

大倉組ニューヨーク支店の始動と鉄道用品取引
—機関車輸入を中心として—

2011年10月
ISS Discussion Paper Series
J-201

中村 尚史^{*1}

*1 東京大学社会科学研究所・教授。naofumin@iss.u-tokyo.ac.jp
未定稿につき、無断引用はご遠慮ください。

はじめに

本稿は、アメリカ国立公文書館が所蔵する大倉組ニューヨーク支店関係史料を用いて、①明治期における鉄道用品輸入の具体的なプロセス、②北米における日本商社の支店開設の経緯と現地での活動内容、という二つの問題を考えることを課題とする。

日本における鉄道業の形成を考える場合、その再生産を可能にする鉄道用品の供給が、誰によって、如何にして行われたのかという問題を考慮することは不可欠である。とくに機関車の自給が難しかった明治期において、この問題は鉄道車輛・同部品の円滑な輸入がなぜ可能になったのかという問いに置き換えることが出来る。このような問いに答えるためには、まず世紀転換期の日本における鉄道車輛市場の状況を把握した上で、鉄道車輛・同部品輸入の実態を出し手である外国鉄道車輛メーカーと受け手である国内鉄道企業、さらにはその仲介者である内外商社の活動を明らかにすることが必要である。但しこのような多岐にわたる問題を一度に検討することは難しいため、本稿ではとくに鉄道用品取引の担い手である日本商社の活動に焦点をあて、世紀転換期における鉄道用品取引の実態を検討する。

一方、明治期における日本商社の在外支店の活動内容については、従来、三井物産を中心に研究が進んできた。例えば三井物産ロンドン支店については粕谷誠『豪商の明治』（2002年、名古屋大学出版会）が、また同社在米支店については上山和雄『北米における総合商社の活動』（2005年、日本経済評論社）が、それぞれ詳細な研究を行っている^{*2}。ところが、当該期における三井物産以外の商社の在外活動は、最近に至るまで、研究が立ち後れてきた。これに対して近年、日豪貿易の専門商社である兼松の研究が進むなど^{*3}、三井物産以外の日本商社の研究が本格化しつつある。このような研究史の流れをふまえ、本稿では、大倉組ニューヨーク支店の活動を通して、明治期における日本商社の多様な海外活動を明らかにすることにしたい。

上記の課題を検討するに際して、本稿は主としてアメリカ国立公文書館に所蔵されている日系企業接収文書(RG131 シリーズ)中の大倉組ニューヨーク支店文書を用いる。大倉組ニューヨーク支店は1901(明治34)年7月^{*4}、ニューヨークのブロードウェイで開業し、ロンドン支店と連携しながら、主として機械取引に従事していた。同支店の初代支店長である山田馬次郎は、1894年に東京高等商業学校を卒業して大倉組に入社^{*5}、ロンドン支店

*2 日本商社の在米活動に関する研究の嚆矢は、川辺信雄『総合商社の研究—戦前三菱商事の在米活動—』（実教出版、1982年）であるが、その対象時期は第一次世界大戦以降である。

*3 天野雅俊『戦前期日豪貿易史の研究』（2010年、勁草書房）および藤村聡『兼松は語る』（2011年、神戸大学経済経営研究所）を参照。

*4 ニューヨーク支店の開設日は明確でないが、事務所の賃貸契約を締結したのが後述するように6月9日であり、電信利用の開始が7月5日であるため、支店業務の開始は1901年7月以降であると判断した。なお1902年4月の会計報告書には「紐育支店」と明記されている(NARA E124/C856 Okura, 'Tokio Letter No.1')。

*5 1870(明治3)年、和歌山県に生まれる。1894年東京高等商業学校を卒業、合名会社大倉組に入社した。ロンドン支店勤務を経てニューヨーク支店長(1901年)、株式会社大倉組取締役

で機械取引に従事した後^{*6}、1901年4月、支店開設の命を受けて、単身ニューヨークに乗り込んだ。彼はロンドン時代から発信書簡の控帳 (letter book) を残しており、ニューヨークに赴任した当初は、'Domestic Letters 1900-1901' というタイトルの透写紙冊子に東京本社外国部宛をはじめとする様々な商用書簡の控えを残していた。その後、本店宛書簡控として'Tokio Letters'というタイトルの透写紙冊子が用いられるようになり、No.1(1901-2年)からNo.8(1904-5年)までの8冊が残されている^{*7}。この書簡類を分析することで、従来の研究では解明されてこなかった、明治期における大倉組の在米支店開設の経緯と、その具体的な活動内容が明らかになる^{*8}。

さらにこの史料からは、1901-2年における大倉組による北海道鉄道部への機関車および車輛用品納入の過程が詳細に判明する。当該期の日本鉄道業に対する車輛・同部品の供給体制については、沢井実による包括的な研究が存在する^{*9}。ここでは官・私設鉄道による機関車競争入札の模様と、三井物産による鉄道用品輸入業務の概観が与えられている。同じく三井物産の鉄道用品取引については、麻島昭一もまた、同社機械取引研究の一環として分析を行っている^{*10}。しかしいずれの研究も、商品の入札から落札、発注、納品といった一連のプロセスを、具体的な事例にもとづいて検討しているわけではなく、基本的には取引量の把握にとどまっている。そこで本稿では、大倉組の事例をもちいて、明治期における鉄道用品輸入の具体的なプロセスを解明したい。

ところで、本稿の事例となる大倉組(合名会社期、1893-1911年)は、大倉喜八郎が1873(明治6)年にはじめた用達業・大倉組商會を源流とする中規模商社である。1893年に資本金100万円で設立された合名会社大倉組(頭取大倉喜八郎)は、海外貿易を主業とし、用達業や鋳業といった業務を営むことを目的としていた。発足時における大倉組の海外支

役営業部長(1917年12月現在)、大倉商事取締役、大倉組理事等を歴任した。『紳士録 昭和16年版』ヤ行111頁および渡部聖『大倉財閥の回顧』(2002年、私家版)。

*6 山田は少なくとも1900年度中はロンドン支店勤務で、機械取引に従事していた。NARA/E123/C838 Okura, 'No.1 Domestic Letters 1900-1901', p.17

*7 これらの書簡控のうち東京本店やロンドン支店宛の書簡は、1900年下期から1902年上期までは山田馬次郎の直筆(日本語)であり、1902年7月19日を境に原則として英文タイプへと変化している。ただし日本国内の取引先や大倉組鉄砲店、在中国支店などへの書簡および支店の決算報告書は日本語のままであり、大倉組全体が使用言語を英語に統一した訳ではない。なお英文タイプになって以降、「Mr. Yamada」という項目で、山田の近況を伝える文章が登場することから、山田の指示を受けて、もう一人の駐在員である波切(1902年2月赴任)が執筆していた可能性もある。

*8 大倉組に関する先行研究としては、大倉財閥研究会編『大倉財閥の研究』(1982年、近藤出版社)、中村青志「大正・昭和初期の大倉財閥」『経営史学』第15巻第3号(1980年)があるものの、いずれも在米支店の活動にはふれていない。これに対して近年、渡部聖が、『大倉財閥の回顧』(2002年、私家版)と「裸にされた総合商社」『エネルギー史研究』26号(2011年)で、大倉組一大倉商事の在米支店の事業活動の一端を明らかにしている。

*9 沢井実『日本鉄道車輛工業史』(1998年、日本経済評論社)第1章第3節。

*10 麻島昭一『戦前期三井物産の機械取引』(2001年、日本経済評論社)。

店はロンドン支店のみであり、サンフランシスコ、ニューヨーク、パリ、ベルリン、メルボルン、シドニー、コロンボ、カルカッタ、ボンベイ、上海、天津、香港に代理店を置いていた。また国内には東京本店と 6 地方支店、皮革製造所、16 出張所、鉄砲店が置かれている^{*11}。なお当時のロンドン支店長は、のちに取締役(兼出資者)となる門野重九郎であり、ロンドンから欧米各都市に所在する代理店を統括していた。

1. 大倉組のニューヨーク進出

(1) 事務所の開設

1901(明治34)年4月12日、大倉組ロンドン支店の山田馬次郎が、支店開設の命を受けてニューヨークに到着した^{*12}。山田は、ニューヨークに到着した直後から、業界誌(The Engineering News)編集者と面談して製鉄合同の現況を聴取するなど、活発な情報収集活動を開始する。また当時、ニューヨークに出張中であった札幌麦酒の植村澄三郎とともに、北米の有力機関車メーカーであるスケネクタデー社を訪問し(4月18日)、さらに4月21日から5月18日にかけてはシカゴ、ピッツバーグ等への視察旅行をおこなった^{*13}。この時の縁で、大倉組は札幌麦酒への機械納入を担当することになり、それがニューヨーク支店の最初の仕事になった。

シカゴへの視察旅行からニューヨークにもどった後、山田は在留邦人のアドヴァイスを得ながら支店事務所の選定に取りかかった^{*14}。そして6月9日、ブロードウェイに適当なオフィスをみつけ、賃貸契約を締結する(家賃1ヶ月500ドル)^{*15}。この間の事情について、彼は東京本店の高島副頭取宛に次のように報告している。

元来小員渡米後、事務取扱ノ法方ニ付、色々熟考仕、未ダ取引ノ無之折柄計算ノ多キハ永久継続ノ法方ニモ無之ノミナラズ、相当ノ注文ナキニ計費ヲ要スル事ハ小員ニ取りテ実ニ心苦シク、出来得ルナラバ下宿住ニテ事務取扱度存居候。最初ハ下宿事務取扱ノ考ニ有之候。然ルニ諸製造会社相尋候結果、先方ヨリ事務所ハ何レニ定メシ哉、事務所相定候ノ上、委細ノ「インフォメーション」相送ルトカ、目録書等相送ルトカノ話間々有之、又代価ノ問合ヲ製造会社ニ致シ候得バ、先方ヨリ尋ネ来ル等ノ事ニテ自然事務所必要相感シ、又相当ノ「ホテル」位仕候テモ割合ニ安ク参リ不申、勿論門野氏ヘモ照会、全氏ノ意見ヲモ相尋ネ申候ハ、到底下宿ニテ事務取扱ハ實際ニ出来難クニ事務所ヲ借入候方宜敷カラントノ意見ニ有之候。又事務所借受ニ付可成割安ニテ適当ノ所見出度存、余程所々見廻リ申候処、場所離レノ所ニテ汚キ部屋ニテモ一ヶ月三十弗位掛リ可申、少シノ差ナレバ相当ノ所ニ参リ候方、万事都合宜敷ト存、遂ニ「ブロードウェー」ニ取極メ申候。先般モ申上候通り当事務所ハ場所柄ト、建物ハ宜

