を推進することを根本的な方針とし、そのために「同業者に交渉を行う」ことを約束していた。両社はこの協定に基づいて、1927年5月10日にはまず裸銅線について、古河125対住友100、重信ケーブルについて古河100対住友150の協調比率で合意した³⁵⁾。この日、古河電工の荻野専務は、「協調問題ニ付交渉ヲ開始シテヨリ以来六ヶ年ノ歳月ヲ費シ幾多ノ糾余曲折ヲ極メタル結果終ニ其成立ヲ見タルハ我産業ノ為ニ特筆スペキ慶事」としたうえで、この協定が100斤(60kg)当たり1円50銭の値上げを可能とし裸銅線生産全体で150万円の利益を増加させ、「辛ウシテ収支相償ノ悲境ヨリ救済シ得タルモノナリ」と書いている。

両社は、この2社の協定に基づいて、14日にはそれぞれの系列会社である藤倉電線(住友系)と大阪の日本電線製造(古河系)とを加えた4社協定を成立させ、さらに久原系の日立製作所に対して古河を窓口とする交渉を開始した³⁶⁾。4社の協定がまとまってからの交渉のため、一時久原側に疑惑を抱かれる場面もあったが³⁷⁾、5月28日に古河電工の荻野専務が久原の小平浪平、六角三郎を訪問して開始された協調交渉は、6月1日の「裸線協調五社会議」で原則的な合意を得て、11日に協定率が固まり、25日に会名を一日会と決定した。その後5社は各社から委員を出して細目の詰めに入り、7月16日に東京會館で一日会を開催して、覚書規約細則を委員会の成案通り可決した。

1927年6月1日に交わされた一日会の「覚書」の内容は、古河電工、住友電線、日立製作所、藤倉電線、日本電線製造、の5社が、銅線・銅燃線等につ

いて日本および関東州租借地での販売を協定するもので、受注比率は、順に125.00, 100.00, 62.34, 55.00, 18.00であり、さらに古河電工系ではさらに3.2を日本電線(東日)に配分することとなっていた。比率の合計が100とならないのは、既述のように先ず古河と住友の比率が決定され、これを基礎に、次に藤倉電線・日本電線製造を加えた4社協定、さらに日立製作所を加えた5社協定となつたためであった。

覚書³⁸⁾

下名各社ハ本邦裸銅線製造業ノ健全ナル発達ヲ期スルガタメ一日会ヲ組
織シ其目的ヲ達成センコトヲ約スルモノトス

昭和二年六月一日

[署名略す]

一日会規約

一、本会ハ本邦裸銅線製造事業ノ健全ナル発達ヲ以テ目的トス
本会ハ製品品質ノ統一向上ヲ図リ生産費ノ低下ニ努ムルト共ニ取引方法
ノ公正ヲ期シ一般需要者ノ利便ヲ図リ以テ電気事業ノ発達ニ資セントス
二、本会ハ「一日会」ト称ス

三、本会ハ本邦主要裸銅線製造業者ヲ以テ組織ス

四、本会加盟各社ハ裸銅線需要ノ趨勢ニ鑑ミ自制シテ供給過多ノ弊ニ陥ラ
シメサルコトヲ期ス

五、本会ニ於テ裸銅線ト称スルモノハ左ノ品目トス

イ 電気銅線

ロ 電気銅燃線

ハ 荒引銅線

ニ ^{タツ}錫鍍銅線及錫鍍銅燃線

六、本会加盟各社ハ左記地域内ニ於ケル需要ニ對シ左記比率ヲ以テ受註ヲ
調節スルモノトス

イ 地域 日本領土及関東州租借地

ロ 受註比率 △古河電氣工業株式会社 一二五・〇〇

外ニ日本電線株式会社分 三・二〇

△株式会社住友電線製造所 一〇〇・〇〇

△株式会社日立製作所 六二・三四

△藤倉電線株式会社	五五・〇〇
△日本電線製造株式会社	一八・〇〇
合 計	三六三・五四

七、新ニ本会ニ加盟ヲ勧誘セントスルトキハ全会員ノ同意ヲ要ス
八、本会ノ存続期間ハ昭和二年六月一日ヨリ向フ參ヶ年トス

以上

この協定の意味は、細目を決定した7月16日の会合で、①裸銅線第三者対策として、「明治電線、日ノ丸電線、帝国電線（甲種）、及津田、東海（乙種）ニ一定条件ヲ附シ特価ニテ荒引及丸線ノ長期供給契約ヲ取結ブヤウ進行スルコト」との方針を決定したこと、②「屑線市価吊上げ」のため「東京及大阪市場ニ百斤約三円ノ差損金ヲ予定シ策動スルコト」に合意したこと、③産銅カルテルである水曜会に対して「建値決定ノ方針、先物取引ノ件、会員トノ取引ノ特別取扱、内地銅及輸入銅買入ノ場合ノ条件等」について古河電工から古河鉱業と三菱鉱業に、日立製作所から久原鉱業に対して交渉することとし、さらに進んで「買銅連盟ノ形ニテ正式交渉ニ入ルコト」との方針を決定したこととに表れている³⁹⁾。

市価の引上げ、市場在庫の買上げなどに着手するとともに「二四木会」につながる垂直的な共同行為が目指されている⁴⁰⁾。このうち裸銅線対策が求められた理由について、『社史 住友電気工業株式会社』は、一日会成立後の状況ではあるが、次のように述べている⁴¹⁾。

昭和二年に裸線の業界安定のために一日会が生れて裸線の市価はすこし回復したが、この協調もまだ理想的には行なわれていない。協約五社のほかに日本電線、東京製線などがある。ところが被覆線については何の制限もないで、次第に低落して裸線より安いという現象が起っている。裸線がほしいために被覆線で注文して、裸線と被覆の綿糸を別々にもらえないかなどといふ商談があつたりする。これは大メーカーの激しい販売競争のほかに小製造業者が苦しまぎれに値を崩すためで、被覆の粗悪な物が横行し、中には心線の中程を両端より細くした悪質のものさえ出てくるという有様で、こういうものと価格を競ってはたまたまではない。粗悪品を駆逐し、適当な価格に引上げなければ、電線業者は自滅の途をたどらねばならない。

裸線の協定が芯線供給面から小製造業者の行動を規制し、その粗悪品製造と投売りを防ぐことで電線市場の安定化を目的としていたことは明らかであるが、そのために一日会は中小メーカーに対して「特価」販売を意図しており、また市中の屑銅線の価格を引き上げることで裸線の価格の押上げを狙っていた。しかし、そうした協定が有効であるためには、相対価格体系が維持されるように各製品分野に協定が拡張される必要があった。そこで、古河と住友は一層の協調関係を追求することになるが、この交渉はそれからしばらく一進一退を繰り返すことになった。障害となっていた争点は、中華電機製作所に対する重役派遣問題と⁴²⁾、古河が取得していたH型ケーブルの特許実施権について住友が分権を希望し、その許諾についての両者の意見調整に時間を取られたからであった。加えて、古河の支配下にあった日本電線が古河に対して独自路線を鮮明にしたため、その帰趣の如何によっては、カルテル統制のあり方に大きな影響を与えたかったからであった。

第5節 日本電線の統制

1 「東日問題」の発生

1926年9月結ばれた古河電工と日本電線との協定は長続きはしなかった。伸び悩む業績を前にして古河傘下の日本電線の崎山専務は28年12月に古河合名理事を辞任して古河からの派遣という職位から自由になり、29年2月に協約書の破棄等を一方的に通告した。さらに、協定の破棄を前提に9月に紙ケーブル工場建設に着工し、翌30年2月には念願のケーブル製造を開始したのである。

この間、古河電工はあらゆる手段を尽くして日本電線への影響力を行使し、その離反を防ごうとした。荻野専務の残した記録によれば、協定成立から8カ月ほどすぎた1927年6月7日、古河合名の鈴木理事長と古河電工中川社長・荻野専務が会談し、日本電線崎山専務が東京製線の株式を取得し取締役会長に就任し、子会社化したことへの対応を協議した⁴³⁾。東京製線の裸銅線能力を強化することで日本電線は裸線協定の制約を無力化しようとしていたからであった。鈴木理事長は「古河ノ利益ヲ害スベカラザルコトハ代表者タル崎山氏ノ当

然ノ義務」であり、東京製線についても「古河ノ利益ヲ害セザルヤウ支配スルコトガ是亦当然ノ義務」との立場から「理事長ヨリ崎山氏ニ対シテ申渡シ断行セシムルコトニ取計フベシ」との方針を示した。これについて、古河電工側からは、「電工ハ東日ノ利益ヲ擁護スベキハ当然ノ義務」との立場から「裸線協調問題ニ付テハ電工側ヨリ崎山専務ト相談ノ上東日ヲ代表シテ協調談ニ交渉ヲ遂ゲ同社ノ公平ナル地歩ヲ確保スベシ」と鈴木理事長に伝え、協調問題について直接関与することを控えるよう希望した⁴⁴⁾。

この古河電工の姿勢は、古河合名の統制力の弛緩のもとで、その後も一貫して維持された。具体的には、1927年7月20日に古河合名では古河銀行、帝国生命、富士電機を除く傍系会社代表者を集めて「合名社長、理事長ヨリ事務監理方針ニ就キ訓示」が行われた。その趣旨は、東京日本電線の紙ケーブル工場建設問題が発生するなど、これまで「合名会社ハ本来ノ職分トシテ甚ダ不徹底」であったことを認め⁴⁵⁾、「各位代表ノ資本ハ合名資本トシテ共通ナリ依て今回合名会社ノ組織ヲ改メ各社経営上ニ組織的ニ連絡アル監理ヲ行ハントス」として、その先頭に古河虎之助社長自らが立つて協力を願いたいというものであった。この趣旨に沿って、鈴木理事長から「出来得ル限り材料ヲ提供セラレ事業経営上遺憾ナキヲ期セラレ度、苟^{たゞ}クモ合名会社ノ方針トシテ決定セラレタル事項ニシテ之ヲ遂行シ能ハザル場合ハ代表者ノ更迭ヲ行ヒテモ其目的ヲ貫徹スルノ決心ナリ」と説明された。

これに対して傍系会社を代表して答辞に立った古河電工中川社長は次のような意見を述べた。

今社長及理事長ノ御話ハ当然ノ権利義務ニ属スペキ事ナレバ十分其意ヲ体シテ遺憾ナキヲ期スベシ 各代表者モ異議ナキコト信ズ
但事業ニハ経営ト操業トノ區別アリ、理事長ノ云ハル如キ出来得ル限り材料ヲ提供スペシト云フハ勞繁ニ堪ヘズシテ又漠然トシテ効果少ナカルベシ、経営トハ予算ノ作成、起業立案、現在及将来ニ於ケル營業方針等時々刻々ニ米ルベキ経營方針ノ樹立ニアリテ其多クハ経營者ノ胸中ニアリ、経營者ガ一番有能者タル証ナレバ此点ハ相当ノ手腕ト人格者ヲ任命セラル以上信頼セラレテ可ナリ（下線は引用者）

乍^{しかしながら}併経営操業ノ跡ヲ調査研究セラル事ハ当然ニシテ之レ或ハ色眼鏡ヲ以テ臨ムガ如キ誤解ヲ生ジ易キ点ナレドモ現ニ不正事件越權沙汰ノ事例

アルタリヲ如何セン、此点ハ我レ代表者トシテ十分之ヲ諒トシ経常費及整理勘定ヲ開放シ十分ナル調査ヲナサシメ且必要ナル材料ヲ提出スルコトニ^{やさか}客^{やさか}ナラザルベシ