*11 渡部 2002、109-113 頁。

*12 1901年4月20日付鉄砲店・内山頼吉宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', p.32)。

*13 1901年4月18日付東京本社外国部宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.28-31)および同年5月19日付ロンドン支店宛山田書簡。('No.1 Domestic Letters', pp.85-90)。

*14 1901年5月20日付東京本社外国部宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.92-95)。

*15 1901年6月10日付東京本社外国部宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.193-194)。

敷候得共、極ク小サキ部屋ニ御座候。又事務所ノミノ働キ候エハ意ノ如ク仕事出来不申帰宿後、夜分多少ノ仕事ハ仕度存候得共、此レモ亦計費ヲ要スル事ニ付見合申居候。尚重要ノ事ハ門野氏へ相談可仕トノ御高諭拜承、倫敦トハ常ニ相当ノ通信仕居候。先ハ不取敢右迄得貴意候^{*16}。

この史料から、①取引相手との連絡や信用獲得のためにも事務所が必要、②事務所賃貸をはじめとする重要事項は門野重九郎ロンドン支店長と相談し、その了承のもとで行っているという2点が判明する。このうち②は、発足時のニューヨーク支店が、ロンドン支店の統轄下にあったことを示唆している。

さらにロンドン支店の門野に宛てた次の書簡からは、開設直後のニューヨーク支店の事務所体制がうかがえる。

何分、当市ニテ充分働キ可申ニ付テハ是非二人ノ働キ人要シ可申、即チ一人ハ外部ノ分ニテ広ク製造所ニ赴キ可申、尚一人ハ社内ノ事務取扱可申事、此レハーノ方法ニ有之、又一通り普通ニ事務取扱ニ付テハ小生ノ外ニ小兒上リニテ「タイプライター」位出来候モノ是非入用ニ御座候。併シ本社ノ方針ニ依レバ先ツ当分小生一人ニテ事務取扱フノ外無之御座候ハ、事務取扱ニテハ非常ノ困難ニテ愈々不都合ニ御座候得共、何トモ致方無之次第ニ御座候^{*17}。

ここで山田は門野に対して、支店運営のためには、営業担当である自分の他に、「社内ノ事務」を取り扱う「小兒上リ」の駐在員が必要であるが、「本社ノ方針」で増員が認められないことを嘆いている。このような要求が認められてもう一人の駐在員である波切がニューヨークに赴任するのは1902年2月4日であることから、山田はニューヨーク赴任から10ヶ月間、一人で事務所を切り盛りしていたことになる^{*18}。

(2) 開設直後のニューヨーク支店

まず事務所開設直後から1903年度にかけてのニューヨーク支店の収支状況を、【表1】を用いて概観したい。この表から、収入面はロンドン支店からの送金が主たる財源となっていることが判明する。例えば1901年上期における送金の状況をみると、ロンドンからニューヨークへ、毎月100～200ポンドが為替送金されている。また支出については、取扱商品の一時的な立替払やニューヨーク出張者の費用といった臨時的なものを除けば、事務所経費が中心であった。発足時のニューヨーク支店は、自己勘定での取引を行っておらず、その意味でもロンドン支店の出張所的な存在であった。そのことを裏付けるように、ニューヨーク支店の会計報告は、半年ごとにロンドンに送られていた^{*19}。

次に【表2】を用いて、1902年上期(4-9月)におけるニューヨーク支店経費の主な支出項目とその内訳をみてみよう。経費の半分以上を占める給与は、支店長である山田が月額

*16 1901年7月27日付高島副頭取(東京)宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.448-449)。

*17 1901年8月4日付門野重九郎宛山田書簡('No.1 Domestic Letters' pp.458-460)。

*18 1902年2月5日付東京本社外国部宛山田書簡(NARA/E124/C856Okura, 'Tokio Letter No.2' (1902), pp.103-104)。

*19 1901年10月4日付門野重九郎宛山田書簡(NARA/ E124/ C856 Okura, 'Tokio Letter No.1'(1901-2), p.189)。

125 ドル、新任の駐在員である波切は同 50 ドルであった。1896 年に発足した三井物産ニューヨーク支店が日本人 2 人、現地雇員 2 人という体制で営業を開始したのに対して^{*20}、開設直後の大倉組ニューヨーク支店は現地雇員を用いていない。外国人雇員に頼ることなく、現地メーカーと様々な交渉を行っている点に、営業担当である山田の能力の高さがうかがえる。

また事務所家賃は前述したように年額 500 ドルであったが、支払いは毎月(41.67 ドルずつ)であった。その他、什器や消耗品などに加えて 47 ドルの交際費が計上されている。なお交際費は日本からの要人來訪などの際には、大きく変動することがあった。

人件費の次に比重が高い経費は、東京やロンドン向けの電信を中心とする通信費である^{*21}。【表 3】から 1901 年上期(4-9 月)におけるニューヨーク支店の電信発信状況を見ると、同年 7 月から 9 月にかけて、ニューヨーク支店は合計 27 回、発電していることがわかる。その内訳は東京向 7 回、ロンドン向 11 回、ベルリン向 9 回と、ロンドンとの交信が最も多かった。この時期、東京電車鉄道への電機関係品納入が問題になっており、ロンドンが中心となって、アメリカとドイツの電機メーカーの情報を相互に交換し合い、日本の本店とも連携して事業機会の獲得を目指していたのである。

電信は、発注などに関わる緊急の用務の遣り取りを行うために不可欠の通信手段であったが、機密保持の必要性から暗号を用い、さらに高額な利用料金との関係で、送受信字数を抑えたため、伝達情報量が限られていた。従って定期的な会計報告や、電信では伝えきれない情報の交換、さらに電信内容の確認のためには、郵便が重要な役割を果たした^{*22}。とくに東京本店との間では、不定期ながら頻繁な書簡の遣り取りが行われていた。その頻度は、【表 4】が示すように、1901 年 5 月から 1902 年 7 月の 15 ヶ月間に月平均 6.8 回、週で換算すると 1.5 回程度のペースである。ニューヨークから東京への郵便には、サンフランシスコ経由、バンクーバー経由、シアトル経由、タコマ経由の 4 経路があり、山田は、到着日数を勘案して使い分けていた。それは、入札情報の伝達など、一刻を争う取引の場合、書簡の到達日数が問題になるからであった。この点について、山田は東京本店宛に次のような要請を行っている。

○「メール」ノ事

近頃、日本郵船会社ニ於テ新造船ヲ「シヤトル」線ニ用イ初メ候以来、伊予丸、加賀丸等ハ常ニ桑港便ヨリ少キ日数ニテ到着可仕、他ノ商店ニ於テ之何レモ文通ノ往復ニ此等ノ「シヤトル」線汽船ヲ利用仕居候。従テ時々他ノ商店ノ「メール」ハ当社ヨリ早ク手ニ入ル事有之、昨今ノ如キモ当方ヘハ御掛ノ二月二十八日付ノ御書面入手ノ事ニ候得共、他ノ商店ヘハ已ニ三月九日、十日付ノ手紙入手致居候如キ次第ニ付、御掛ニ於テ種々事務御多忙御煩多トハ存候得共可成ハ此等「シヤトル」線汽船ニテモ御書面御発信ノ程願上候^{*23}。

ここから、ルートを選択次第では、書簡の到達日数に 10 日前後の差が生じる可能性がある

*20 上山 2005、36 頁。

*21 メッセンジャー・ボーイ(小供)の経費は通信費に含まれる。

*22 藤井信幸『テレコムのエconomic史』(1998 年、勁草書房)242-247 頁。

*23 1902 年 4 月 3 日付東京本社外国部宛山田書簡("Tokio Letter No.2", p.292)。

り、ビジネス・チャンスの獲得に深刻な影響を及ぼす可能性があったことがわかる。当時の対日輸出業務では、次の書簡が示すように、日本国内の入札情報などをいち早く入手し、競合他社より先に現地メーカー等に見積もりの請求を出せるかどうか、ビジネスの成否がかかっていた。

○米国大製造所ノ商売取引ノ方針

当米国ノ重要製造所中ニハ全一ノInquiry ニ対シ代価ヲ多クノ人ニ渡スヲ好マザル製造所多々有之。即チ自国製造所ノ為メニ充分正実熱心ニ働キ呉ル、モノアレバ、其ノ人ニヨリ取引ヲ拡張ヲ計ラントスル製造所多キ様見受ケラレ候。Pennsylvania Steel Co. ノ如キハ日本ニ対シテハ未ダ代理人ハ置キ不申候得共、全社ニ於テ充分信用有之会社ナレバ、全一ノ問合ニ付キ最初ニInquire ヲ送リタルモノヲ通シテ「クォート」致ス習慣ニ相成候。就テハ「インクワヤリー」ハ一日モ早く当方ニ於テ入手之必要有之候。^{*24}

このように各商社が情報戦にしのぎを削っている状況の下では、ニューヨーク支店が、ロンドン支店の統括下に置かれていることは、情報伝達速度の点で問題を孕んでいた。この点について、山田は東京本店に対して、次のように訴えている。

又過般モ御書面ニテ一応代価ヲ英国ヘ送り倫敦ニテ比較、全所ヨリ御掛ヘ代価通知可申上様御来示ニ相成候得共、此ノ如キ条件ニテ安値ノ代価ヲquote 致シ呉レ可申製造所ハ少クト存候。尤モ一個ノ問合品ニテ英国品ノ多ク其内ニ米国製ノモノ相混シ有之ノ場合ハ別問題ニ御座候^{*25}

この書簡が示唆するように、代理店制度をとらない米国の製造所への発注は早い者勝ちであり、東京からロンドンを経由してニューヨークに到着する情報では間に合わない。そのため山田は、日本からの米国メーカーへの発注は、東京からニューヨークに直接照会するよう求めたのである。

以上の点をふまえて、以下、開業直後におけるニューヨーク支店の活動内容を、機関車輸入を中心とする鉄道用品取引の事例に即して、具体的に明らかにしていきたい。

2. 鉄道用品取引の実態：北海道鉄道部機関車納入の事例

(1) 北海道鉄道部による鉄道用品入札

1901年6月10日、北海道鉄道部は路線延長にともなう設備増強のため、以下のような鉄道用品購入入札の告知を行った。

- 一、機関車六輛 二廉
 - 一、機関車秤量器十個
 - 一、貨車用車輪九百五十個、車軸四百七十五本及弾機五百七十個
 - 一、「ジャーネーカプラー」二百十二個、同用「ナックル」五十個
- 以上、旭川納

以上、入札保証金各自見積代価百分ノ五以上、入札者ハ二年以来其業ニ従事スル証明

*24 1901年11月26日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.348-352)。

*25 同上。

書並ニ明治三十三年内務省令第三十二号、同三十三号ノ資格証明書ヲ有スル者ニ限ル。右購買ス。入札望ノ者ハ本月十五日ヨリ同二十四日マテ十日間、内務省内、北海道鉄道部出張員詰所ニ前記証明書ヲ差出シ、入札規則、契約書式、仕様書及図面等熟覽ノ上、本年八月十日午前十一時限、同詰所ニ入札書差出スヘシ。即時改札ス。此契約ハ北海道庁鉄道部長国沢能長担当ス。

明治三十四年六月十日 北海道鉄道部*²⁶

この入札(tender)のための見積(quote)の打診は、1ヶ月以上を経過した7月13日から15日の間に、ニューヨーク支店に届いたと考えられる*²⁷。知らせをうけた山田は、7月15日から17日にかけて、在米の主要機関車メーカー、鉄道車輛用品メーカーに一斉に見積請求を行った。

ちょうどその頃、米国では機関車製造業における大合同が進行中であり、1901年7月には、スケネクタディー社を中心とする8社の機関車メーカーが合同し、アメリカン・ロコモティブ社が成立した。その結果、在米の有力機関車メーカーはアメリカン・ロコモティブ、ボールドウィン、ロジャースの三社に絞られることになった。この点について、山田は、7月20日にロンドン支店の門野へ、また同月23日に東京本社へ、それぞれ以下のような情報を送っている。

○Locomotive Engine Works Corporation

此件ニ付テハ先般彙報申上置候処、今回、愈々成立十日程前事務所モ Broad Street of New York City ニ確定、社名ハ American Locomotive Co. ト称ヘ居候。

即チ左記八製造所ノ合全ニ候

Schenectady Loco Works、Brooks、Pittsburgh、Richmond、Cooke、Rhode Island、Dickson、Manchester

依テ目下ノ処、当米国ニハ左ノ三会社アルノミト相成候

American Loco Co.、Baldwin Loco Co.、Rogers Loco Co.

Rogers 社ハ先般社長ナル Rogers 病死仕其后廃業スルトノ事ニ一時ハ休業仕居候。然ニ昨今新シキ Protraction 出来工場再興ノ様承り候。

今回成立ノ American Loco. Co ハ前ノ Schenectady Loco. Worksノ重役主トナリ大ナル株式会社ヲ作り前記八ヶ所ノ製造所ヲ買入レ申事ニ相成候。依テ前ノ

*26 『官報』第5379号(1901年6月10日)p.183

*27 'Domestic Letters'に綴じられている1901年7月12日付けの東京本社外国部宛書簡には、この入札の記事が全く含まれて居らず、その次は7月15日付けの鉄道車輛メーカー(Diamond State Car Spring Co.)へのスプリングの見積請求の書簡になっている。そのため入札の情報は、13日から14日もしくは15日の間に、電信もしくは郵便で、もたらされたと推察できる。なおこうした大口の入札情報は、通常、まず電信で概要が届けられ、1ヶ月後に郵便で詳細な情報が届くことが多い。しかしこの件に関しては、情報の到着以前に東京から電信で直接引き合いがあった形跡がみられないことから、ロンドン経由でニューヨークに回ってきた可能性が高い。実際に1901年6月26日に実施された鉄道局入札(5 Jacks)の情報はロンドン支店から来ている(1901年7月23日付東京本社外国部宛山田書簡、'No.1 Domestic Letters', pp.413-415)。

Schenectady Loco. Worksノvice president and general manager ナル Pitkin と申人、今回ノAmerican Loco. Co.ノvice president ニテ同社中ニテ実ニ有力者ニ御座候。又、American Loco. Co. ノSales Department ノ主任ノ人モ亦前Schenectadyノ人ニ御座候。依テ三井物産会社ハ此迄日本ニテ注文引受ノ汽罐車ハ尽クSchenectadyニ注文致シ、全製造所ノ関係非常ニ密ニ相成候。別ニ重立チタル代理契約ハ無之候得共、「カーネギ」ニ対スルト全様ノ関係ニ相成候。依テ三井物産ハ今回ノAmerican Loco. Co.ニ対シテハ代理全様ニテ、仮令American Loco. Co. ヨリ三井ノ外ノ会社ニ代価ヲ渡シ候テモ夫レハ真正ノ代価ニ無之旨申居候。依テ今回北海道入札ノ汽罐車六台ノ儀ニ付早速三製造所ニ照会仕、其他「ピッツバーク」ノ如キ「ヂクソン」ノ如キ個々別々ニハ当不申候。「ピッツバーク」並ニ「ヂクソン」ノ如キハ最早製造所ハAmerican Loco. Co.ヘ売渡シ候ニ付一切ノ事統テAmerican Loco. Co. へ照会致シ呉レトノ事ニ御座候^{*28}。

この史料でまず注目できる点は、アメリカン・ロコモティブ社の副社長や販売部門長がいずれもスケネクタディー社の出身者で占められており、従前より同社と取引を重ね、関係が深かった三井物産が、新会社の極東地域代理店のような扱いを受けることになりそうだという情報である。そのため山田は、仮にアメリカン・ロコモティブ社が三井以外の会社に今回入札の機関車6輛についての見積価格を提示したとしても、「夫レハ真正ノ代価」ではないと推察している。実際に彼は、同社に数回おもむき、種々交渉したものの結局、見積価格を得ることはできなかった^{*29}。

一方、従来、アメリカ機関車製造業の雄であったボールドウィン社について、山田は次のように報じている。

Baldwin Loco. Works

此社ノ人々ト数回面会仕又全社ノ重役Converse ト申人ニモ面会仕候。全社ノ申ス様、Frazer Co. ハ只タ日本ニ於テ全社ノ利益ヲ保護為ルノミニテ別ニ固クフレザーニtied up セラレ候次第ニ無之。全一ノ代価ヲ「フレザー」社外ノ人ニモ相渡ス旨申居候。併シ今回ノ六台ニ付テハ早々ヨリ「フレザー」ヨリ通信有之、最早代価モ已ニ通知仕

*28 1901年7月23日付東京本社外国部宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.421-425)。

*29 この点について山田は次のように報告している。

今回ノ六台ニ付全社ヨリモ是非代価取り度処、数回全社へ参り交渉仕候。今回ノ六台ニ付テハ随分込入り居、三井ハSchenectadyノ代理タル事ヲ申立、American Trading Co.ハBrooksノ代理タル事ヲ申立(此レハ元ヨリ特約有之候由ニ候)、Cookeノ代理人モ亦右ノ通りニ有之候由、而テPittsburgh Loco. Worksハ目下引受ノ注文品非常ニ多ク来年六月渡注文品ニ非サレバ新注文引受出来不申候。就テハAmerican Loco. Worksノ製造所ニテ今回ノ六台ニ対シ見積シ得ル製造所ハ

Schenectady、Brooks、Cooke

右ノ三ヶ所ニ相成候。然ルニ右ノ三ヶ所ニ対シテハ夫々代理ヲ主張仕社種々相談ノ結果、今回ノ六台ニ付テハ右三製造所ノ代理人アリタルモノニ限り代価相渡シ可申儀相成当社へハ遂ニquote 出来ズトノ事ニ相成候。(前掲7月23日付東京本社外国部宛山田書簡)

居候付「フレザー」社ノ外ニquote出来ズトノ事ニ候。^{*30}

スケネクタディー社が三井物産と密接な関係を構築していたのと同様に、ボールドウィン社は横浜とニューヨークに拠点をもつフレザー商会と強い取引関係を結んでいた^{*31}。しかも今回の入札に関しては、フレザー商会がいち早く見積もりを請求した後であったこともあり、山田はボールドウィン社からも見積価格を取ることができなかった。

最後に残された有力機関車メーカーはロジャース社であるが、同社は前社長の逝去によってしばらく休業しており、「昨今新シキProtraction 出来工場再興ノ様承り候」という状態であった。山田は、一応、同社へも見積請求を行ったものの、「全社ノ現況ハ前述ノ通りニ付今回ハquote致来リ不申ト存候」と思われた^{*32}。

このようにアメリカ機関車製造業の寡占化がすすむと、寡占メーカーと長期的な取引関係を構築している先発商社(三井物産やフレザー商会)の優位性が高まり、大倉組のような後発商社の活動の余地は限られることになった。そのため山田は当初、「乍残念今回ノ六台ハ入札出来不申ト存候」^{*33}と、悲観的な見方をしていたのである。

(2) 機関車等の落札

ところが、1901年7月25日、大倉組ニューヨーク支店に、ロジャース社から「今回北海道鉄道新入用ノ汽罐車六台ニ付是非見積書出可申」という知らせが届いた。そこで山田は、同社に次の月曜日までに見積価格を知らせてくれるよう依頼し、同時に東京本社に「今回ノ汽罐車六台ニ付テハRogersヨリノ代価ニヨリ見積可仕モノト御承知置キ被下度候」と報告した^{*34}。

さらに8月4日には山田がパターソンのロジャース社を訪ね、社長と面談を行って「一ヶ年ニテ汽罐車均一ヲ以二百台ノ由」という情報を得るとともに、工場再開の様子を視察する^{*35}。そして8月6日には、ロジャース社からモーガル・タイプの機関車6輛の見積書が到着、他の鉄道用品の見積価格とともに、即時、東京本社に発電した。その内容は、以下の通りである。

Copy of telegram (Outward) Departure 6th Aug. 1901

○Wheels, axles springs for Hokkaido Railway

U.S. G.. \$ 10,000

(tax etc.) 500 U.S. G. \$ 10,500.

200 tons

○120 Bearing springs for same Railway

*30 1901年7月23日付東京本社外国部宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.421-425)。

*31 フレザー商会については、W. Feldwick ed. 1919. *Present Day Impressions of Japan*.