- (1) 事前ニ協議ヲ要スペキモノハ如何ナル程度ノモノナリヤ
- (2) 事後調査報告ヲ要スペキモノハ如何ナル事項ナリヤ

之ヲ明瞭ニ示サレンコトヲ希望ス

「經營者ガ一番有能者タル証ナレバ」と現場の經營者としての自負をにじませた意見であったが——そしてこの中川の意見こそが「現場主義的」な当時の専門經營者の典型的姿の一つを示していたという意味で興味深いのであるが——、そうした考え方をいかに強調しても、株主権を持たない同業者としての立場では古河電工が日本電線の統制を単独で実現しうるものではなかった。

その後の経過について一部資料を欠いているが、翌1928年6月19日、古河合名に対して崎山専務から「一、合名会社ノ命ニ従フコト、二、株ハ相当値段ニテ引渡スコト、三、重役二名ハ^{とりあえず}不取敢重任トシ総会ヲ終リタル後直チニ臨時総会ヲ開キ合名ヨリ申出テノ新重役二名ヲ入レルコト」との回答があったことが記録されている⁴⁶⁾。しかし、こうした宣言にもかかわらず、この年12月にすでにふれたように、崎山は古河合名を退職し、古河の支配から離脱することを明らかにした。

1928年末からの古河電工はこの日本電線への対策に追われた。12月24日には「東日善後策」⁴⁷⁾として営業部販売課長、商務課長および査業課長に対して考慮すべき事項をまとめよう指示し、同月28日に、①經營受託関係の解除、②持株の処置、③同業者関係、④営業関係協約と諒解事項についての方針を検討し、「(イ)当社ノ被ル影響 (ロ)同業各社ガ被ル影響 ナ)上記方針中実行困難ナル事項 ハ)上記方針実行準備事項」を営業部長に至急調査するよう命じた。

その結果、翌29年2月16日に纏められたところによると、「東日向心線ノ取引ガ自然中止ヲ見タル場合ノ銅線製造高ニ及ボス程度」は、月平均322万斤の銅線製造高に対して約25万斤の減少が見込まれること、その「減量ヲ補充スル為メニ自家消費ニ對スル具体案ヲ樹テ直ニ実行スルコト極メテ肝要ナリ」との結論であった⁴⁸⁾。

その2日後に古河電工荻野専務は⁴⁹⁾、藤倉電線松本社長と日本工業俱楽部に

おいて会談し、「対東日及東京製線問題ノ件」について次のような申入れを行っている。

古河側ヨリ申述ペタル事項

- (イ) 崎山氏ト絶縁ノ原因ハケーブル製造問題ニシテ近因ハ東京製線ニ
ことわりなく
無断関係ヲ啓キタル背任行為アリタル為メナルコト
- (ロ) 最後ノ手段トシテ同業者トシテ之レヲ取扱ヒ協調ヲ交渉中ナレバ藤倉
ハ同社ト取引又ハ新関係ヲ開カヌ様希望スルコト
- (ハ) 協調不能ノ場合ニハ一日会同業者ハ自衛上共同動作ニ出ズルコト
- (二) 以上各項ニ付貴社当局者ニ御申伝ヘ願ヒタキコト
右ニ対シ松本社長ハ之レヲ快諾セラレタリ

この申入れは、日本電線、東京製線（東製）に対して一日会加盟各社が共同歩調をとるための根回しだった。2月23日に一日会の臨時会議で東日関係協議が行われ、3月4日には次のような決議が採択された。

東日及東製問題ニ関スル一日会議決ノ件

- 一、東日ノ監理権ガ古河ノ手ニ完全ニ復旧シタル時ハ、從来通り古河ヨリ
同社ニ供給スル裸線ハ古河ノ自家消費トシテ認ムルコト
- 二、東製ヲ一日会員トシテ協調ニ参加セシムルコトハ異議ナシ
但直ニ実行ヲ期シ難シト思考セラルルニヨリ一日会員ハ一致協力東製ノ
反省ヲ求ムル為メニ積極的適當手段ニ出スルコト
- 三、東日ニ対シテハ銅線供給ヲ断ツノ方針ニ出デ一日会員ハ一律供給ヲ為
サザルコトヲ約ス

但古河東日間ノ銅線供給問題ニ関シテハ古河ニ一任スルモ一日会ノベ
ース値段ヨリ五銭引ニテ供給スルコトモ差支ナキコト

四、古河ガ東日ニ対シテ約六十屯一日会計算ニ於テ借リトナリ居レリ 古
河ハ適當ノ方法ニ於テ決済スルコト

こうした動きに対して、日本電線側も対抗するように事業拡張の方針を推進していた。3月25日に久原鉱業からもたらされた情報によると⁵⁰⁾、東京製線が製線設備の増強を図るために発電機を増設し、さらに久原に500 kW 発電機と原料銅300トンの買入れを申し込んでいた。もっとも日本電線側が古河の対抗策に一致して抵抗していたかどうかについては疑問がある。4月初めには、荻野専務は、たまたま出会った川崎銀行の後藤国彦が「川崎ニ於テハ既ニ両社

（日本電線・東京製線——引用者）ニ対シ多額ノ投資ヲ為シタルニ、他同業者ト孤立ノ立場ニアル両社ノ經營ハ不安ナリトノ意ヲ洩ラシ」と書き留めている⁵¹⁾。しかし、それでも日本電線側の動きは止まらず、崎山が支配権を持つ東京製線で紙ケーブルの起業工事に着手したことが7月初めに報告され、事態はますます深刻化した⁵²⁾。

そこで古河では、1929年7月末に中川社長が藤倉電線関口支配人に対して電話で「対東日絶縁紙供給拒絶ニ関スル交渉」を申し入れ、同氏が絶縁紙メーカーであった巴川製紙の井上常務・小塙技師長に面会して日本電線に対して絶縁紙の供給を行わないよう交渉することとなった⁵³⁾。その結果、次のような協定が8月半ばに巴川製紙との間で成立した⁵⁴⁾。

住友、藤倉及当社（古河電工——引用者）以上三社ヨリ巴川製紙ニ対シ回答ノ件

一、三社ハ巴川ニ対シテ左ノ義務ヲ負フ

- (イ) 三社ハ日本ニ於ケル巴川ノ競業者ヨリ日本産ケーブル用絶縁紙ヲ購入使用セザルコト、但シ三社ニ於テ現ニ外国製品購入特約アルモノ並ニ巴川ガ製造シ得ザルモノハ之レヲ除ク

- (ロ) 三社ハ巴川ニ対シケーブル用絶縁紙製造上ノ技術ニ付厚意的援助ヲ与フルコト

二、巴川ハ三社ニ対シテ左ノ義務ヲ負フ

- 三社以外ノ第三者ヨリケーブル用絶縁紙ニ関シ取引申込アリタル時ハ
三社ノ同意ヲ得ルニ非ザレバ取引ヲ為サズ

以上各項明十五日当事者会合ノ上互ニ声明ヲ為スコトトセリ

こうして古河電工は、同業協調を基盤に日本電線の離反を引き留めようとし、さらに絶縁紙などの主要原料の供給者に対して安定的な買付けを保証する代償としてアウトサイダーへの供給を禁止する協定を結ぶなどの包囲網を強化した。しかし、崎山のケーブル事業への意欲はそうした妨害によっても殺がれることはなく、1930年初めにはケーブル工場の稼働が避けられなくなった。

2 告訴と示談

1930年1月22日、古河電工社長中川末吉は、東京地裁に対して、日本電線社長崎山刀太郎、古河電工横浜電線製造所職員樋口源、横浜市在住機械製造業

者柴田種吉（古河電工の元職工長）、日本電線社員川上金熊を被告訴人とする「告訴状」を提出した⁵⁵⁾。告訴の理由は崎山らが共謀して樋口を使い、横浜電線の製造技術を盗み出し、自社のケーブル製造計画を推進していることが、古河電工に多額の損害を与えたというものであった。

告訴の内容からいえば典型的な産業スパイ事件であった。古河側は、ケーブル製造技術がシーメンス社などからの技術導入を基礎とした永年の技術的な蓄積の成果であり、そうした技術を盗み出すことでしかケーブル製造には進出できないことを強調した。そして、従業員はもちろん、1926年の提携以来日本電線との間で技術協力を重ねるなかで、古河電工が日本電線に対して技術上の機密保持について厳しく要求していたにもかかわらず、これを無視したことを探していた⁵⁶⁾。告訴状には樋口源の自白書なども添付されており、それらの証拠から見れば、技術情報を盗み出し、これに基づき柴田種吉によって製造された機器類が日本電線のケーブル製造を可能にしたことは疑いないことのようであった。

しかし、言うまでもないことであるが、この告訴のねらいは、1926年の協定同様に、日本電線のケーブル事業への参入阻止であった。古河が告訴に踏み切ったのは、大株主としての古河合名のコントロールが効果を上げえていないことが明白で、資本関係から日本電線を説得できないとの判断からであった。すなわち、古河電工の主張によれば⁵⁷⁾、事前に崎山から昆田古河合名理事長に対してケーブルの計画についての報告があり、これに対して昆田は「技術的ノ見地、需要供給ノ趨勢並ニ資本ノ二重投下、供給夥多ヨリ生ズル激烈ナル競争誘致」などを理由に計画断念を説得した。古河側の認識では、崎山も納得して引き下がったにもかかわらず、密かに機器の輸入を試み、高田商会からの感謝状が古河電工中川末吉社長に届いたことからこの事実が発覚したなどの経緯に基づいて判断し、告訴に至ったものであった。

問題となっているケーブル市場の状況について、古河の調査によれば、当時有力3社は古河電工450万円、住友電線400万円、藤倉電線250万円をケーブル製造設備に投下して2100万円の製造高を記録していたが、設備の稼働率は6割程度にすぎず、「近時事業界ノ不振ニ伴ヒ供給過剰」の状態にあり、日本電線の参入すでに2割ほど価格の低落が生じていた⁵⁸⁾。競争の激化は先発会社にとって警戒すべきことであった。前述した昭和恐慌期の市場縮小の影響が、

この時にはすでに顕在化しつつあった。

これに対して日本電線は技師の買収などの件で司法の手による調査が進んでいる旨を新聞紙上に広告を出して明らかにするとともに、新聞の報道には「誤聞と虚妄」が多く、問題の本質は「弊社が会社存立の為めケーブル事業の拡張完成を計画するや古河電工は自家の独占的事業を脅かさるものとして極力事前抑制に努めたるも昭和三年末弊社が右事業関係を離れ独自の地歩に拠りケーブル事業の完成を進め既に川崎工場の落成を見るに至れるため最早尋常方法其効なきを知り今回の如き非常手段に出たるもの」であり、「古河電工の目的は一に弊社のケーブル事業を頓挫せしめんとするにあり」と主張していた⁵⁹⁾。繰り返しになるが、問題の本質は、日本電線が主張するように、ケーブル事業への参入阻止を焦点とする古河電工・古河合名の経営介入にあったが、同時にその参入の手段において日本電線にも問題があったというべきだろう。

こうした事情から、起訴が有力であるとの判断のもとに両社は示談によって問題を解決する方向に進むことになった。告訴から1ヵ月あまり後の2月26日、日本電線の大株主である川崎八右衛門の意向もあって両者は示談に合意し、翌27日古河側は告訴状を取り下げた。この示談の内容は、①崎山が検事局に謝罪状を提出する、②古河側から役員を日本電線に派遣する、③毎週1回取締役会を開き業務上の協議を行う、④新ケーブル事業については両社協調する、というものであった⁶⁰⁾。