Yokohama: The Globe Encyclopedis Co. pp. 215-216 を参照。

*32 前掲7月23日付東京本社外国部宛山田書簡

*33 同上。

*34 1901年7月25日ロジャース社宛発電控('No.1 Domestic Letters', p.436)および7月28日付東京本社外国部宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.442-445)。

*35 1901年8月4日付門野重九郎宛山田書簡('No.1 Domestic Letters', pp.458-460)。

\$ 550 (U.S. G. \$)

○Locomotive weighting machines for same Railway

U.S. G. \$ 1,000

(tax etc.) 980 \$ 1,980

○6 Mogal Locomotive for the same Railway

U.S. G. \$ 59,000

(tax etc.) 900 U.S. G.. \$ 59,900

January shipment

400tons of 40 cubic feet^{*36}

この見積表に記載された機関車の一輛当たりの見積価格は、9,833 ドルであった。一方、ロジャースが提示した機関車の単価は1輛 9,250 ドルであることから^{*37}、その差額 583 ドル(本体価格の 6%)は大倉組が上乘せした手数料であったと思われる。当時、鉄道用品の手数料は5%前後と言われていたことから、この見積もりは妥当な水準であった^{*38}。

1901年8月10日、北海道鉄道部で入札が実施され、大倉組は機関車、車輪、車軸、弾機を落札した。この情報は下記の通り、即日、電信でニューヨーク支店にもたらされ、商品の即時発注が指示された。

Copy of telegram(Inward) Received 10th Aug. 1901

Please the order

Wheels, Axles, Springs for Hokkaido Government Railway

120 Bearing springs for same Railway

6 Mogal Locomotives for same Railway

\$ 70,000

(tax etc.) 950 U.S. G.. \$ 70,950-

Makers must guarantee arrival January with the exception of 2 Locomotives arrivals in March. If you can not avoid delay, you must arrange with manufacturers to preview 延期理由書, we have met. ^{*39}

東京本社から、このような落札の知らせを受けた山田は、直ちにロンドン支店長の門野に対して、「今日、東京、入札、北海道 Wheels Locos 取れた。塩谷ケーブルのことも有り、すぐこの地(ニューヨーク—筆者注—)おいで都合できぬか」と発電した^{*40}。総額 7 万ドルという、ニューヨーク支店はじまって以来の大仕事に取り組むことになった山田は、決裁権限をもつ門野を現地に呼び寄せることで、ニューヨーク—ロンドン間の情報交換に要する時間と手間を節約し、発注業務の円滑化を図ろうとしたのである。実際に門野は、8月24日にニューヨークへ到着、以後、鉄道用品の発注が一段落する9月17日まで同地

*36 'Tokio Letter No.1' , p.16.

*37 1901年10月1日東京本店外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1' , pp.170-174)。

*38 1898年時点におけるフレザー商会によるボールドウィン社製機関車の取扱手数料は5%であった(*Engin Orders, 1898-1900*, Baldwin Locomotive Works, スミソニアン協会文書室所蔵)。

*39 'Tokio Letter No.1' , pp.17-18.

*40 1901年8月10付門野宛電信('Tokio Letter No.1' p.13)。なお原史料はローマ字。

に滞在した^{*41}。交通・通信事情が未発達であった当該期においては、決裁権限をもつ重役クラスの人が直接現地に出向き、その場で判断するほうが、いちいち本店の了解を取りつけながら取引を行うよりも効率的であったと言えよう。

(3) 発注先の確定過程

鉄道用品の競争入札では、発注者側が提示した納期と仕様書にもとづき、商社がメーカーから見積書を取り、手数料を上乗せして受注価格を決定、応札する。そして落札した場合、見積書を作成したメーカーに正式の発注を行うことになっていた。ところが厳密に言えば、落札の時点では発注先は確定しておらず、必ずしも見積書を作成したメーカーに発注する必要はなかった。そこで大倉組ニューヨーク支店は、北海道鉄道部から機関車等を落札した後、あらためて各メーカーに相見積もりを要請した。1901年8月13日、山田ニューヨーク支店長はこの点について東京本社外国部宛書簡で以下のように述べている^{*42}。

併テ今回ノ注文品ハ如何様又何社ニ注文仕候方、直接並ニ後来ノ便益ニ相成申ベクヤ、種々相考へ、昨日「フィラデルフィア」ニ参リ候序テ以テ「ボルドウィン」社ニ参リ候。然ルニ先回面会仕候重役 Converse ト申人不在中ニテ Johnson ト申人ニ面会仕候。「ジョンウス」氏ノ話ニヨレバ、「コンヴァース」氏ノ話ト異ナリ、既ニ「フレザー」商会久シク「ボルドウィン」社ノ代理ト相成候付、今後ノ「インクワヤリー」ニ対シテモ實際上「フレザー」以外ニ代価差出候事出来難シトノ事ニ御座候。又、今朝、「アメリカン・ロコモチーブ・コムパニー」ニ参リ今後ノ全社ノ方針モ尋申候処、未ダ一定ノ方針無之由ニ御座候。何分、三井ハ此レ迄百以上ノ汽罐車ヲ「スケネクタヂー」ニ注文シ故ヲ以テ三井ノ方ニ敬意ヲ表シ居ル次第ニテ、別ニ深キ理由モ無之、大倉組ノ照会ニ対シテモ代価渡ス旨、申居候得共、実際、今后愈々競争入札ノ場合ニナリテハ、今回ノ如ク遂ニ断リ可申哉大ニ疑シク、又出来得ルナラバ今回ノ六台ニ対全社ヨリノ代価モ聞取「ロジャース」社ノ代価ト比較仕度キト存候得共、此レモ思ヒノ如ク参リ不申、又此回ノ注文ヲ他ニ渡シテハ大ニ「ロジャース」社ノ感情ヲ害シ可申、依テ全社ト今后ノ取引上大ニ困難ト可相成候。又「アメリカン・ロコモチーブ・コムパニー」ニシテ三井ニ大ニ全情ヲ表シ居ル以上ハ工場ハ他ニ比シテ小ナガラ「ロジャース」社ト後来秘密ノ関係ヲ付ケ置キ可申必要有之哉モ不被計、結局、今回ノ注文ハ「ロジャース」社ヘ致ス事至当ト存候。明朝、全社ヘ参リ相談可申積リニ御座候。この史料からわかるように、山田は今後の継続的取引の相手を探るため、2大メーカーであるボールドウィン社とアメリカン・ロコモティブ社を訪ね、相見積もりを要請した。しかし両社とも、フレザー商会や三井物産との継続取引を重視する姿勢をみせ、相見積もりは難航する。その過程で彼は、今回の見積書を作成したロジャース社との特約的な取引関係構築の重要性を、あらためて強く認識することになった。

一方、落札価格(機関車1輛 9,833ドル)がすでに決定している以上、製品価格が少しでも安くなれば、その分、大倉組の手数料が大きくなる。ところがボールドウィン社、アメ

*41 1901年8月30日東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.62-66)および1901年9月20日東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.151-154)。

*42 'Tokio Letter No.1', pp.21-24

リカン・ロコモティブ社との相見積もり交渉がうまくいかなかったため、値引交渉のための「相場」がわからなかった。そこで山田は、元開拓使のお雇い外国人であり、アメリカから日本への鉄道資材の輸出に際して検査人(Inspector)を多く務めた経験を持つクロフォードから、スケネクタディー社が九州鉄道に機関車を納入した際の前例を聞き出し、ロジャース社に対して5%の値引きを要請することにした(後述)^{*43}。しかし値引交渉は成功せず、結局は当初の見積価格でロジャース社に発注することになった。この間の経緯について、山田は次のように述べている。

○ 北海道汽罐車六台

此注文ニ付テハ製造所「ロジャース」社へ注文致ス前、「ボルドウィン」并ニ「アメリカン・ロコモティブ」社ノ代価ヲ聞取り、「ロジャース」ノ代価ト比較仕、「ロジャース」ヲシテ充分値引致サセ申積リニテ種々奮達仕候得共、何レモ其意ヲ得ズ、「クロフワード」氏ノ如キハ過般「スケネクタデー」社製九州鉄道行全種汽罐車ノ検査料ハ原価ヲ一台ニ付九千弗位ノ予算ニテ計算仕、「ロジャース」社ノ代価高キ様ノ咄モ漏レ聞キ候付、不取敢「ロジャース」社へ五分ノ値引ヲ申込種々掛合中、貴御掛ヨリノ二十日ノ電信ニ接シ申候。夫レト全時ニ「ボルドウィン」社ヨリモ今回ノ注文ハ愈々大倉組ニ落札ノ旨確報ニ接候付最早今回ノ分ニ付テハ「フレザー」トノ競争モナキ次第ニ付望ミナレバ代価相渡シ可申旨申来候。併シ御掛ヨリノ御電信中ニ”Baldwin we can negotiate with Frazer”ト申語モ御座候付、別ニ「ボルドウィン」ナレバ当方ヨリ更ニ全社ニ掛合ノ必要ナシト存其儘ニ致シ置キ、早速、American Locomotive Co.ニ参リ種々談合ノ上、全社ノ代価モ聞取ノ処、全社ノ掛引カ非常ナル高価ヲ申居、即チ一台一万〇二百弗(f.o.b.)ト申居候。又全時ニ「ロジャース」ノ方ヘモ念ノ為メ更ニ幾許カ値引出来可申哉否哉電信ニテ照会仕候処、**can not any reduction**ト申来り候。就テハ別紙写シノ通り、昨日、電信差上候通りニ御座候。

なおこの史料からわかるように、ロジャース社との値引交渉を行っている途中で、ボールドウィン社から相見積もりに応じるという連絡が入り、アメリカン・ロコモティブ社からは実際に相見積もりが取れた。両社ともフレザー商会や三井物産とは、代理店契約を結んでいるわけではないので、一旦、落札先が決まってしまうと大倉組と取引することもあり得たのである。しかし結局は、ロジャース社の価格が最も安かったことから、大倉組は8月末に、見積書通りの条件でテンダー式機関車6輛を同社に発注することになった^{*44}。

*43 1899年10月、Richmond Locomotive WorksがMissouri Kansas & Texas Railwayに納入したMogal機関車(シリンダーサイズ1-19×26、10輛)は、1輛8975ドルであった。Richmond Locomotive & Machine Works'Sales Book; 1896-1901'(Syracuse University Library所蔵 American Locomotive Company Records)p.111。

*44 ○6 Locomotives for Hokkaido

此レハ御電信ニ従ヒ遂ニ「ロジャース」社ニ注文取極メ申候。当地ノ受渡ハ来年一月ノ約束ニ有之、尤モ御申越ノ延期理由書ハ全社ニ於テ充分尽力致シ呉レ可申約束ニ御座候。「ロジャース」社ハ従前ハ重ニ「ロジャース」氏ノ所有ニ有之候得共、全氏ノ死去後、重ニ当市ノ大ナル Bankersノ手ニ移リ本日第一回ノ株主総会有之可申筈ニ候。全社ニ於