覚書

樋口源等ノ被疑事件ニ付日本電線株式会社取締役崎山刀太郎ト古河電気工業株式会社取締役中川末吉（以下電工ト略称ス）トノ間ニ示談協定ヲ為スコト如左

第壹條 古河系統ヨリ日本電線株式会社ニ商法第百七十条所定ノ取締役壱名並ニ監査役壱名ヲ入社セシムルコト

第貳條 日本電線株式会社ハ其ケーブル問題ニ付テハ双方ノ利益ノ為メ電工ト協定シテ製造並ニ販売ヲ為スコト

第參條 今回ノ事件ニ關シテハ当事者双方一切宣伝敷コトヲ為サヌコト

第四條 日本電線株式会社ハ毎週壱回重要業務ノ審議及報告スル為メ重役会ヲ開催スルコト

第五條 本協定ニ付キ株主総会ノ決議ヲ要スルモノハ昭和五年参月末日迄

ニ総会ヲ招集決定スルモノトス

第六條 電工ハ被疑事件ノ告訴ヲ取下クルコト

昭和五年貳月二六日

以上

日本電線株式会社長 崎山刀太郎

さらに古河と川崎は同じ日に以下に示すように、「申合」を交わし、日本電線の株主として共同歩調をとること、株式を同一資本系統外に売却するときは双方に優先的に売却することに合意した。

申 合

一、日本電線株式会社ノ将来ノ進展ヲ圖ル為川崎系統及古河系統ノ所有株主権行使ノ場合ニハ協議ノ上同一步調ヲ採ルコト

二、右系統ニ於テ其ノ所有株ヲ同系統以外ニ処分スル場合ニハ先ツ相手方ニ優先的ニ売却スルコト、但シ売買価格ニ於テ協議整ハザルトキハ此ノ限ニ在ラズ

右申合条項ニ付テ中川末吉ハ古河電気工業株式会社及古河合名会社ニ付キ責任ヲ持ツモノトシ高梨博司ハ川崎定徳合資会社ニ付キ同様責任ヲ持ツモノトシ株式会社川崎第百銀行ニ付テハ右申合ニ則ル様尽力ヲ為スモノトス

昭和五年貳月二十六日

高梨博司

この当時（1929年下期末）、古河系の持株率34.6%に対して、川崎系（崎山を含む）は29.5%，崎山以外の重役が12.3%であった。後2者が共同すれば古河の持株を上回る状況であり、その点が、古河合名を退職したことと併せて、古河の資本系統から離脱していると崎山が主張した根拠であった。古河側はこうした状態を開拓するために、川崎との共同歩調の約束を取り付けたこの「申合」によって崎山の行動を押さえ込もうとしたのであった。しかし、それは、もはや古河単独では日本電線の経営に対して強い影響力を行使しえなくなっていることを示していた。

以上の経過は、3月3日、第36回古河合名理事会において、荻野古河電工専務より、「対日本電線崎山刀太郎被疑事件ノ顛末」として報告された。出席者は、古河虎之助古河合名社長以下、吉村萬治郎古河鉱業社長、鈴木理事長、菅理事、山田理事、杉本理事で、電工からは中川末吉社長（合名理事）、荻野専務が出席した。「顛末報告」で指摘された事件の分析については、後述するが、

第6表 日本電線の主要株主（1929年下期）

	旧株式	新株式	小計	払込額
古河系	古河合名	7,076	3,238	10,314
	古河電工	2,399	600	2,999
	その他	205	328	533
	小計	9,680	4,166	13,846
川崎系	川崎第百銀行		5,000	62,500
	川崎定徳合資	600	3,000	3,600
	崎山刀太郎	1,286	1,931	3,217
その他重役		3,211	1,715	4,926
その他		5,223	4,188	9,411
合計	20,000	20,000	40,000	1,250,000

（出所）『日本電線営業報告書』より作成。

電工はこの報告において、荻野専務より「本事件ハ電工ニ於テ徹底的ニ処理シ度キヲ以テ古河側トシテ一切ノ処置ヲ電工ニ一任セラレ度シ、又合名所有ノ日本電線株ヲ名義ダケ電工ニ拝借願ヒ度シ」と提案した⁶¹⁾。

これに対して、古河合名側は「慎重審議ノ上返答スルコトニ決定」と即日結論を出すことを避け、同3月11日の第38回古河合名理事会において、古河合名からは「対日本電線処置ハ一切電工ニ委任シ合名会社幹部ハ本問題ニ就キテハ外部ノ者ヨリ如何ナル策動アルモ絶対ニ之ニ耳ヲ藉サザルコト」「合名会社ヨリハ日本電線ニ對シ取締役又ハ監査役ヲ出サザルコト」「日本電線ノ定例通常株主総会ニ當リテハ合名持株ノ委任状ハ之ヲ電工ニ渡スベキモ電工ニ於テ日本電線ニ對シ検査役ヲ選任其他敵対行為ヲナス場合ニハ合名持株ノ委任状ハ交付セヌコト」の3点について提案があった。

この古河合名の回答は、基本的な部分では古河電工の主張を入れて、問題の処理を古河電工に一任したが、古河電工が「敵対行為ヲ為ス場合」には総会における議決権行使のための委任状を渡さないとの判断が加えられた点で異なっていた。これは、古河合名が川崎定徳合資会社との友好関係に配慮して、古河電工の独走を押さえようとしたためと思われる。そのため、重役会は慎重に審議の上で次のような結論で合意した⁶²⁾。

- 1 対日本電線処置ノ一切電工ニ一任ノコト
- 2 電工ハ成ルベク川崎側ト提携シテ電工及日本電線ノ共存共栄ヲ目標トシテ進ムコト
- 3 合名所有日本電線株ハ全部払込値段ヲ以テ電工ニ売渡スコト、代金ハ

電工ニ於テ右株式ニ対スル合名ノ第一銀行借入金ヲ肩替リスルコト

電工ニ於テ右ニ関シ第一銀行ノ了解ヲ得ルコト

電工ハ右売買確定ノ件ヲ適當ノ機会ニ於テ川崎側ニ通告スルコト，其迄ハ合名ニ於テモ此取引ニ就テハ絶対ニ外部ニ洩サザルコト，

4 日本電線株ヲ電工ニ譲渡スルト否トニ拘ラズ日本電線ニ対シ合名ヨリ取締役又ハ監査役ヲ出サザルコト

この決定は、持株会社古河合名と子会社である古河電工との間に、この問題に対する取組み方、問題の処理において重視すべき点が異なっていたことを示唆している。古河電工が、日本電線のケーブル事業への参入を阻止することで同市場での住友、藤倉との3社の寡占的な地位を維持しようとしていたことは疑いなかった。これに対して「大連事件」に起因する多額の借入金の返済のために、資産株の処分を進め持株会社としての機能を失いつつあった古河合名にとって、日本電線の株式は、持株率が低下しているとはいえ保有株式の中では8~10%の安定配当を続ける数少ない重要な資産であった。そのため、紛争がこじれて古河電工と日本電線の対立が深まり、川崎系と日本電線重役陣が一致して古河系統からの離脱をはかり、競争的な行動をとることは、市場価格の崩落などを通じて古河電工・日本電線の両社の業績悪化をもたらしかねなかった。こうした背景から、古河合名は電工の意図とは異なり、川崎との共同管理による日本電線への影響力の維持を選択し、電工の突出した行動を抑制しようとしたのである。

古河電工側が株式の譲渡を迫ったのは、管理体制に不備を持つ古河合名に対して、電線業界の状況を熟知した同社に日本電線の管理を委ねる方がより適切な管理体制を整備しうるとの判断があったからだと思われる。投資のリターンに関心をもち、その観点から川崎との協調を望んでいる古河合名の対応は、電工側から見れば産業の組織化を進めていく上ではかえって障害であったということができよう⁶³⁾。

第6節 ケーブル技術の交換と市場支配

1 対住友交渉と特許権問題

こうした問題に追われたこともあるて、この時期には組織化の基軸となる住友と古河の協調交渉は一進一退を見せた。いくつかの争点のうち国内カルテル協定に関する深い特許問題に注目すると、問題の焦点は古河が取得していたH式ケーブルの特許実施権について住友が分権を希望し、その許諾についての両者の意見調整に時間を取られたことであった。

当初、住友は自社が取得したピレリー式ケーブルとの特許実施権交換を希望したが、ピレリー式はまだ日本では特許権が設定されておらず、またその経済的価値も未確定という理由で古河に拒否された⁶⁴⁾。古河側は適當な対価で実施権を分権することには同意していたが、荻野専務はこの件を交渉材料に、「私見トシテ両社間ニ於テ広義ノ技術上販売上及経営上ノ真ノ協調ヲ促進スルコトガ斯産業ノ為ニ^{はたまた}將又指導トシテ両者ノ義務ナルコト」を強調し、全般的な協調関係を確立させようと考えていた⁶⁵⁾。

H型ケーブルは1913年にドイツ人ヘヒステッターが発明したもので、第一次大戦後になって欧洲では電力用ケーブルとして注目されるようになった。とくにこれまでの動力用ケーブルが2万2000ボルト級以上では構造的な欠陥から故障をたびたび起こしていたのに対して、これを克服した点で画期的な新製品であり、送電線路の長距離化・送電圧の高圧化という電力用動力ケーブル市場の要請に応え、その技術の獲得が動力用ケーブル製造の拡大にとって戦略的な意味を持つものであった⁶⁶⁾。古河電工はこの特許実施権を1926年に獲得しており、これに後れをとった住友としては、この技術を利用できるかがその後の同社の業績に大きな影響を与えるかねなかった。それだけに、両社の交渉は電線業の組織化をにらみながら、緊張感の漂うものとなった。住友電線は、対古河電工との交渉の傍ら、秋山常務自身が欧米に渡って米国のウェスタン・エレクトリック社やイギリスのスタンダード社、イタリアのピレリ社と交渉して動力ケーブルの技術導入を試みたり、あるいは系列の日本電気との関係を利用して、同社の提携先からH型の特許権者に直接働きかけたが成功しなかった。住友がイタリアから導入した「ピレリー式」は、のちにSL型と呼ばれる動力

ケーブルとして H 型に対抗しうる有力商品となったが、この時点では、古河の指摘のとおり、まだ技術的に確信の持てる商品とは言い難く⁶⁷⁾、1928 年 1 月に電力用ケーブル技術の技術提携先として契約を結んだ英國スタンダード社は SL 型ではなく H 型を推奨した⁶⁸⁾。しかも SL 型は特許権の保護のない製品であった⁶⁹⁾。

両社の駆引きが続いて時間が経過するなかで、1928 年 6 月 27 日に住友電線の秋山常務が古河电工との交渉の席上で、「秋山自身ハ H 式電纜ニ対シ疑問ヲ有スルモ譲受クルコトニ御話致シ居レリ」と提携に消極的な発言をし、これに古河の荻野専務がこの問題は住友が「種々方法ヲ以テ熱望セラレタル」ことを発端とし、「貴社ガ如此分権譲与ヲ熱望シナガラ今ニ至リ貴下ガ必ズシモ希望セザル旨ノ御話シヲ受クル事ハ経過並ニ事実ヨリシテ深ク遺憾ノ意ヲ表スルモノナリ」として態度を明確にするよう迫る一幕もあった。しかし、その後さらに、交渉は長引き、1928 年の秋から年末にかけて両社は中華電機製作所問題についての協議は行ったものの特許権問題に触れることはなかった。

打開の道が開かれたのが明けて 1929 年 1 月半ばのこと、住友電線の秋山常務が古河电工を訪れた際、この会合を通して住友側に「H 分権、軽銀協調及中華代表重役選出問題ヲ一括解決ノ意図アルモノノ如ク看取セラル」と判断した古河电工側が、鈴木営業部長に命じて住友電線の北沢支配人と接触し「一括解決ノ意思」を打診したことがきっかけであった。4 カ月余りの交渉を経て、両社は 29 年 5 月 21 日に基本的な合意に達し⁷⁰⁾、これに基づいて、さらに特許実施権の分権を希望してきた藤倉電線を交えた動力ケーブル関係の協定についての協議に入り、6 月 25 日に一般動力ケーブルについては古河・住友各 38.75%，藤倉 22.5%，H 型ケーブルについては古河 48.7%，住友 32.5%，藤倉 18.8% の協定分配率案が論議されるなどの進展を見せた。しかし、この間、前述した「東日問題」の発生の影響からか、さらに交渉の終結まで時日を費やした。日本電線の行動はケーブル市場への参入を意図していたから、この問題の解決如何によってはカルテル的統制そのものの枠組みに再検討を迫られるおそれがあったからである。最終決着が図られるのは、東日問題で古河电工と日本電線の示談が成立する 2 日後、1930 年 2 月 28 のことで、この日によくやく住友電線と古河电工は次のような覚書に調印した⁷¹⁾。

覚書

古河電気工業株式会社（以下単ニ古河ト称ス）ト株式会社住友電線製造所（以下単ニ住友ト称ス）トハ両社親善ノ根本精神ニ基キ左ノ如ク協定ス
第一条 古河住友間ニ於ケル動力ケーブルノ協調ハ現行方法ヲ当分持続シ
市価ヲ維持シ其安定ヲ期ス

但シ該協調方法ニシテ改善ヲ要スルモノハ和衷協同ノ精神ヲ以テ之レ
ガ遂行ヲ期ス

第二条 古河若クハ住友ノ所有スル特許権又ハ実施権ハ相手方ヨリ其権利
ノ譲渡ニ関スル希望アル場合ハ好意ヲ以テ之ニ応スルモノトス

第三条 古河住友両社共通製品ニシテ自由競争ノ状態ニアルモノハ適當ノ
時期方法ニ於テ協調スルモノトス

この覚書によって、動力ケーブルに関する製造技術特許の交換が正式に合意され、一層緊密な協力体制が整えられた。この覚書に従い、同日、古河电工は住友電線に対して H 型ケーブル特許の再実施権を与える旨の契約を締結した。受注比率は住友電線 40 対古河电工 60 であったが、この契約は、1933 年 2 月には、藤倉電線に対する H 型ケーブルの分権が実施されるに伴い、住友 60 対藤倉 40 対古河 60 に改定された。この改定と同時に、住友電線は 1928 年 6 月にイタリアのピレリ社から取得した OF ケーブルの特許実施権を古河电工に分権した。受注比率は古河と住友とを対等とし、これに対応して上述のように H 型ケーブルについても 2 社の比率が対等となったのである。こうして電力ケーブルについての特許上の障害はほとんどなくなった。大口契約について積極的な協力体制づくりに努めていた 3 社は特許を交換することで、共同で注文を引き受け、需要家の求める型式の製品を製造しうる条件を整備し、競争条件を対等化していくのである。

この間、電力用ケーブルについては、以上のような特許権の分権を前提にして 1930 年 11 月 11 日に藤倉電線を含めた三社協定が成立した。この協定は「十一日会」と呼ばれたが、その規約は、下記の通りで、電灯電力用の絶縁ケーブルを対象として、住友 38%，古河 38%，藤倉 24% であった⁷²⁾。

十一日会規約

一、本会ハ本邦電灯電力用紙絶縁電纜製造事業ノ健全ナル発達ヲ期スルヲ
以テ目的トス

本会ハ製品ノ品質向上ヲ図リ生産費ノ低下ニ努ムルト共ニ取引方法ノ

公正ヲ期シ一般需要者ノ利便ヲ図リ以テ電氣事業ノ発達ニ資セムトス
二、三（略す）

四、本会ハ当分左記ノ範囲ノ品目ニツキ協調スルモノトス
イ、加盟各社ノ現在共通製品タル三万三千ボルト用（又ハ之ニ準ズルモノ）以下ノ左記型電燈電力用紙絶縁電纜

- 1 ベルト型
- 2 SL型
- 3 SLL型

ロ、加盟各社ノ現在共通製品タル通信及信号用油浸紙絶縁電纜
ハ、加盟各社ノ現在共通製品ニ非ザル左記電纜ト雖モ（イ）ノ現在共通
製品ト選択引合ノ場合

- 1 H型
- 2 HSL型
- 3 HSLL型
- 4 ピレリー式オイルフィルド型

ニ、加盟各社が将来特許権ニ関係ナク共通ニ製造スル三万三千ボルト用
(又ハ之ニ準ズルモノ) 以下ノ電燈電力用紙絶縁電纜
ホ、以上各号電纜ノ付属品

五、（以下、略す）

2 日本電線の共同管理

1931年3月20日、住友・古河・藤倉の3社は日本電線との協調を強化するため、「資本統制」を行う方針について、住友の提案に基づいて3社特別委員会で検討した⁷³⁾。出席したのは住友電線小畠支配人、藤倉電線関口支配人、古河電工鈴木営業部長であった。

この席上で明らかにされた住友の考え方は次のようなものであった。

東日（日本電線——引用者）、東製（東京製線——引用者）ノ問題ニツキ色々考ヘタガ単ナル販売協調ヲヤッテモ東日ノ欲望ハ段々大キクナリテ遂ニハ協調ガ六ヶシクナル虞アルト思フノデ資本的ノ統制ヲスルコトガドウシテモ必要ト思フ、但シ資本的統制ヲシテモ自分トシテハ相当ノ仕事ヲ東日ニ与ヘテオクコトハ他ノ株主ニ対シテモ必要デアルト思フ、シカシ内部デ

ハケーブル等ハ統制ガトレタラ仕事ヲサセナイトイフ強硬論モアルガコレハ無理ト思フ、少クトモケーブルニツイテハ何ヲヤラセルカハ別ダガ固定資産トシテ約六十万円カカツタモノトスルバソレニ対シ一割位ノ利廻リニナル利益ニ相当スル仕事ヲ与ヘネバナラスト思フ

この提案の趣旨は、日本電線を業界の組織化に参加させるためには、株式の取得によって資本統制を行う必要があるとともに、これまで古河電工が取っていたようなケーブル市場からの排除をねらいとする強硬な方針を改めて、日本電線にも一定の条件の下に参入を認めていく必要があるというものであった。

この意見に住友傘下の藤倉は直ちに同調したが、古河側はそれが「出来レバ結構」だが、「今スグニソウイフ話ヲシテブチコワシニナルコトヲ恐レテオル」と、住友側の意図を測りかねてやや消極的な回答をおこなった。そのため、住友は資本統制の意図が「住友ノ勢力ヲ扶植スルトイヨウナ考ハ毛頭ナイ、同業ノ安定ヲ得ルタメニ犠牲的ノ意味デ若干ノ株ヲ買ツテモヨトイフ意味」と説明し、誤解を避けようとした。これに対して、古河の鈴木は「見方ニヨリテハ古河ハ独デ株ヲモチ從来同業ノ利益ノタメニ日電ヲ圧迫シテオツタモノデ古河ガ独リデ縁ノ下ノ力持ヲシタルモノトモ云フヲ得ルノデアルカラ皆サンガ其片棒ヲ担ゴウト云フコトヲ必ズシモ拒否スペキ問題ニアラズトモ思フガ古河ニハ古河ノ從来ノ伝統ガアルカラ其点ハナホヨク考ヘテ見タイ」と煮え切らないまま、やや前向きの発言をし、同日の会議は、4月1日の一日会の会合までに各社検討することで散会した。

このやりとりから日本電線問題が依然、同業協調推進のために解決すべき懸案となっていたこと、しかし同時にその対策として「資本統制」を行うことはやや唐突な提案であったことが明らかであろう。その理由は4月になって判明するが、古河電工はこの案を持ち帰って検討し、その結果を3月29日に「東日問題ト協調ニ関スル考察」という文書にまとめた⁷⁴⁾。

その内容は、資本統制による共同管理に移行した場合、古河としては芯線供給についての従来の優越的な地位を失うことが不利な条件と考えられるが、仮に古河単獨で支配権を取得できたとしても裸銅線の協調関係を考慮すれば、日本電線向け供給を独占することは難しく、また、もともと同社と厳しい対立関係に入ったときに芯線供給面でのメリットはいったん放棄されているので、著しく不利になるとは言えない、と判断していた。単独でも共同でもこの面での

結果は「五十歩百歩」というわけである。

他方で単独管理を実現するためには投資額を増加する必要がある上に、「住友藤倉ハ東日ヲ純古河事業ト見テ出来得ル限り東日ノ安定又ハ発達ヲ掣肘スル方策ヲ以テ協調ニ」臨むことは明らかで、その場合、古河としては自社のシェアを東日に配分する必要が生じる。反対に共同管理であれば、古河・住友の「製品協調ノ有力ナルカスガイ」となり、両社間の「争覇心ヲ緩和シテ協調ノ安定性ト永続性ヲ著シ保有スルコトナル」と予想され、「共同管理論ハ当社ヨリ見ルモ著シク有意義」と考えられた。全般的な協調の推進、すなわち産業の組織化のためには、住友の提案を受け入れ、これをきっかけに残された課題を共同で解決していく状況を作ることが望ましかった。こうして、古河はそれまでのコンソルタンツ的統制=古河単独の持株支配から、有力2社の協力を仰いでアウトサイダーへの支配力を強化する方針へと踏み込むことになった。

ところが、こうした古河の態度を一時的に硬化させる住友の行動が4月2日に古河電工中川社長と会談した住友電線秋山常務から明らかにされることになる⁷⁵⁾。すなわち、「住友ガ東日ノ株式中崎山所有分ヲ買取り同社ヲ住友、川崎、古河ノ三社ニテ共同管理ヲナス」ことが明らかにされた。おそらく前日の一日会で古河から共同管理に同意するとの回答を得ていたものと推測されるが、この住友の手際のよい株式買収は古河電工にとっては予想外のことであった。同日、秋山の来社と前後して川崎側の高梨博司、河合良成が荻野専務に面会して、崎山が所有株1万株を住友に譲渡する意向であり、住友は取得株の一部を藤倉電線にも分譲すること、さらに、この株式譲渡を契機に日本電線傘下の東京製線はカルテル協定に参加する意思があることが伝えられた。

こうした新たな動きに対して秋山常務に面会した古河電工中川社長は、「今回住友が取リタル行為ハ其主旨並其結果ハ問題外トシテモ手続上遺憾トスル旨」を「警告」し強く抗議した。そのため、翌日、藤倉電線の松本社長が荻野専務の私宅を訪問し、「糺明陳弁」に努めたという。わずか2週間の間に「資本統制」の提案があり、その手段としての株式譲渡の合意がなされていたことから考えると、1931年3月20日に住友が三社特別委員会で提案する以前に、住友と日本電線とは接触していたと見るのが自然であろうし、こうした事情を隠して古河側の反応を瀕踏みするような住友の態度に古河が強く反発したというのが真相であろう。住友の日本電線との接触がいつごろ始められたかについ

ては確かめる術はないが、その後の住友の態度から見て住友側からのアプローチとは考えにくく、ケーブル事業への拡張を押さえ込まれ、恐慌下で経営難に陥っていた日本電線の崎山が、河合良成を介して住友に救済を求めたものであったと考えられる⁷⁶⁾。