(4) 納期問題

ところが北海道鉄道部向け機関車の正式発注に際しては、納期という大きな問題が、最後に残っていた。そもそも入札時に提示された納期は、旭川渡で 1902 年 2 月(4 台)と 4 月(2 台)であり^{*45}、輸送期間を考えるとニューヨーク渡では 1901 年 10 月と 12 月となっていた。そのため発注(8 月)から納品までに 2~4 ヶ月しかなく、注文生産を基本とする機関車製造においては短納期に類していた。機関車の納期については、【表 5】が示すように、イギリス・メーカーであるニールソン社が最短でも 3 ヶ月、通常は 1 年近くを要していたのに対して、アメリカ・メーカーであるボールドウィン社は最短 1 ヶ月、平均でも 3 ヶ月と圧倒的な優位性をもっていた。従って、2~4 ヶ月という短納期への対応は、イギリス・メーカーには難しく、この入札が最初からアメリカ・メーカーを念頭においたものであったことを推察させる。ところがアメリカにおいても、国内需要の逼迫のため、1899 年から機関車の納期が延び始め、ボールドウィン社における 1900 年の平均納期は 234 日となっていた。さらにアメリカ国内における鉄道建設ブームの影響で、「何分昨今ノ如ク米国内地向注文品ノ多キ時ニ於テハ日本向ノ小キ、且ツ輸出向代価ノ安キ注文ハ、余リ好ミ不申」^{*46}というように、機関車の対日輸出自体も停滞していたのである^{*47}。事実、1897 年に 115 輛を記録したボールドウィン社製機関車の対日輸出は、1898 年以降、10 輛以下へと急減した(表 6)^{*48}。

このような状況の下で、大倉組の東京本社も最初から納期に間に合わないことを予想し、もし納期が遅れる場合は、メーカーから北海道鉄道部に対して「延期理由書」を提出することを求めている^{*49}。そこで山田は、ロジャース社と打ち合わせて、1902 年 1 月のニューヨーク積み出し(1902 年 5 月旭川納品)を想定しつつ^{*50}、延期理由を探ることになった。

テハ已ニ工場拡張ノ計画相立申居、不取敢第一ニ二十万弗ヲ費シ一ヶ年ノ汽罐車製造高三百台迄ノ capacity ニ可仕由ニ候。全社ノ此レ迄ノ製造方ハ甚別宜キ由ニ御座候ニ付今回ノ六台モ製造法ニ於テ不都合ノ点無之候ト存候。(1901 年 8 月 30 日付 東京本社外国部宛山田書簡、'Tokio Letter No.1', pp.62-66)。

*45 'No.1 Domestic Letters', p.374

*46 1901 年 12 月 6 日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.385-391)。

*47 当時の機関車対日輸出が、イギリスやアメリカといった生産国における鉄道ブームの影響を強く受ける点については、当該期の機関車国際競争の概観を行った中村尚史「世紀転換期における機関車製造業の国際競争」(湯沢威・鈴木恒夫・橋川武郎・佐々木聡編『国際競争力の経営史』2009 年、有斐閣)を参照。

*48 日本では 1896 年から 1899 年にかけて第二次鉄道熱と呼ばれる鉄道ブームが生じていた。輸入機関車数も全体としては 1896 年 1621 輛、97 年 4236 輛、98 年 4266 輛、99 年 1968 輛であり、98 年がピークとなっている。以上、沢井 1998、26 頁、表 1-7 を参照。

*49 前掲ニューヨーク支店宛東京本社電信(1901 年 8 月 10 日受信)。

*50 ○ 北海道汽罐車六台

右六台ニ対スル値段申上候モノニ有之、何分指定ノ納メ期日短ク「ロジャース」社ノ申出来年一月積出ト申スハ随分早キ方ニ有之、他ノ製造所ニテハ大低一月二月積出ノ内ニ

○Letter of Reasons for 6 Locomotives for Hokkaido.

此ノ事故ハ「ストライク」ニ致候外、目下ノ処致方無之ト存候。実ハ最初ノ「ストライク」ハ七月ニ起候。此レハ重ニUnited States Steel Corporation ノ steel sleep and table ノ製造工場ニ起リ、此等ノ工場ハ重ニAmalgamates Association ノ職工ヲ使用仕居其ノ「ストライク」ノ原因ハ此等ノ工場ニハ尽クAmalgamates Associationノ職工ヲ使用スル事ノ条件ヲ工場ニ申込、工場トノ談判相纏リ不申、遂ニAmalgamates Association ノ presidentハ若シ八月十日迄United States Steel Corporationニ於テ職工組合ノ申出ニ応ゼサル時ハUnited States Steel Corporationニ対シ、general strike ト相成申候。尤モ此Amalgamates Association Presidentノ命ニ従ヒ「ストライク」ニ応シ候職工ハ以外ニ少ク候。併シ、letter of reason ノ原因トナルベモノハ目下ノ処、此general strike ノ外有力ノモノ無之候カト存候。爰許小員ノ右letter of reason ノ大体ノdraft 封入仕候間御研究御返事相願度、証明ハ当市領事館ヨリgeneral strikeノ存在ノ事並ニ書面中ノsignature ハRogers ノsignature ナル事ノ証明致賞フ外致方無之ト存候^{*51}。

ここで山田が見いだした「理由」は、1901年8月にUSスチールで発生したストライキである。このストライキは、実際には小規模なものであったが、それがgeneral strike であるという証明書を彼が懇意にしている在ニューヨーク日本領事からもらうことで、もっともらしい延着理由となった^{*52}。山田はこの理由の当否を東京本社や、欧米巡視の途中でニューヨークに立ち寄った内山頼吉(大倉組鉄砲店)と相談し、同年12月、ロジャース社の署名入りの「延期理由書」を、東京本社経由で北海道鉄道部に送付した。この理由書が認められて、機関車6台のうち最初の4台は4ヶ月、あとの2台は2ヶ月の納期延長が可能になった^{*53}。なお同様の手順で、山田は落札した他の鉄道用品についても、1ヶ月の延着を申請している。

ところが、納期を延期したにもかかわらず、機関車部品の調達難のため、機関車の納品が遅れ気味となった。鉄道用品は納期に遅れると、延滞償金が課される場合もある。直後の事例になるが、北海道鉄道部の「外国品供給契約書案」(1902年9月)は、この点について以下のように定めている。

御座候(1901年8月13日付東京本店外国部宛山田書簡、'Tokio Letter No.1'、pp.21-24)。

*51 1901年9月7日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.117-121)

*52 ○延期理由書ニ対スル領事ノ証明

此件ニ付テハ目下当地ノ代理領事ハ小生ノ最モ親友ニ有之。都合能ク参リ居候。過日已ニ御送り申上候車軸車輪等ニ対シタルト全様ノ証明ニテ宜敷事ト存候(1901年11月26日付東京本社外国部宛山田書簡、'Tokio Letter No.1'、pp.348-352)。

*53 ○去十月三十日当方ヨリノ電信

右ニテ十月四日付御書面御指図ノ通り北海道注文汽罐車六台ノ内、二台ハ二ヶ月、残り四台ハ四ヶ月、「ストライキ」ノ為メ延着相成可申旨御通知申上、尚、車輪、車軸、「スプリング」モ一ヶ月延着ノ旨、申上置キ候(1901年11月2日付東京本店外国部宛山田書簡、'Tokio Letter No.1'、pp.278-283)。

第十二条 延滞償金ハ契約期間満了ノ翌日ヨリ持込ノ日ニ至ル迄ノ日数ニ対シ一日毎ニ其物品代価(何千分ノ何)ノ割合ヲ以テ計算スルモノトス^{*54}

そもそも手数料率が低い鉄道用品取り扱いでは、違約金の付加は大きな損失に直結する^{*55}。そのため東京本店も、また欧米事業を統括している門野ロンドン支店長も^{*56}、機関車の納期には多大な注意を払っていた。そこで山田はロジャース社の工場に出向いて、直接、督促を行い、直ちに状況を本社に報告している。

○ 6 Locomotive Engines for Hokkaido

此儀ニ付テ熟話仕候処、「ロジャース」社ニ於テモ非常ニ取急ギ候付、能々一人 steel casting ノ製造所ニ監督ノ為メ遣シ有之、目下、近々全所ヨリ「ロジャース」社へ着来中ニ有之、本月十五日迄ニハ是非、皆調ヒ可申積リニ御座候由。又「ロジャース」ノ方ニテハ「フレーム」等ハ最早出来仕居候。「ボイラー」も最早竣工ノ極間際ニ相成居候。全所ノ話ニヨレハ本月中ニハ必ス悉ク製造可仕様被申居候。尚引続御通信可申上候^{*57}。

この史料から、納期である1902年1月15日に間に合わせるべく、メーカーも、商社も必死の努力を行っている様子がうかがえる。

(5) 汽船への積み込み

1902年1月27日、ロジャース社から機関車4輦が出荷され、2月1日にNew York and Oriental Steam Ship Co.の汽船*Satsuma*に積み込まれた^{*58}。ただし同時に積み出すはずであった残り2輦は、結局、この船に間に合わず、次の便(汽船*Shimosa*^{*59})への積み込みになった。この点について、山田は次のように報じている。

○ 6 Locomotive engines for Hokkaido^{*60}.

右ノ内四台ハ s/s 'Satsuma' ニ搭載出来可申本日ニテ積込済ニ相成可申筈ニ御座候。同汽船ハ明日本港出帆可相成候。残ニ台ハ来五日ヨリ積込ニ着手ニ仕筈ニ有之。此レハ s/s 'Shimosa' ニ積込ノ積ニ御座候。同汽船ハ来十五日当港出帆可仕候。此ニ台モ是非「サツマ」号ニ搭載致度為、種々尽力仕候得共、遂ニ間ニ合ヒ不申候。延期理由書ノ結果ニヨリ初ノ四台ハ来六月十五日旭川納メノ事ニ、又残りニ台モ同時ニ納メ可申事ニ相成候。従テ今回積出候四台ハ何レ四月中ニハ横浜着ニ仕充分納期ノ間

*54 北海道鉄道部『鉄道部報』第151号(1902年9月30日)1163-1164頁。

*55 前掲『三井物産支店長会議事録2 明治36年』20頁。

*56 1902年1月4日付倫敦支店宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.462-463)。

*57 1902年1月8日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', p.476)。

*58 *Satsuma* は総噸数4204トンの鉄鋼船でイギリスの Sunderland で1901年に建造され、スエズ運河経由で、ニューヨークー横浜間を結んでいた(Naval Historical Center, Online Library of Images, Civil Ships <http://www.history.navy.mil/photos/sh-civil/civsh-s/satsuma.htm>)。

*59 *Shimosa* は総噸数4221トンの汽船で、1902年にイギリスの Sunderland で建造され、*Satsuma* と同様に、NY&O 汽船が運航していた('Barber Steamship Lines have unique "Flagship" Port of Houston Magazine, November 1968, pp.18-19)。