もっとも、こうした反発は一時的なもので、1931年4月6日に川崎側に、14日には住友側に対して古河電工は住友、川崎、古河の3社共同管理に原則的に合意する旨を伝え、その条件等を提示した。その後両社の交渉が数回行われ、住友が常務取締役を派遣することを条件としたことについて議論があったが、この点については古河が将来の派遣を留保することで決着した。

1931年5月12日に古河電工重役会で承認された共同管理案は、次のようなものであった⁷⁷⁾。

日本電線株式会社ヲ共同管理トスル件

日本電線株式会社ヲ古河住友及川崎ノ三社ニテ左記要綱ニヨリ共同管理ヲナスコト

一、住友古河両社（各其ノ系統ニ属スルモノヲ含ム）ハ其ノ所有スル日本電線株式会社株式ノ増減其他処分ヲ為ス場合ニハ相手方ノ同意ヲ要スルコト

二、古河ノ所有スル日本電線株式会社ノ株式ヲ適當ノ時ニ於テ大日電線株式会社ニ分譲スルコト

三、日本電線株式会社ニ對スル古河ノ沿革並ニ既得地位ニ付テハ出来ル丈ヶ尊重セラルルコト

四、住友ヨリ近ク常務取締役一名ヲ選出スルコト

但シ古河ハ必要ニ応ジテ何時ニテモ常任重役ヲ選出スルコト

五、平重役ノ選出並ニ重役会組織ニ付テハ來ル九月初メニ至リ改メテ協議スルコト

右承認

これによると、住友が日本電線崎山刀太郎所有株を買収して大株主の列に加わることを前提に、古河・住友・川崎が日本電線を「共同管理」することとし、①古河・住友両社は相手方の諒解なしに保有する日本電線株式の増減を行わない、②古河の「既得地位」を尊重する、③住友は常務取締役を派遣し、古河は役員派遣の権利を留保することが合意された。こうして古河電工にとって

永年にわたり業界協調推進の制約条件となっていた日本電線の統制問題は共同管理に移行することで決着を見た⁷⁸⁾。

3 カルテル協定の強化

日本電線の共同管理が実現したことは、古河電工が期待した組織化の動きに大きく弾みをつけることになった。ケーブル製造への進出を認めるとの方針に沿って、動力用ケーブルのカルテルであった十一日会は、1931年12月16日に日本電線を加えた四社協定となった（販売比率は、住友・古河が各34.96%，藤倉22.08%，日本電線8.0%）。また、通信用ケーブルについては33年4月1日に通信省納入に関する協定が日本電線を加えた四社協定となり、名称を発足の日にちなんで八四一會^{やよい}とすることになった。

これより先、普通電線に関するカルテルであった懇和会は、1931年8月1日に住友電線が加入して全国的な販売協調のカルテルとして強化された。住友が加入した時期の懇和会規約は以下のとおりであるが、東京線・普通ゴム被覆線を対象品目として、日本および関東州租借地を対象市場に古河電工21.0，住友電線21.0，藤倉電線18.5，大日電線（旧日本電線製造）18.5，日本電線15.0，東京製線6.0での販売比率を協定した⁷⁹⁾。

懇和会規約

一、本会ハ本邦普通被覆電線製造事業ノ健全ナル発達ヲ期スルヲ以テ目的
トス 本会ハ製品品質ノ統一向上ヲ図リ生産費ノ低下ニ努ムルト共ニ取
引方法ノ公正ヲ期シ一般需要者ノ利便ヲ図リ以テ電気事業ノ発達ニ資セ
ントス

二、本会ハ從来通リ「懇和会」ト称ス

三、本会ハ本邦主要普通被覆電線製造業者ヲ以テ組織ス

四、本会加盟各社ハ普通被覆電線需要ノ趨勢ニ鑑ミ自制シテ供給過多ノ弊
ニ陥ラシメザルコトヲ期ス

五、本会ニ於テ普通被覆電線ト称スルモノハ左ノ品目トス
イ、東京線類

ロ、普通護謨線類

六、本会加盟各社ハ左記地域内ニ於ケル需要ニ對シ左記比率ヲ以テ受註ヲ
調節スルモノトス

イ、地域 日本領土及関東州租借地	二一・〇〇
ロ、受註比率 古河電気工業株式会社	二一・〇〇
株式会社住友電線製造所	二一・〇〇
藤倉電線株式会社	一八・五〇
大日電線株式会社	一八・五〇
日本電線株式会社	一五・〇〇
東京製線株式会社	六・〇〇
合計	一〇〇・〇〇

七、新ニ本会ニ加盟ヲ勧誘セントスルトキハ全会員ノ同意ヲ要ス
八、本会ノ存続期間ハ昭和六年八月一日ヨリ向フ参ヶ年トス

以上

こうして最も競争が激しく、その帰趨によっては裸銅線の市場価格にも悪影響を与えていた普通線の分野で全国的な協定が初めて成立し、電線市場のほぼ全体にわたる協調体制が1931年前後に完成した。その後、懇和会関係では、32年に日立製作所が新規参入を計画し、33年より東京線、ゴム線、37年より紙ケーブルの製造を開始したが、懇和会は日立の加盟を促すため、33年5月に住友・古河・藤倉の3社と日立製作所間で、33年から37年にかけて日立の受注比率を5%から段階的に14%にまで引き上げることで合意した旨の「日立一三社諒解事項」と題する覚書を交わした⁸⁰⁾。こうして新たな参入者の出現による混乱は避けられたのである⁸¹⁾。

4 中小電線会社の組織化

普通線分野での協定の強化は、その前提として協定非加盟の中小電線企業に対する統制を不可欠としていた。それは、日本電線や日立製作所に対したようなカルテル協定への参加を求めるものは異なった手段を用いて、同時期に並行して推進された。

前述の日本電線共同管理に関する方針を承認した古河電工の『重役会決議録』によると、同じ1931年5月12日の重役会議で、次のような方針が承認されていた⁸²⁾。

普通線統制ニ関スル件

古河住友及藤倉ノ三社ハ電線製造業ノ健全ナル発達ヲ目的トシテ共同ニ

テ津田電線合名会社、東海電線株式会社、株式会社帝国製線製造所、明治電線株式会社、太陽電線株式会社ノ各社ノ過半数ノ株式ヲ取得シ其ノ統制ヲ為シ且ツ右統制資金トシテ当社ハ約貳拾万円ヲ投資スルコト

右承認

この方針は、同年2月の三社協議（住友、古河、藤倉）で、基本的な方針が確認されていたものであったが、普通線協定について、加盟者の範囲を、協定参加を求めるもの、参加を考慮すべきもの、必要のないものに区分し、それらを順にA団、B団、C団とするのが当初の方針であった⁸³⁾。住友を加えて懇和会のメンバーとなる中核企業がA団であったが、それ以外の中小企業への対応では、上記のように、津田電線など5社を対象に株式を取得し、資本統制によって協調体制を強化することがねらわれていた⁸⁴⁾。

このような考え方へ従って、1931年5月には3社は統制方針をまとめた申合書案を検討し、株式の取得などの準備に入った⁸⁵⁾。この案によると、普通線の協定（懇和会）への住友の加盟が実現した後に株式の取得に入ることとされていた。懇和会への住友加盟が実現したのは前述のように8月のこと、これを受けて10月16日に3社は正式に申合書に調印した⁸⁶⁾。

申合書

古河電気工業株式会社、株式会社住友電線製造所、藤倉電線株式会社（上記ヲ総括シテ以下単ニ三社ト称ス）ハ電線製造業ノ健全ナル発達ヲ目的トシテ共同シテ津田電線合名会社、東海電線株式会社、株式会社帝国製線製造所及太陽電線株式会社（上記ヲ総括シテ以下単ニB級会社ト称ス）ノ株式ヲ取得シ其統制ヲナスニツキ三社間ニ於テ次ノ通り申合ハセヨ為シタリ

一、三社ノB級会社ノ株式取得ノ割合ハ普通線ニ関スル三社並ニ大日電線株式会社、日本電線株式会社、東京製線株式会社（以下単ニ六社ト総称ス）協定ニ於ケル三社ノ率ニ準拠シテ分有スルモノトス、将来取得スルコトアルヘキ株式ニ就テモ前記ノ率ニ拠ル

但シ三社以外ノ六社中ニB級会社株式ノ取得ヲ希望スルモノアル時ハ前記六社協定ニ於ケル其社ノ比率ノ範囲内ニ於テ三社合意ノ上之レカ承認ヲナスコトヲ得

二、三社ノ代表トシテB級会社ノ監督ニ当ルモノハ左ノ通りトス

株式会社帝国製線製造所及太陽電線株式会社ニ對シテハ古河電気工業株式会社、東海電線株式会社ニ對シテハ株式会社住友電線製造所、津田電線合名会社ニ對シテハ藤倉電線株式会社

三、B級会社ノ将来経営ニ関スル方針ハ電線製造事業ニ關シテハ大発展ヲナサシメザルコトヲ本旨トスルモ相当ノ成績ヲ挙ゲ得ル様仕向ルモノトス

但シ電線製造ニ關シ新規ノ事業ハナサシメザルモノトス

四、B級会社将来ノ売上高ハ前項ノ主旨ニヨリB級会社ガ不況時ニ於テモ相当成り立チ得ル様取分ヲ与フルモノトス

五、B級会社ノ原料及銅線ノ供給ニ就テハ總テ現状維持トス 即チ一日会カ現状ヲ繼續スル限リ一日会ノ決定スル方法ニヨリ其供給ヲ受クルモノトス

其価格ハ從来ノ事情ニ鑑ミ相当程度ノ割引ヲ受クル様努ムモノトス
一日会内部ニ事情ノ変化ヲ生ジ又ハ解散シタル場合モB級会社ニ供給スル原料銅線ハB級会社經營ノ監督ニ當ルモノノ自家消費トセザルモノトス

六、B級会社ノ資本ハ電線製造事業ニ關シテハ増資セザルモノトス、但シ三社ノ合意ニ依リ増資スルコトヲ得

此ノ場合ニ於テモ過半数ヲ維持スルタメ三社ハ第一ニ準拠シテ増資株ヲ分有スルモノトス

七、B級会社ハ三社ノ合意ニ依リB級会社又ハ電線製造業ヲ主タル目的トスル会社ト合併ヲ為スコトヲ得、但シ此場合ニ於テモ過半数ヲ維持スル為メ三社ハ第一ニ準拠シテ株式ヲ分有スルコトヲ要ス

八、B級会社ニ對スル三社ノ分有株ハ他二社ノ同意ナクシテ質入売却等処分ヲ為ザルモノトス、但シ單ニ會議株トシテの名義書換ハ此限リニアラス

九、B級会社ニ於ケル三社代表取締役監査役又ハ支配人ノ就任ニ付テハ其經營ノ監督ニ當ルモノガ他ノ二社ト協議シテ決定スルモノトス

一〇、B級会社ノ内容ニ重大ナル変更ヲ來スヘキ事項ニ付テハ經營ノ監督ニ當ル会社ハ遲滞ナク他社ノ同意ヲ求ムルコトヲ要ス

一一、B級会社ノ經營上三社ヨリ直接金融ヲ為ス必要ヲ生シタル場合ハ三

社協議ノ上第一ニ準拠シテ之ヲ分担スモノトス

- 一二、以上各項ニ定メタル以外ノ重要ナル事項並ニ B 級会社ノ株主総会
ニ於ケル議決権ノ行使ハ三社協議ノ上常ニ同一歩調ニ出ツルコト
但シナルベク経営ノ監督ニ当ル会社ノ意向ヲ尊重スルモノトス
一三、本申合ハ B 級会社ニ対スル三社ノ株式分有關係ノ継続スル限り有
効ナルモノトス

昭和六年十月十日

[以下 3 社署名略す]

申合書の骨子は、懇和会協定における 3 社の協定率に応じて資金を拠出し、
B 団各社の株式を取得してこれらの企業を支配下に置くことであった。当初想
定されていた 5 社のうち明治電線は閉鎖されることになったため、この申合せ
による監督規定の対象とはされていないが、監督の責任は、帝国と太陽を古河
が、東海を住友が、津田を藤倉が負うものとされた。申合書の後半部分に共同
で管理するために、株式の譲渡の制限、役員選出の協議、経営方針等に関する
相互の報告義務などが規定されているほか、特に重要なのは、その第 3 項にお
いて、B 級会社は「電線製造事業ニ関シテハ大発展ヲナサシメザルコトヲ本旨
トス」と定められ、第 4 項において「不況時ニ於テモ相当成リ立チ得ル様」売
上高を確保することを認めているものの、第 3 項但書において新規事業着手が、
第 6 項において増資が、それぞれ原則として禁止され、他方で原料銅線につい
ては、一日会からの購入が義務づけられる一方、その供給価格は「從来ノ事情
ニ鑑ミ相当程度ノ割引ヲ受クル様努ムルモノトス」と努力義務を監督側の A
団が負うにすぎないという内容のものであった⁸⁷⁾。組織化されることによって
B 団企業は、破滅的な競争市場の圧迫からは逃れえたが、それによって得た安
定によって、将来の電線企業としての発展の道を閉ざされ、大手メーカーの支
配のもとに封じ込められた市場で、いわば「生かさぬように、殺さぬように」
その存続が認められることになったのである。

1931 年 10 月 10 日に古河電工重役会に報告された資料によると、この B 団
に対する資本統制に要する費用は 3 社合わせて、第 7 表のとおりである。この
経費には、準備期間中に東海電線が早期の救済を求めてきたことから、これを
住友が単独で引き受け経営委任することになったため買収費としては計上され
ていない反面、閉鎖することになった明治電線の株式の取得費が含まれている。

第 7 表 買収計画と負担額

(単位：1,000 円)

	買収費	古 河	住 友	藤 倉
津田電線	150.0	52.5	52.5	45.0
帝国電線	140.4	48.6	48.6	43.2
太陽電線	45.5	15.8	15.8	14.0
明治電線	28.5	9.9	9.9	8.7
合 計	364.4	126.7	126.7	110.9

(出所) 古河電工『重役会決議録』1931 年 10 月 10 日より作成。

重役会に報告された古河電工内での予測では、この B 団投資によって関東で 1
割、関西で 2 割程度の価格の回復が見込まれるとされていた。そのため、価格
回復にともなう年間利益は、古河電工と住友電線で各 28 万 3500 円、藤倉電線
で 24 万 9750 円となり、3 社合計では 82 万円に近かった。第 7 表に示される
株式買収費の 2.2 倍の利益がわずか 1 年で回収される予定であった。しかも、
価格の回復によって B 団の業績が改善されれば、配当も見込まれ、その投資
額に対する比率も 6% 弱と想定されていた⁸⁸⁾。中小企業の組織化はそれだけでも
相当の大きな利益をもたらすものであった。

第 7 節 おわりに

以上のように、第一次大戦から昭和恐慌期にかけての日本の電線業は、持
株会社によるコンツェルン的な統制やカルテル協定の拡充を図って産業の組織化
を進め、競争を制限して協調的な企業行動のもとでの産業発展を志向した。そ
の中心には、第一次大戦後に持株会社の財務的基盤の弱体化のために業界の盟
主としての地位が揺らぎはじめた古河電工とこれを追随する住友系の 2 社（住
友電線と藤倉電線）とがあった。とりわけ、協調体制の鍵を握っていたのは古
河・住友の大手 2 社の協調であったが、両者の関係は一方で、遙信省が主導し
た通信線ケーブルにかかる納入協定のような、付加価値が高く利益率の高い
分野での協調的な行動を示すと同時に、他方で懇和会への参加の遅れに示され
るような住友の協調からは距離を置く対応との間で揺れ動いていた。

業界の覇者としての地位を目指していたといわれる住友電線は、安いなカル
テル参加によって第 2 位の地位に固定されることを回避しようとしていたが、

1920年代後半にはいると両社のシェアの差が縮まる一方で、技術的に見ると動力用ケーブル技術の導入で一步先んじた古河電工が住友に対して交渉力を強めた。しかし、そうした関係も日本電線問題を抱え、その対応策に決定打を見出せないために古河側の優位を明確化することができず、結局両社の共同管理で日本電線のケーブル市場への新規参入を処理することを通して、両社の対等な関係が基礎づけられていった。

その到達点は、1933年10月3日に古河電工と住友電線が全般的な協調維持のための基本的な態度に関して、以下のような覚書に調印したことに示される⁸⁹⁾。

覚　書

下名両社ハ本邦ニ於ケル電線事業ノ健全ナル発達ヲ助成シ且ツ業界ノ指導者トシテ其安定ヲ持続セシメ永ク共存共栄ノ実ヲ挙クル目的ヲ以テ茲ニ左記ノ三大方針ノ遂行ヲ誓約スルモノトス

一、両社ノ電線電纜市場ニ於ケル販売比率ハ対等ヲ以テ原則トシ互ニ競争ヲ為ササルモノトス

二、電線電纜事業ヲ営ム第三者ノ会社ニ對スル両社ノ投資ハ各投資先ニツキ平等額タルヘク、投資先ノ経営並統制ニ就テハ事情ノ許ス限り機会均等ノ原則ニ従ヒ両社之ニ当ルモノトス

三、両社ハ相互ニ電線電纜ニ關スル技術上ノ発明及特許権ヲ相当条件ヲ以テ共用ノ為メ交換シ技術ノ円満ナル発達ヲ期スルモノトス（以下略）

この協定は、両社が対等を原則として市場の組織化のために指導的な地位に立つことを約束したもので、これに基づいて、受注比率の面では、それまで対等でなかったアルミニウム電線やH型ケーブルが対等の比率に改められた。また、同日、住友電線小畠忠良取締役業務部長と古河電工鈴木元取締役営業部長間で7項目の取決めが合意され、一部調整は残すものの、通信用紙ケーブル・動力用紙ケーブルについては住友：古河：藤倉を3:3:2の比率とすること、藤倉、日本電線、大日電線などの株式を評価しなおし、覚書第2項に従って相互に交換譲渡することなどが決定された。

こうして設定された産業組織は、いわば「仕切られた市場のなかでの機会均等」を両社に保証するものであったが、それは、古河合名が当初意図していた持株会社組織を基礎にした子会社統制の仕組みとは大きく異なっていた。東日

問題を協議した第36回古河合名会社理事会に古河電工から提出された「対日本電線崎山刀太郎被疑事件ノ顛末」（以下、「顛末書」と略記）には、事件の原因についていくつか重要な指摘が残されている。そのなかでとりわけ重要な点は、「顛末書」が「事件の遠因」として、「崎山ハ独自ノ立場ニ於テ自己ノ主張ヲ貫徹セシカ為メニ常ニ重要問題ニ對スル交渉ヲ極手輕ク持チ掛け、古河ノ當局者ガ之ニ完全ナ同意ヲ与ヘサルニ既ニ承諾ヲ得タルモノナリトシテ之ヲ主張シ」たと記し、本社に対する説明、報告等について手続上の不備があったこと、そして本社側もこれを放置し続けたことを指摘していることである⁹⁰⁾。崎山が、本社である古河合名の意向に沿って経営を続けるのには甘んじるつもりのない野心的な経営者であったことは事実であろうが、問題は、こうした子会社への派遣重役に対する本社の監視のあり方に不備があった点を、古河電工は厳しく指摘していた。これらの事実は告訴に際して検事局より古河側の問題点として指摘されたことであったが、古河電工側が株式の譲渡を迫ったのは、こうした管理体制に不備を持つ古河合名に対して、電線業界の状況を熟知した古河電工に日本電線の管理を委ねる方がより適切に管理体制を整備しうるとの判断があった。「経営者に委ねることが望ましい」と古河合名の管理方針の見直しに抗弁した古河電工の中川社長の見識はこうした立場を代表した。

これに対して古河合名によるコンツェルン的統制は、現場の知識の欠如とともにレントナー化するその性格によって制限されたということができる。配当に关心をつよく持つ以上、個々の子会社の積極的な事業拡張努力を抑制し、子会社の関わる事業分野の重複調整などに十分に力を發揮しえなかかったことは、「大連事件」後という古河の特種な事情が大きな陰を落としているとはいえ、持株会社の持つ子会社管理の限界、統制機能の空洞化という側面では普遍的に起りうることであった。

こうした持株会社組織による産業組織化の試みの限界をカバーしたのがカルテル化の推進であった。有力2社を中心にセグメント化された市場において順次共同行為が約束されていくなかで、中核となる有力企業は高級品市場での寡占的な地位を保持しつつ、技術導入によって取得した特許実施権を分権することによって競争条件を平準化し、共同行為の基盤を固めていった。

しかし、こうしたカルテル化の試みには、アウトサイダーの規制にかかわって二つの点で問題があった。一つは、普通線市場での中小企業が脅威など

原料にして過当な競争を試み、市場価格の統制を脅かす可能性を排除できなかったことである。有力電線企業はそうした問題に直面して、これらの企業の株式を取得し、株主として監督することを選択した。カルテルに加盟を認めてもこれらの企業の機會主義的な行動を有効に押さえうる可能性が小さかったためと考えられるが、「中小電線企業の組織化」として指摘したその管理の手法は徹底的にこれらの企業の将来の成長を押さえ込んで、市場の安定を図るという意味で、極めて強力なものであった。しかし、言うまでもなく、この方式は当初古河合名が目指していたコンツェルン的な統制とはその質的な側面で全く異なっていた。同じく株式所有による子会社管理とはいっても、親会社は同一業種内の有力企業であり、それらが事業持株会社として管理に当たるという点では、管理に必要な現場のノウハウを含めて欠けるものは少なかった。その上、これらの会社はそうした縦方向での組織化の進展によって生まれる企業集団が相互に競争状態にはいることを避けるために、共同管理という手法を採用していた。有力企業のスクラムのもとで、中小企業は厳格にその企業行動を監視されていたのである。

しかしながら、こうした徹底した管理が行われても新規参入者が登場することを防ぐことはできなかったという意味で、アウトサイダー規制はもう一つの限界を持っていた。それは、基本的にはセグメント化された市場間には技術的な障壁が横たわっているとはいっても、それを技術の導入や修得によって克服することは不可能ではなかったからである。とくにケーブルなどの高級品市場は利幅が大きい商品群であり、企業成長を目指す経営意欲をかき立てる魅力的な隣接市場であった。しかも、カルテル協定のコアの一つとなっている逓信省納入の通信ケーブルでは、逓信省の方針によって技術的な優位や価格面での優位が実現されれば参入を認められており、既存のインサイダーといえども、こうした新規参入を阻止しうる制度的基盤を持っていなかった。協定は逓信省側から一方的に破棄可能であったからである。日本電線が川崎第百銀行の金融的なバックアップを基礎にケーブル市場への参入を試みたのは、その意味では同社としては極めて当然の選択であった。

このような有力な新規参入者の登場に対して、古河電工は当初、その計画を破棄するためにあらゆる手段を尽くした。しかし、結局のところその試みは成功せず、昭和恐慌期に日本電線の共同管理が実現する頃には、住友と古河は