*60 1902年2月1日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.2', pp.78-79)。

ニ合ヒ可申、又残りノ二台モ五月中旬ニハ横浜着可仕、此レモ先ツ間ニ合ヒ可申ト存候。尚残二台ニ対シ延期理由書御入用ノ節ハ何卒 Ryushoiru ト御發電被下度候。爰許右六台ニ対スル検査証明書封入仕候テ御査収被下度候。図面ハ出来仕候付此レハ序ヲ以テ桑港ニテ可成早ク御送り可申上候。荷役ノ *misarrangement* ノ儀、最初製造所ヨリ送越候予算ヨリ超過相成候。目下予防運動中ニ有之。何トカ尽力、当方ノ損失ニ相成不申様仕度。「ロジャース」社へも交渉中ニ御座候。

この史料から、ロジャース社製機関車 4 輦を載せた *Satsuma* は、2 月 2 日にニューヨークを出航、スエズ運河を経由して、4 月中には横浜に到着する予定であり、残りの 2 輦を搭載する予定の *Shimosa* も 2 月 15 日には出帆し、同じルートで 5 月中旬に横浜に着く予定であったことがわかる。そのため山田は、いずれも納期(6 月 15 日旭川納)に間に合うと考えていた。ところが後発の汽船 *Shimosa* のイギリスからの到着が、悪天候の影響などで大幅に遅れ、同船のニューヨーク出港は出航予定日から 20 日遅れの 3 月 6 日になってしまった^{*61}。その結果、山田は再度、北海道鉄道部に対する延着理由書を書く羽目に陥った。なお新鋭船である *Shimosa* は、【表 6】が示すように、従来、4 ヶ月前後を要していたニューヨークー横浜間を^{*62}、3 ヶ月で航行し、6 月 6 日には横浜に到着している^{*63}。こうした定期船の大幅なスピードアップが、一刻を争う商社の活動にとって有益であったことは言うまでもない。なお 1902 年 7 月から 1903 年 6 月までの 1 年間に、ニューヨークから日本にむけて出港した汽船数は 18 隻(48,954 トン)、日本からの入港は 23 隻(62,121 トン)である^{*64}。航海期間が長いため、出港数と入港数が異なるが、平均すれば月 1.7 回程度の頻度であった。

総合商社である三井物産が、自社船と傭船を組み合わせる巧みな船舶運用を行っていたのに対して^{*65}、規模が小さく、船舶運用のノウハウももたない大倉組では、このような配送遅延のリスクを背負いながらも、定期船に依存せざるを得なかった。しかし一方で、スエズ運河経由でニューヨークと極東を結ぶ定期船の存在によって、重量貨物である機械輸出を中心とする大倉組ニューヨーク支店の活動が可能になった点も見逃せない。パナマ運河の開通(1914 年)以前である当該期において、送達を急がない、運賃の嵩む重量貨物

*61 1902 年 3 月 8 日付東京本社外国部宛山田書簡(‘Tokio Letter No.2’, p.212-213)。

*62 北海道鉄道部に納入する車輪・車軸等を搭載した汽船 *Indrasamha* は、1901 年 11 月 6 日にニューヨークを出航し、5 ヶ月後の 1902 年 4 月 14 日に横浜に到着している(*Japan Weekly Mail*, 1901 年 12 月 14 日および 1902 年 4 月 19 日)。一方、汽船 *Lethington* は 1901 年 11 月 25 日に航出したものの、*Indrasamha* より約 1 ヶ月早い 1902 年 3 月 17 日には横浜に到着しており(*JWM*, 1901 年 12 月 14 日および 1902 年 3 月 22 日)、船舶の性能や航海条件などにより、所要日数には大きなばらつきがあったことがわかる。

*63 *Japan Weekly Mail* 1902 年 6 月 14 日、663 頁。

*64 「紐育港ト日清両国其他東洋諸港トノ航運状況」(明治 40 年 11 月 29 日付在紐育帝国総領事館報告)『通商彙纂 明治 41 年第 4 号』103 頁。

*65 三井物産では日清戦後に自社船の拡充が行われ、1903 年に船舶部が設立された。粕谷 2002、181 頁および大島久幸「三井物産における輸送業務と傭船市場」(中西聡・中村尚史編著『商品流通の近代史』2003 年、日本経済評論社)213-219 頁を参照。

のアメリカ東海岸から極東への輸送は、大陸横断鉄道経由の太平洋航路ではなく、スエズ運河経由の大西洋航路が使われていた^{*66}。そして同航路では、1901年のNY&O^{*67}、1902年のAmerican Asiatic Steamship Co.と^{*68}、汽船会社の新設が相次ぎ、続々と新鋭船が投入されたため、急速な高速化がすすんでいた。この点は、大倉組ニューヨーク支店が円滑に活動するための社会的基盤の一つとして、注目しておく必要がある。

(6) 代金の支払い

当該期のアメリカにおける鉄道用品代金は、製品の船積みの際にメーカーへ支払うことになっていた。開設直後の大倉組ニューヨーク支店では、これらの支払いに必要な資金を、基本的には注文品ごとに「レター・クレジット」（信用状）取引を組み合わせた荷為替取組によって横浜正金銀行から調達している^{*69}。ちなみに北海道鉄道部向け機関車 6 輛（60,089 ドル）用としては、事前に 4 ヶ月サイトのクレジットが設定されていた^{*70}。これに対して 1902 年 3 月以降は、「米貨一万弗ヲ限り何回ニテモshipmentニ対シ当国ヨリノ手形并ニ船積書類引換ヘニ代金支払ノ御信用書」が設定された^{*71}。それによって、ニューヨーク支店は 1 万ドルの枠内であれば、東京本店からの信用状送付という手間を省いて荷為替を取り組むことができるようになった。

また何らかの理由によって正式の荷為替取組が遅れてしまった場合、設定されたクレジットの枠内で、正金銀行からつなぎ融資を受けることも可能であった。この点について、

*66 前掲「紐育港ト日清両国其他東洋諸港トノ航運状況」『通商彙纂 明治 41 年第 4 号』103 頁。

*67 NY&O は、1901 年、Edward J. Barber によって設立されたニューヨークと極東を結ぶ汽船会社であり、*Satsuma*、*Shimosa*、*Suruga* という総トン数 4000 トン級の新造船を、この航路に投入した（'Barber Steamship Lines have unique "Flagship"', p.17）。なお NY&O の横浜での代理店は、Dodwell & Co.がつとめている（*Japan Weekly Mail*, 1902 年 5 月 17 日）。ちなみに同社は、1907 年頃までに Barber & Co.に改組されたと思われる（『通商彙纂 明治 41 年第 4 号』105 頁）。

*68 「日米間新航路ノ開始」『通商彙纂』237 号（1902 年）51 頁。なお American Asiatic 汽船は、資本金 50 万ドルでニューヨークに設立され、総トン数 8600 トン（登記トン数 3803 トン）の新造船「ジブラルタル」号を同航路に投入した。以後、数艘の汽船を新造し、月 1 回の定期航海を行う予定と伝えられている。ちなみに同社の東洋総代理店は Shewan Tomes Co.であった。

*69 例えば北海道鉄道部への車輪・車軸の積み出しについて、山田は以下のように述べている。

右ハ愈々s/s 'Indrasamha'ニ積込申候。本日右製造所並ニ汽船会社へ支払ヲ要シ申候付、正金銀行ヨリ「レター・クレジット」ニヨリ米貨八千八百五十八弗受取申候。何レ右金高ニ対シ全行ヨリ御本社宛「ドロ」可仕候付、右御含み置き被下度候（1901 年 11 月 11 日付東京本社外国部宛山田書簡、'Tokio Letter No.1' pp.295-298）。

*70 1902 年 2 月 28 日付東京本社外国部宛山田書簡（'Tokio Letter No.2', pp.167-168）。

*71 1902 年^{ママ}5（3カ）月 17 日付東京本社外国部宛山田書簡（'Tokio Letter No.2', pp.220-221）。

山田は以下のように報じている。

○Invoice No.495 4 Locomotive engines per s/s Satsuma.

右「インボイス」爰許封入仕候。此金高米貨四万〇一八七弗七〇仙ハ正金銀行ヲ経テ荷為替取組申候。右「インボイス」中「インスペクション、フィー」一〇五弗ハ昨年積出申候北海道wheel and springs ノ検査料ニ御座候。又interest \$ 78.70 ハ此レハ先便御通信申上候通り、misarrangement ノ差ニテ運賃ノ予算ト汽船会社ノ請求書トノ差七百弗ノ差額相生ジ、一方ハ製造所、一方ハ船会社へ交渉ノ為メ、大分昨日相掛リ併シ「ロジャース」ノ方ハ注文ノ節ハ船受取証引変ヘニ代価仕払ノ事ニ相成居候付、此際代金仕払ニ躊躇仕候得バ、却テ当方ノ信用ニ拘ハリ可申候。併し運賃ノ掛合上直チニB/L汽船会社ヨリ受取可申訳ニ不參。從テ正金銀行支配人長崎氏ニ事情相咄シ、「ロジャース」社へハ汽罐車四台ノ代金仕払呉レ候。其仕払ノ日ヨリ愈々運賃差額金証書、種々船積証等総テ相揃ヒ正式荷為替取組ノ日迄十二日間金四万六百弗年六分ノ利子ニテ計算(此レハ「インボイス」四九六号ノ代価ヲモ含ミ居候)ニテ汽罐車ノ方ハ七八弗七〇仙、「インボイス」四九六号ノ方ハ二弗五〇仙ニ相成申候。併し此利子ハ決テ損失ニハ無之、只ダ正式荷為替取組ハ十二日間相後レ候ノミニ御座候。右汽罐車荷造明細書ハ別封御郵送申上候。又領事証明書爰許封入仕候^{*72}。

ロジャース社製機関車の北海道鉄道部への納入に際しては、工場からニューヨークまでの製品輸送運賃の見積もりに齟齬があり、誰が運賃差額を負担するのかをめぐってメーカーや汽船会社と交渉が続いていたため、荷為替取り組みが遅れてしまった。ところがメーカーとは、「船受取証引変ヘニ代価仕払ノ事」になっており、製品を受け取っている以上、速やかに支払いを済ませなければ、大倉組の信用を落としてしまう。そこで山田は、機関車 4 輛分の代金を正金銀行から年利 6%で 12 日間借り、ロジャース社への支払いを行った。