第8表 懇和会の協定比率

協定日	古河電工	住友電線	藤倉電線	大日電線	日本電線	東京製線	日立製作所
1931年 8月 1日	21.0	21.0	18.5	18.5	15.0	6.0	
1933年 5月 21日	19.950	19.950	17.575	17.575	14.250	5.700	5.000
1933年 12月 21日	19.32	19.32	17.02	17.02	13.80	5.52	8.00
1934年 7月 21日	19.07	19.07	16.81	16.81	12.88	7.36	8.00
1934年 12月 21日	18.655	18.655	16.445	16.445	12.600	7.200	10.000
1935年 12月 21日	18.264	18.264	16.100	16.100	12.500	7.029	11.743

(出所) 前掲『古河電気工業誌』100年史稿本』第4章、60頁。

同社の参入を受け入れ、一定のシェアを分与することによってアウトサイダーとして競争者となるのではなく、協調の一員として行動することを求めていった。そして、このような新規参入に対する対応は、これ以後、有力な新規参入者の登場のたびに繰り返された。例えば本文でも触れた普通線分野への日立製作所の参入については、懇和会は段階的に日立のシェアを引き上げることを認めることで同社の競争的な対応を押さえ込んだ。第8表のように、懇和会の各社別受注比率は、日立と東京製線のシェアの増加を認めることによって、従ってその分だけ先発企業の受注比率を引き下げるかたちで改定され、この改定を通して各社の利害を調整し競争状態の再現を防いだのである。

このような努力を重ね、シェアの後退という犠牲を払っても協調的な産業組織は、参加の有力企業に大きな利益をもたらしていた。古河電工を例に取ると、住友の協調交渉が最終的な詰めに入っていた昭和恐慌期、同社の内部では第9

第9表 各製品分野で協定が成立した場合の増加利益予想

(単位:円)

	1931年	1932年	1933年	1934年	1935年
普通線	318,218	382,610	421,208	446,710	492,256
一日会品	79,961	95,554	101,960	105,918	109,485
海軍線	78,975	36,450	52,650	58,950	37,800
動力ケーブル	77,700	93,700	100,500	108,900	116,400
伸銅組合品	28,962	28,962	28,962	28,962	28,962
鉛製品	28,600	27,860	28,160	24,840	26,240
条類	18,540	19,580	20,320	20,320	30,690
綿巻線	17,750	22,850	24,500	26,150	27,050
一般・特殊ゴム線	14,250	19,770	21,600	23,220	25,230
その他	21,985	30,466	30,935	31,289	21,661
合計	684,941	757,802	830,795	875,259	915,774

(出所) 古河電気工業叢書『自昭和六年度至昭和十年度 当社損益予想算定資料』
1931年1月、112-113頁。

表に示すような資料が作成され、カルテル的な組織によって競争を排除する必要性が指摘されていた。協定が成立した場合の利益予想額は、1934年には90万円近くになると考えられていたが、実際には景気の回復過程での需要増加の影響もあって、それ以上の利益をもたらした。

1934年8月の古河電工店長会議で営業部長は、「今仮に現在の諸協調が破れたりと仮定する時は、内輪に見ても当社の喪失する所、半期間に」一日会関係で16万2000円、懇和会関係で19万8000円、被鉛線関係で10万5000円、動力ケーブルで40万5000円、電話ケーブルで33万7000円の合計120万7000円に達すると報告していた。この金額は増加利益の予想額が年額約90万円であったのに対して、協定による利益額が半年で120万円という大きさに達していたことを物語っている⁹¹⁾。ちなみに1934年の古河電工の利益額は、上期137万9000円、下期161万2000円であったから、半期120万円を差し引けば同社の利益率は大きく低下することは間違いかなかった。協定の効果はこうしたかたちで、上位企業の拡大を支える利益源泉となったのである。景気回復による市場拡大と価格回復が、新規参入者への譲歩の余地を与えるとともに、協調体制維持によって得られる利益も大きかったということができる。縦横に張り巡らされた組織化の網を保つことで、協定参加企業は市場競争の再現ではなく、協調的な枠組みを維持したが、それはシェアの拡大ではなく、むしろその減少を甘受しつつ、価格安定を選好した結果であった。電線業界の組織化の進展が、電気銅共同購買会を通して産銅カルテルを強化し、原料電気銅から下流の加工分野にわたる全般的な産業の組織性を高めていったことを考えれば、その持つ意味は極めて大きいといわなければならない。

このような協調の維持のためには、単に各製品市場でカルテル協定が締結されるだけでは不十分であり、潜在的な競争者を資本支配によって押さえ込み、あるいはシェアの分与によってインサイダー化するなどの方策が採られた。これに加えて、住友と古河が特許の交換などによって両社の競争条件を対等化し、共同行為を行いやすい基盤を作ったことも大きな役割を果たした。こうした仕組みは、本章で明らかにしたように一朝一夕にできあがったものではなく、相互の激しい競争的なせめぎ合いの中で、試行錯誤を繰り返しながら進化的なプロセスを通して実現されたものであった。こうして電線業界は、組織性の高い企業間関係を基盤とするビジネス・システムを自らの手で構築したのであった。

注――

- 1) この点については日高千景『英国綿業衰退の構図』東京大学出版会、1995年。
- 2) 当該期の電線業界の動向については、武田晴人『日本産銅業史』東京大学出版会、1987年、第2章1および第3章1に銅加工部門の動向としてまとめてある。また、古河電気工業『創業100年史』同社、1991年、および住友電気工業『社史 住友電気工業株式会社』同社、1961年、を参照。なお、記述的な通史ではないが、社団法人日本電線工業会『電線史』同会、1959年、が有用な記事を数多く紹介している。
- 3) 武田、前掲『日本産銅業史』；武田晴人「産銅独占の成立」『三井文庫論叢』12号、1978年；同「1930年代の産銅カルテル」1、2『社会科学研究』第32巻第2、6号、1981-82年。
- 4) 柴垣和夫『日本金融資本分析』東京大学出版会、1965年、およびこれへの批判として、橋本寿朗・武田晴人編著『両大戦間期 日本のカルテル』御茶の水書房、1985年、を参照。
- 5) 中村隆英『戦前期日本経済成長の分析』岩波書店、1971年。
- 6) 電線事業の動向については、武田、前掲『日本産銅業史』参照。
- 7) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』によると、1927年には、同社の受注は「最大の需要者である逓信省は、電信電話の震災復旧事業の一環とともに、復興費の計上を打ち切ったし、重心ケーブルも既定計画が完了に近くなつたので、注文受高は、にわかに前年の六割にも足らなくなつた。電力会社の需要も……、押しなべて前年の四分の一程度の受注に過ぎなかつた。」(518頁)。
- 8) 古河合名監査課「本邦伸銅現況調査」1929年(『古河電気工業株100年史稿本』(武田晴人執筆)1985年、第3章、96頁)によると、1929年には古河関係会社の銅線生産シェアは45.8%にまで低下したと報告されている。住友以外の他のメーカーの供給額を加えると芯線供給市場ではそのシェアがついに5割を割っていたのである。
- 9) これらの概要については、とりあえず、前掲、古河電気工業『創業100年史』第2章第3節および第3章第3節、参照。
- 10) 『第一回傍系会社打合会記録』大正7年10月、古河合名監査課(古河鉱業旧蔵資料)。この記録は管見の限り、第2回(大正8年5月)、第3回(大正8年11月)、第4回(大正9年5月)がある。
- 11) 武田晴人「古河商事と『大連事件』」『社会科学研究』第32巻第2号、1980年。
- 12) 武田晴人「一九二〇年代の古河財閥」『経営史学』第15巻第2号、1980年。
- 13) 前掲、古河電気工業『創業100年史』185頁。
- 14) 告訴状付属第二号証「協約書」(1926年9月30日)古河電気工業『東日問題に関する書類』1930年。
- 15) 古河電気工業『契約書並重要書類 庶務』大正12-15年。同文書中、古河は古河電工、東日は日本電線、大日は大阪の日本電線製造である。
- 16) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』によれば、「三者の協力同調は時とともに進んでいた。その結果としては、前に述べた大正七年の三社による中国方面への輸出電気材料組合の結成と支那興業会社への共同出資」があったと、三社協調の前史

を説明している（同書、507頁）。

- 17) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』505-507頁。見られるとおり、現代流にいえば典型的な「官製談合」であり、戦後の政府調達にまで事実上生き残った取引慣行という意味で、ビジネス・システムの一角を形成していたものであった。なお、下線は引用者による。
- 18) 古河電気工業『営業部関係契約本書綴 付重要書類』大正13-15年、庶務掛所収。
- 19) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』504頁に掲載されている「覚書」に、この注記の箇所に統いて「但シ右ノ算出ニ依ル単価ノ変動率カ二〇%ヲ超ユル場合ハ二〇%ノ限度ニ止メ又一%ニ満タサル場合ハ之ヲ認メサルコト」が、挿入されているが、古河電工に保存されている「覚書」原本には記載されていない。ここでは、古河の資料によった。
- 20) 入札制度の変遷についてはとりあえず、武田晴人『談合の経済学』集英社、1994年、151-152頁、参照。
- 21) 北沢与三郎『通信購買20年の回顧』1963年、7頁。
- 22) 同前、15頁。北沢によると、1932年当時の購買当務者全員の給料諸手当は年額1万6700余円であったから、この徴収金のみで当務者全員を優に4年間養いうる勘定になっていたと、その額の大きさを表現している。
- 23) 政府納入に関わる協定の意味としては、安定的な市場の供給に加えて、外国品との競争の排除という意味が大きいが、それは技術的な制約から段階的に実施された。問題となっている通信ケーブルでは覚書からも明白なようにすでに外国品の排除が実現していたが、通信省全体で見れば、通信省の外国品購入比率（金額）は1926年の37.3%から27年17.8%，28年16.6%，29年15.6%，30年9.3%，31年4.2%，32年2.9%と漸次低下していった。同前、16頁。
- 24) 同前、6頁。
- 25) 同業者組織がいつ頃から存在したについては断言できないが、1919年5月6日に大阪ホテルで日本電線製造、日本電線、東京製線、横浜電線、古河商事、藤倉電線、九州電線、住友電線が覚書を交わし「同業者会」を組織したとの記録が残っている。「電線同業者会覚書」古河電気工業『契約控』大正8年2月-12年4月。
- 26) 「販売協約書」（1925年7月1日）古河電気工業『営業部関係契約本書綴 附重要書類』大正13-15年、庶務係。
- 27) 「追加覚書」同前、なおこの追加覚書によって輸移出品、官庁納入品は対象から除外された。また、精算方式の詳細を同じ日に「精算方式ニ関スル覚書」で定めている。
- 28) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』508頁。
- 29) 同前。
- 30) 以下、住友との交渉経過は、古河電気工業『常任重役重要記録』第1-第7、1926年7月28日-29年8月13日による。ただし、この資料のうち第5冊の1927年12月から28年5月までは未見である。
- 31) 「大正15年10月14日 二、住友電線製造所川上取締役ニ對シ裸線協定方針決定方ニ付交渉ノ件」前掲『常任重役重要記録 第一 自大正十五年七月二十八日至同年十一月三十日』。