以上のような横浜正金銀行との取引に当たって山田は、同行ニューヨーク支店支配人(長崎氏)と密接な連絡を取りつつ、取引条件や金利に関する様々な情報を収集し、それを東京本店やロンドン支店に伝達することで、少しでも有利な条件を引き出そうと努めていた^{*73}。ただし大倉組ニューヨーク支店と横浜正金銀行との取引は、基本的には荷為替取組に関係するものに限られており、つなぎ融資を除けば、直接的な融資にまで踏み込んでいた形跡は見られない。当該期において支店運営に必要とされる資金は、ニューヨークで調達するのではなく、前述したようにロンドンから送金されていたのである。

3. 顧問技師の役割: 元開拓使お雇い外国人クロフォード(J. Crawford)の事例

以上、北海道鉄道部への鉄道用品納入の経緯を、機関車を中心に検討してきた。1901年4月にたった一人で大倉組ニューヨーク支店を立ち上げた山田馬次郎は、同年7月には早くも総額7万ドルを超える大口の鉄道用品を受注し、1902年2月まで順次、製品を船

*72 1902年2月15日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.2', pp.135-136)。

*73 前掲1902年5^{ママ}(3カ)月17日付東京本社外国部宛山田書簡。

積みすることに成功した。数ヶ月前にニューヨークに来たばかりの山田が、どうしてこのような大口で短納期の注文を、恙なく捌くことができたのだろうか。この問題を、人的資源の側面から考えると、山田自身の高い能力や、門野、内山といった大倉組幹部の適切な支援といった内部要因に加えて、顧問技師である元開拓使お雇い外国人・クロフォードの重要性という外部要因が浮かび上がってくる。

クロフォード(Joseph Crawford)は1878年、開拓使に土木顧問として招かれ、1881年にいたるまで北海道における鉄道建設に尽力した。この間、1880年から81年にかけて、当時、開拓使御用掛であった松本荘一郎(のち鉄道作業局長官)をともない、青森―東京間および東京―高崎間の鉄道線路踏査と建設費見積もりを行い、日本鉄道会社設立の基礎を築いている^{*74}。クロフォードは1881年、アメリカ帰国中に開拓使を解雇されるが、以後もアメリカから日本への鉄道用品輸出の際の日本側検査人(Inspector)として、引き続き日本鉄道業の発展に尽くすことになった。

大倉組ニューヨーク支店とクロフォードとの関係は、1901年8月12日、山田が北海道鉄道部向け機関車の仕様についての助言を得るため、クロフォードの自宅を訪ねたところからはじまった^{*75}。このとき山田は、北海道鉄道部の仕様書とロジャース社が提示した見積明細書との差異(①fire boxのサイズ、②track wheel centerの材質)に悩んでいた。この点についてのクロフォードの助言は、①については指定されている面積をもとに計算し直せば済む問題であり大きな問題ではなく、②についてはスケネクタディー社製の九州鉄道向け機関車などの前例があるので、ロジャース社が主張する素材(cast steel)を用いても大丈夫だというものであった。この意見をふまえて、山田は1901年8月末にロジャース社への正式発注を行うことになった。

日本の鉄道事情に詳しく、技術的知識があり、対日輸出向けアメリカ製機関車等の検査経験が豊富なクロフォードは、ニューヨークに来たばかりの山田にとって頼れる存在であった。そこで彼は、クロフォードに顧問技師を依頼することにした^{*76}。

クロフォードの大倉組の顧問技師(consulting engineer)としての役割は、以下の4点に要約することができる。

- ①購入品の検査と証明書の発行。
- ②様々な検査の経験から鉄道用品の価格・技術情報の提供
- ③仕様書と見積書の差異に関する技術的な観点からの裁定
- ④日本の鉄道関係者との人脈を活かした商品情報の提供

このうち①については、検査人としての機能であり、その手数料は製品価格の1%となっていた。

②は山田に不足する鉄道用品の製品情報の供給源としての役割であった。例えば前述したように、ロジャース社との値引交渉に際してクロフォードは、自らが検査人をつとめた

*74 中村尚史『地方からの産業革命』2010年、名古屋大学出版会、72-73頁。

*75 1901年8月13日付東京本社外国部宛山田書簡(‘Tokio Letter No.1’, p.21-24)。

*76 クロフォードは遅くとも同年9月5日までには大倉組の顧問技師に就任している(1901年9月5日付倫敦支店宛山田書簡、‘Tokio Letter No.1’, pp.115-116)。

九州鉄道向けスケネクタディー社製機関車の原価を山田に伝えている^{*77}。山田にとってそれは、製品価格の「相場」を知るために、重要な役割を果たした。

③については、次のような事例がある。

○5 Screw Jacks for I.G.R

左御注文御座候難有存候。早速製造所へ注文致候。此レハ過般代価御通知申上候節、申上置キ候通り、多少明細書ニ変更ヲ要シ可申、尤モ此事ハ先般当組ノ「コンサルティング・エンジニア」「クロフォード」氏ヨリ鉄道局ニ照会シ、全局ヨリ製造所申出テノモノニテ宜敷段申来リ居候由^{*78}。

この史料から、もし製作の段階で鉄道用品の仕様書に変更が必要になった場合、顧問技師であるクロフォードが直接、発注元である鉄道局と掛け合い、変更を認めさせていることがわかる。こうした技術的な観点からの仕様書変更要求とその貫徹は、技術者ではない山田には不可能であった。

さらに④については、とくにクロフォードの元同僚である松本荘一郎との関係が注目できる。この点について、山田は以下のように報じている。

○Locomotives for I.G.R.

此儀ニ付委細御通信被下難有存候。又、御来示之趣モ逐一拝承仕候。

過日「フィラデルフィア」市「クロフォード」氏へ面会ノ節、昨年鉄道局長松本氏渡米ノ節、「フィラデルフィア」市ニ被参候際、松本氏ノ話ニハ数年前当国「ロジャース」社汽罐車鉄道局へ納り候事有之。右「ロジャース」社ノ汽罐車ハ甚ダ全局ニ満足ヲ与ヘシ。併シ「ボルドウィン」社ヨリ納メモノハ其結果甚ダ宜敷無之様ノ談話有之候旨「クロフォード」氏被話居候。尤モ「ロジャース」社ハ製作ノ宜敷事ハ一般ノ話ニ有之。就テハ此回ノ分ニ関セズ、兎ニ角全社ヨリ鉄道局ニ宛テ今後全社ヲ指名製造所ニ加入ノ願書出シ可申様、相願可申カト存居候。尚其節ハ御地ニ於テ御尽力相願候^{*79}。

当時、官営鉄道のトップ(鉄道作業局長官)であった松本荘一郎は、1900年にクロフォードのもとを訪ね、ロジャース社製機関車についての評価を語った。山田はその内容を、クロフォードから聞き出し、鉄道局内部におけるロジャース社製品への評判の高さを確認できた。

なおクロフォードは、1901年10月、鉄道用品の発注元である北海道鉄道部の顧問技師に就任する^{*80}。それは、大倉組ニューヨーク支店の活動にとって、情報を得る上でも、また検査料負担の上でも、「至極宜敷都合」であった。このように顧問技師を有効に活用することで、ニューヨークに来たばかりの山田にも、鉄道用品取引が可能になったのである。

おわりに

*77 前掲 1901年8月22日付東京本社外国部宛山田書簡。

*78 前掲 1901年9月5日付倫敦支店宛山田書簡。

*79 1901年11月5日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.284-286)。

*80 1901年10月17日付東京本社外国部宛山田書簡('Tokio Letter No.1', pp.228-231)。

本稿では、大倉組ニューヨーク支店による鉄道用品取引の事例を用いて、①日本商社の在米支店開設の経緯と活動内容、②明治期における鉄道用品輸入の具体的なプロセスという二つの問題を検討してきた。その結果、以下の点が明らかになった。

①については、大倉組ニューヨーク支店の初代支店長山田馬次郎が、単騎でニューヨークに橋頭堡を築いていく過程を、彼が残した書簡を通じて検討した。山田の行動をつぶさに観察すると、彼がロンドン支店の門野重九郎、鉄砲店の内山頼吉をはじめとする大倉組内部のネットワークと、日本領事館、横浜正金銀行、日本郵船などに勤務するニューヨークの在留邦人、雑誌編集者や顧問技師クロフォードのような現地の専門家、出張でニューヨークに立ち寄った日本人実業家や技術者といった外部のネットワークの双方を駆使して的確な情報を集め、機敏にビジネス・チャンスを獲得していったことがわかる。本稿で検討した北海道鉄道部への鉄道用品納入は、それまで休業していたロジャース社の再興の時期に合致していたという幸運にも恵まれた。しかし、支店開設直後であったにも関わらず、大倉組がそのチャンスを獲得できた背景に、山田を中心とする重層的な人的ネットワークの存在があったことは間違いない。

さらに開業直後の大倉組ニューヨーク支店の活動を考える上で、通信、運輸、金融といった社会的インフラストラクチャーのあり方に、あらためて注目する必要がある。大倉がニューヨーク支店を開設した 1901 年前後の時期は、東アジアと北米を結ぶ交通・情報ネットワークが急速に整備され始めた時期に当たっている。1896 年公布の航海奨励法をうけて、同年、日本郵船が Great Northern Railway と海陸接続契約を交渉を締結してシアトル線を開設した。また東洋汽船は 1898 年に Southern Pacific Railroad と連絡して香港からサンフランシスコへの航路を開設した。こうした太平洋航路の充実によって、ニューヨーク所在の日本商社は本国と頻りに郵便の遣り取りを行うことが可能になった。さらに貨物輸送では、1901 年から 1902 年にかけて、スエズ運河経由でニューヨークと極東を結ぶ汽船会社の新設が相次ぎ、高速の新鋭船による定期航路が拓かれた。その結果、ニューヨーク―横浜間の所要月数は従来の 4 ヶ月から 3 ヶ月に短縮され、運行頻度も月 1.7 回程度になった。一方、貿易業務に不可欠の荷為替については、横浜正金銀行が担当し、つなぎ融資まで含めて、日本商社の面倒をみてくれた。加えて 1902 年には、ニューヨークの日本領事館が総領事館に格上げになり、現地での邦人保護や日系企業に対する情報提供などのサポートが充実した。こうした外部のインフラを活用することで、大倉組は最小限の人員と資金で支店を開設することが可能になった。こうした北米と東アジアとの貿易関係インフラの急速な整備という時機を的確にとらえた点にも、大倉組のニューヨーク進出成功の秘訣があった。

②については、鉄道用品取引に関係する様々な論点を見いだすことができた。まず競争入札については、メーカーからの見積書の獲得が重要な意味をもつことが判明した。アメリカではメーカーが地域ごとに商社と販売代理店契約を結ぶことが多く、仮に代理店契約がない場合でも、長期的な取引関係を構築している商社に優先的に見積価格を提示するという慣行があった。そのため特定メーカーと多くの取引実績をもつ先発商社が有利であり、大倉組がニューヨークに進出した 1901 年時点では、すでに三井物産とスケネクタディー社=アメリカン・ロコモティブ社、フレザー商会とボールドウィン社といった固定的な

取引関係が出来上がっていた。北海道鉄道部の入札に際して、山田は両社からなかなか見積書を取ることができず、こうした商慣行の重要性を痛感する。そのため以後、特定の代理店をもたない唯一の機関車メーカーであるロジャース社との特約関係の構築に邁進することになった^{*81}。

次に納期の問題が注目できる。鉄道用品の納期は、生産国における需要動向によって大きく左右され、とくに鉄道ブーム期には納期が長くなり、輸出数自体も極端に減少した。ところが日本における官・私鉄道の発注は、こうした海外における需給動向とは無関係に、しかも前例に準拠して行われるため、価格や納期のミスマッチが起こる可能性があった。本稿で取り上げた北海道鉄道部の事例では、納期の面でこうした問題が発生し、落札者である大倉組は対応に苦慮することになる。

最後に顧問技師の重要性を指摘しておきたい。大倉組ニューヨーク支店が、開業直後から大口の鉄道用品取引に従事できた理由の一つとして、元開拓使土木顧問クロフォードに顧問技師を依頼し、彼と相談しながら取引をすすめた点があげられる。クロフォードは、単に製品検査にとどまらず、技術情報やアメリカ鉄道用品メーカーの情報、さらには日本の鉄道企業の情報をも供与し、山田の経験不足を大いに補った。彼の存在抜きに、北海道鉄道部への鉄道用品納入の成功は語れない。お雇い外国人が帰国後に日本の商社や鉄道の顧問技師や検査人として活躍する事例は、元鉄道局建築師T. R.シャービントン(在任期間1877-81年)と官営鉄道の関係のように、イギリスでも観察することができる^{*82}。日本商社の海外活動は、こうしたお雇い外国人経験者によっても支えられていたのである。

*81 大倉組とロジャース社との特約契約締結の過程については別稿を予定している。その際、代理店契約を梃子にして契約を伸ばした三井物産やフレザー商会の事例もあわせて論じることにはしたい。

*82 中村尚史『日本鉄道業の形成』(1998年、日本経済評論社)第1章および林田治男『日本の鉄道草創期』(2009年、ミネルヴァ書房)を参照。

表1 大倉組ニューヨーク支店の収支状況

1901年上期(4~9月)

支出	\$	収入	\$
船荷証書ヲ直接ニ東京本社へ送金	1329.30	倫敦ヨリ入金(£915)	4437.75
東京本社分「リーバースコード」代	10.40	内訳	
倫敦分同上	10.00	山田持参金£215	
門野氏滞在中相渡シ候金高	630.00	5/8為替送金£100	
東京電車鉄道ノ件電信代(伯林向)	46.26	6/8為替送金£100	
事務所設置準備費	621.46	7/6為替送金£100	
東京向電信代	108.10	8/21為替送金£200	
倫敦向電信代	17.50	9/14為替送金£100	
山田氏月給並旅費、郵便、諸雑費	1060.75	9/26為替送金£100	
有金(後期繰越)	604.00		
合計	4437.77	合計	4437.75

1902年上期(4~9月)

支出	\$	収入	\$
4-9月総計費	1958.41	残金(前期繰越)	293.89
波切氏ニ渡ス	40.00	倫敦ヨリ受入金	4935.75
鉄道局行スプリング代	1794.00		
元金(後期繰越)	1437.23		
合計	5229.64	合計	5229.64

1902年下期(10~3月)

支出	\$	収入	\$
10月分経費	326.67	有金(前期繰越)	1432.23
11月分経費	268.45	倫敦ヨリ受入金	3494.20
12月分経費	364.69		
1月分経費	404.00		
2月分経費	296.59		
3月分経費	452.85		
有金(後期繰越)	2818.58		
合計	4931.83	合計	4926.43

1903年上期(4~9月)

支出	\$	収入	\$
4月分経費	366.56	手元資金(前期繰越)	2818.58
5月分経費	318.79	札幌麦酒会社ヨリ	20
6月分経費	318.80	雑益	62.54
7月分経費	334.69		
8月分経費	287.82		
9月分経費	298.07		
有金(後期繰越)	976.39		
合計	2901.12	合計	2901.12

1903年下期(10~3月)

支出	\$	収入	\$
10月分経費	489.70	手元資金(前期繰越)	976.39
11月分経費	571.07	1月東京ヨリ受入金	323.28
12月分経費	677.09	10月倫敦ヨリ受入金	972.00
1月分経費	585.28	12月倫敦ヨリ受入金	967.00
2月分経費	509.45	2月倫敦ヨリ受入金	1948.00
3月分経費	470.54		
船水氏ニ渡ス(大倉桑馬様ハ承知)	350.00		
砲兵工廠へ送ル物品関係	184.13		
その他	7.00		
手元資金(後期繰越)	1342.40		
合計	5186.66	合計	5186.67

(出典)NARA E124/C856 Okura, 'Tokio Letter No.1' (1901—2)および'Tokio Letter No.3' (1902—3).

表2 1902年上期(4-9月)におけるニューヨーク支店経費の構成

費目	金額(\$)	構成比	備考
給与	1075.00	54.9%	月額山田\$125、波切\$50
通信費	431.01	22.0%	東京、倫敦向電信、郵便・小供経費
事務所家賃	250.02	12.8%	月額41ドル67セント
什器	56.70	2.9%	家具、秤
消耗品	53.17	2.7%	文房具、タオルなど
交際費	47.06	2.4%	
その他	45.47	2.3%	トレーシング費、雑誌、書籍など
合計	1958.43	100.0%	

(出典)NARA E124/C856 Okura

表3 ニューヨークからの發送電信とその宛先

年	月	日	音字数	宛先
1901	7	5	5	London
1901	7	23	4	London
1901	8	6	16	Tokyo
1901	8	7	25	Berlin
1901	8	8	7	Berlin
1901	8	8	16	Berlin
1901	8	9	21	Berlin
1901	8	10	15	London
1901	8	13	5	Tokyo
1901	8	14	4	London
1901	8	21	5	London
1901	8	21	10	Tokyo
1901	8	22	3	Tokyo
1901	8	27	41	Berlin
1901	8	29	9	London
1901	8	29	20	Berlin
1901	8	30	8	London
1901	8	30	16	Berlin
1901	8	31	21	Berlin
1901	9	2	19	Berlin
1901	9	4	10	Tokyo
1901	9	11	7	London
1901	9	11	7	Tokyo
1901	9	13	5	London
1901	9	17	5	London
1901	9	23	4	London
1901	9	23	3	Tokyo
倫敦	1901.4-9	\$ 17.50	11回	
伯林	1901.4-9	\$ 46.25	9回	
東京	1901.4-9	\$ 108.10	7回	

(出典)NARA/E124/C856 Okura, 'Tokio Letter No.3' (1902-3), pp.412-413および
'Tokio Letter No.4' (1903), pp.60-61

表4 ニューヨーク支店発東京本店宛書簡の頻度

年	月	書簡数	経由地					
			SF	VC	ST	TM	不明	
1901	5	7	2	1			4	
	6	5	2				3	
	7	10	5	4			1	
	8	6	3	1			2	
	9	5	2				3	
	10	5	3	2			0	
	11	5	2	2			1	
	12	5	4	1			0	
	1902	1	5	3	1			1
		2	8	5	2			1
		3	4	2	1	1		1
		4	8	3	2	2	1	0
5		8	3	1	3	1	1	
6		7	1	2	2	1	1	
7		8	2	1		1	4	
合計		96	42	21	8	4	23	
1ヶ月平均		6.4						

(出典)NARA/ E124/ C838 Okura, 'No.1 Domestic Letters',

NARA/ E124/ C856 Okura, 'Tokio Letter No.1-3'

(備考)SF=サンフランシスコ、VC=バンクーバー、TM=タコマ、ST=シアトル

表5 米英機関車メーカーの対日輸出における納期比較

単位: 日

	アメリカ Baldwin社				イギリス Neilson社		
	最短	最長	平均	出荷輻数	最短	最長	平均
1887年	97	97	97	2			
1889年	100	100	100	3	280	335	301
1890年	108	316	150	12			
1891年	218	218	218	n.a.			
1892年	97	97	97	3			
1893年	64	174	129	25	122	214	183
1894年	38	158	66	30	90	118	105
1895年	38	62	53	13	109	109	109
1896年	30	70	55	31	180	302	240
1897年	36	102	58	115			
1898年	61	83	68	7			
1899年	105	105	105	9	290	390	340
1900年	185	302	234	8			

(出典) 'Engin Orders, Baldwin Locomotive Works' (スミソニアン協会文書室所蔵)および
Neilson Co. 'Engine Orders'(イギリス国立鉄道博物館所蔵. NBL/2/1/1)

(注) 納期は受注から発送までの日数。輸送日数はこれを含まない。

表6 ニューヨーク発横浜着(スエズ経由)の汽船運航状況(1901.10-1902.6)

年	月	日	汽船名	噸数	国籍	進水	汽船会社	横浜代理店	備考
1901	11	27	Oronsay	2416	British	1900	J. Gardiner & Co., Glasgow	Dodwell & Co.	
1901	12	2	Athesia	3654	German			C. Illies & Co.	
1901	12	21	Hillglen	2501	British			Dodwell & Co.	12/4 香港寄港
1902	1	8	Indrani	3226	British	1888	Indrani Steamship Co. Ltd	Jardine Matheson	11/1スエズ通過
1902	3	17	Lethington	2854	British	1901	W. R. Rea Shipping Co, Belfast	C. Illies & Co.	11/25NY発
1902	4	14	Indrasamha	3367	British	1901	Indra Line	Jardine Matheson	11/6NY発
1902	5	12	Satsuma	2690	British	1902	NY&O	Dodwell & Co.	2/2NY発
1902	6	6	Shimosa	2699	British	1902	NY&O	Dodwell & Co.	3/6NY発

(出典) *Japan Weekly Mail* およびThe National Archives (UK) 'the Catalogue' BT31(records of companies registration office)、Shipping Times' Clydebuilt Ships Database'(http://www.clydesite.co.uk/clydebuilt/index.asp)より。
日付は横浜到着日。

(備考) Dodwell & Co. は横浜居留地50-cに事務所を構える商社で、New York & Oriental Steamship Co.の代理店を1902年に開始。