- 32) 「大正15年11月4日 住友秋山常務ト会見ノ件」（同前）。
- 33) 「小畠忠良は、この伝統方針を少なからず独善的なものと考え、適正な利潤を保つための協定は事業存立の要件であるから、むしろ、住友の実力をもってトラストの確立指導に尽し、その中核となって協約敵守の方向に導き、そして窮屈は住友の事業精神を広く事業界に布くことを理想として、はやくからこのことを説いていた。住友電線へ移る小畠に対して、総理事小倉正恒は、電線はいま、同業者協調のことが重大な懸案となっているが、平素の理想を行なって見よ、とも言った。」（前掲『社史 住友電気工業株式会社』592-593頁。）
- 34) 「昭和2年4月28日 覚」古河電気工業『契約書並重要書類 総務部関係 庶務係』昭和2-3年。
- 35) 「昭和2年5月10日 住友ト裸銅線及重信電纜ニ付協調比率決定ノ件」前掲『常任重役重要記録 第三 自昭和二年五月七日至同年八月十二日』。
- 36) 「昭和2年5月10日 住友電線製造所ニ山本常務代理ヲ訪問ノ件」（同前）。
- 37) 「昭和2年6月18日 二、裸線協調ニ関スル久原ヨリ抗議ノ件」（同前）。
- 38) 古河電気工業『昭和二年～三年 営業契約書並重要書類』。
- 39) 「昭和2年7月16日 一日会開催の件」（同前）。
- 40) 二四木会については、武田、前掲『産銅独占の成立』参照。
- 41) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』569-570頁。
- 42) 中華電機製作所に対する重役派遣問題とは、住友・古河が共同投資していた同社に対する債権管理のため派遣されていた住友電線の島田の辞任に伴う後任の人選が難航した問題であった。
- 43) 「昭和2年6月7日 東日並ニ東京製線ニ関シ鈴木理事長ト打合ノ件」前掲『常任重役重要記録 第三 自昭和二年五月七日至同年八月十二日』。
- 44) 古河電工は「裸線協調問題ニ付テハ電工側ニ於テ崎山専務ト協議ヲ進ムルニヨリ理事長ハ前記二点ノ大綱の照会ニ止メ協調問題ニ触レザルコトヲ希望ス」と伝えた（同前）。
- 45) 管理上の問題として鈴木理事長が指摘した点は、「例ヘバ東日紙ケーブル事業問題、電工製条事業ト尼伸関係、大阪製錬ト日本人人造肥料関係等」の事業分野調整の失敗であった。「昭和2年7月20日 合名社長理事長ヨリ事務監理方針ニ就キ訓示ノ件」前掲『常任重役重要記録 第四 自昭和二年八月十五日至同年十二月十九日』。
- 46) 「昭和3年6月19日 崎山氏ヨリ合名会社ニ回答ノ件」前掲『常任重役重要記録 第六 自昭和三年五月十一日至同四年三月十一日』。
- 47) 「昭和3年12月24日 ○東日善後策ノ件」（同前）。
- 48) 「昭和4年2月16日 東日向心線ノ取引が自然中止ヲ見タル場合ノ銅線製造高ニ及ボス程度ノ件」（同前）。
- 49) 「昭和4年2月18日 ○藤倉松本社長ニ對シ内談ノ件」（同前）。
- 50) 「昭和4年3月25日 東京製線ノ製線設備増加計画ノ件」前掲『常任重役重要記録 第七 自昭和四年三月十一日至昭和四年八月十三日』。
- 51) 「昭和4年4月4日 ○崎山氏ノ後援者タル川崎銀行側ハ東日、東製ノ経営ニ対シ不安ノ意思ヲ洩シタルノ件」（同前）。

- 52) 「昭和4年7月10日 ○東京製線会社ノ紙ケーブル機械買入及其起業着手ノ件」(同前)。
- 53) 「昭和4年7月30日 ○対東日絶縁紙供給拒絶ニ関スル交渉ヲ社長ヨリ関口氏ニ電話ニテ申入レノ件」「昭和4年7月31日 ○巴川対東日絶縁紙供給ニ関シ関口氏來談ノ件」(同前)。
- 54) 「昭和4年8月14日 ○住友、藤倉及当社以上三社ヨリ巴川製紙ニ対シ回答ノ件」(同前)。
- 55) 「告訴状」(昭和5年1月22日) 古河電気工業『東日ニ関スル書類』1930年。
- 56) 「昭和5年2月22日 答申書 付属第七号証 日本電線株式会社ニ對スル当社ノ方針並ニ希望」(前掲『東日ニ関スル書類』)。
- 57) 古河電気工業株式会社中川末吉「答申書」(昭和5年2月22日) (同前)。
- 58) 「ケーブル製造業の現況」(同前)。
- 59) 「表題ナシ(日本電線㈱より旭電化工業㈱への挨拶状、印刷物)」1930年2月22日付(同前)。
- 60) 「覚書」(昭和5年2月26日) (同前)。
- 61) 前掲『東日ニ関スル書類』。
- 62) 同前。
- 63) 付け加えておけば、こうした古河合名の対応は、第38回理事会の決定にもかかわらず、川崎ないしは第一銀行の事前の了解がとれなかつたためではないかと思われる。それは、古河合名所有の日本電線株式の名義が書き換えられずに、その後も古河合名が大株主としての地位を保っていたことにも現れている。少なくとも、この理事会決定は直ちには実行されなかつた。
- 64) 「昭和2年8月9日 住友山本取締役ヨリ H電纜実施権ノ分権ト最近住友ニ於テ獲得シタルビレリー実施権ノ分権トヲ交換ノ形式ニ於テ契約ヲ為シタキ旨申入アリタル件」および「昭和2年8月15日 ○住友山本取締役ニ對シH式電纜実施分権ニ關スル回答ヲ為シタル要領」(前掲『常任重役重要記録 第三』; 同『常任重役重要記録 第四』)。
- 65) 古河側はこの点を9月16日の住友との会談で「古河トシテハ住友ニ對シ此機会ニ於テ特ニ照会シタキハ協調不完全ノモノヲ完全ニスルコト 協調未着手ノモノニ對シテハ新ニ協調ニ着手シ之ガ完成ヲ期スルコトニ付貴我共ニ全然互格ナルコトヲ要ス」と表現していた。(『昭和2年9月16日 H式電纜分権並ニ重要事項ニ付住友秋山氏ト交渉ノ件』前掲『常任重役重要記録 第四』)。
- 66) 前掲、日本電線工業会『電線史』165-166頁。
- 67) 同前、172-173頁。SL型の商品化の最初は、1928年に住友電線が製造して宇治電気に納入されたものといわれているが、この製品について同社社史には記述がなく、製品が出荷されるようになったのは1929年以降のことと思われる。
- 68) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』541頁。
- 69) 住友電工の社史には「特許権の問題のないSL型ケーブルは、古河、藤倉でも住友に倣って作りはじめたが、住友電線はHケーブルについて古河がドイツのカーブン社から受けている特許権の再実施権を受ける」ことが製造の条件であったこ

- とを明らかにしている(同前、573頁)。
- 70) 合意の前提となったのは、住友側が懸案の一つであったアルミニウム関係の協調問題で譲歩したことが有効であった。3月4日の記録によると、「一昨日及昨日ノ両度ニ亘リ営業部長トノ間ニ行ハレタル交渉ノ結果、一、H分権ニ對スル一時金ハ金二万七千円トスルコト、二、輕銀協調分配率ハ若干住友ニ於テ譲歩ノ意思ヲホノメカシタリ」と書かれている。
- 71) 「覚書」(昭和5年2月28日) 古河電気工業『契約書控及重要書類 九』昭和4年12月-昭和5年11月。
- 72) 十一日会規約は、前掲『社史 住友電気工業株式会社』571-573頁に、全文が掲載されている。
- 73) 資料には「三社特別委員会記録 第三十一回」とあり、3社の協議がかなり長期にわたって続いていたことが推測される。それが、この問題のためのものであったか、恒常的な協議機関があり、そこでたまたまこの問題が話題になったのかは不明である。ただし、この31回の記録だけが抜き出されて『日本電線共同管理に関する書類綴』にファイルされていることを考慮すると、この会議が日本電線問題だけを集中的に討議していたものとは考えにくい。また、1929年8月まで残っている『常任重役重要記録』には、この会議に関する言及は見いだせないので、それ以降1年半あまりの間に開始された業界協調問題についての営業部長・支配人クラスの会議であったと推測される。
- 74) 「東日問題ト協調ニ關スル考察」古河電気工業『日本電線共同管理に関する書類綴』1931年。
- 75) 「日本電線株式会社共同管理ニ關スル件」(昭和6年5月13日) 前掲『日本電線共同管理に関する書類綴』。日付からみると、共同管理問題が重役会で討議された5月12日の翌日にまとめられたことになっているが、おそらく同様の内容が重役会に文書ないしは口頭で報告されたものと考えられる。
- 76) 前掲『社史 住友電気工業株式会社』によると、「日本電線……のうち、その資金面に關係していた河合良成が住友電線の佐伯長生と厚誼があったので、河合は佐伯に申入れて、日本電線の実状を説明し、住友に介入の意思がないかどうかを打診した。そこで、折衝がはじまり、小畠忠良が支配人となってまもなく、四月には住友出資の談が纏まった」と書いている(同書、594頁)。なお、4月6日の会談で川崎の高梨は「崎山が古河ニ對シテ取リタル行為ハ不都合ナリト認メ適當ノ機会ニ於テ古河ニ還元セシムルコトヲ本筋ナリト思考シタルモ突如トシテ住友、河合、崎山間ニ今回ノ約束ヲ見タルハ自分トシテハ今尚不本意ナリ」と表明し、この件についての川崎側の直接的な関与を否定していた。
- 77) 古河電気工業『重役会決議録』昭和6年5月12日。
- 78) この結果について、当時の『電気新聞』昭和6年6月25日、172号は「住友系となれる日本電線株式会社と新常務片寄源太郎氏」という記事を掲載し、日本電線が古河系から住友系へと移動したと報じている。役員の派遣という点から見れば、そのとおりの結果であったが、当時の株式所有高は古河系が合計1万4363株、住友系が1万458株、川崎系が崎山の所有株230株を含めて1万578株となっており、資本系統では古河がやや優位の拮抗状態が作り出されていた(前掲『日本電線共同

管理に関する書類綴』)。

- 79) 「懇和会規約」(昭和6年8月1日) 古河電気工業『契約原本綴』1931年。
- 80) 「日立一三社諒解事項」(昭和8年5月21日) 古河電気工業『契約書原本綴』1933年, 庶務掛。
- 81) このほか、特種ゴム線については1934年1月21日に二月会が住友、古河、藤倉、大日、日本の5社で結成された。また台湾、満州などの国外で協定域外の電力会社等の大口の発注についてはそのつど契約によって、これまでの発注者との関係を考慮して国内比率にこだわらずに受注割当てが行われている。
- 82) 前掲『重役会決議録』昭和6年5月12日。
- 83) 前掲『古河電気工業株100年史稿本』第4章, 62頁。
- 84) 中小企業をB団と呼ぶことは、それ以前からもしばしば見られるところで、1927年関東の五社会議が第三者対策を検討する際などにもアウトサイダーとなっている中小企業をB団と総称するなどの例が記録されているので、このときの新しい考え方ではない(「昭和2年8月25日 五社会議対第三者同業者トノ交渉方針ニ関スル件」前掲『常任重役重要記録 第三』)。
- 85) 「申合書」(昭和6年5月23日) 前掲『日本電線共同管理関係書類』。
- 86) 「申合書」(昭和6年10月16日) 前掲『契約書原本綴』1931年。
- 87) この価格については、5月の案の段階では「其価格モ從来ノ事情ニ鑑ミ相当程度ノ割引ヲ受クルモノトス」としていたのに比べて、明らかに後退していた。
- 88) 古河電気工業『重役会決議録』昭和6年10月10日。
- 89) 「対住友覚書」(1933年10月3日) 前掲『契約書原本綴』1933年。
- 90) 前掲『東日ニ関スル書類』。
- 91) 古河電気工業業務課『店長会議記録』1934年8月, 8頁。