

# 資本制漁業と中央卸売市場の成立（上）

——日本水産の場合——

高 宇

はじめに

第一章 共同グループの創業と流通システムの構築

- 1 共同グループの創業と最初の流通ルートの構築
- 2 投資部と問屋部門としての第一次日本水産
- 3 第一次日本水産時代の流通部門

第二章 第二次日本水産と京都中央卸売市場の成立

- 1 中央卸売市場法の設定における「生産者」と「問屋」との態度の差
- 2 京都市中央卸売市場の設立における中央卸売市場法の原則の歪み
- 3 「魚合戦」と共同グループ（以上、本号掲載）

第三章 大阪魚株式会社と共同グループ

- 1 大阪魚株式会社の成立における共同系販売店の活躍
- 2 大阪中央卸売市場成立後の第二次日本水産の経営

小括 資本漁業と在来問屋

はじめに

1910年代から生鮮食料品の流通は、大都市の食料品需要の急増とともに成長してきた。同じ時期に、漁業生産の集中を実現しつつあった日水（共同）、日魯、林兼など資本漁業は、生鮮食料品の生産、加工、流通の各分野に進出し、生鮮食料品市場での主導権を抑えようとして、各分野の中小業者を合併して行くうちに、絶え間なく市場機能の一部分を企業の中に組み込んでいった。

1930年代の後半から、日水、林兼商店、日魯などの巨大総合食品企業が食品の製造、加工、保管、流通などの分野を主導するようになった。従来の研究では戦前におけるこれらの企業のことを「資本漁業」、「資本制漁業」、「漁業資本」と名づけたが、従来の家業的、組合の漁業経営体と区別をつけるためであった。戦後になってそれを総合食品企業として定義されるようになった。以下は、用語の混乱を避けるために、日本水産、日魯漁業、林兼商店のことを資本制漁業と呼ぶことにする。

総合食品企業としてその共通の特徴は、食品の「生産から販売までの一貫体制を築く<sup>1)</sup>」こ

---

1) 東洋経済新報社『日本会社史総覧』上巻（東洋経済新報社、1995年11月、35ページ）「日本水産、マル八、ニチロ」を参照のこと。

とである。北洋漁業が最初から欧米市場向けの缶詰の製造から創業したのに対して、西日本を根拠地とした日本水産と林兼商店は、一般食料品の鮮魚の生産から発足したのである。ゆえに、日本水産と林兼商店は最初から既存の鮮魚流通ルートと強く結合していた。1910年代後半に、資本制漁業の成長にしたがって、既存の市場問屋との力関係の逆転が発生し、既存市場問屋を資本制漁業企業の内部に包容していこうという動きが発生したと同時に、既存生鮮食料品流通体制の不備への社会的な不満も爆発した。それを改善しようとする試みは、1920年代前半の中央卸売市場法の成立と後半の大都市の中央卸売市場の設立であった。

しかし、中央市場法が成立した1920年代の前半には、資本制漁業が構築した鮮魚流通ルートは、既存の市場流通体制に対して徐々に優位になりつつあった。そこで、中央卸売市場の成立をめぐる資本制漁業と既存問屋の間に激しい対立が発生した。つまり、三大資本制漁業の競争局面が形成されると、大都市中央卸売市場の成立への対応が、製品市場にめぐる重要な課題の一つとなった。

中央卸売市場制度の成立と戦前における各消費都市の中央卸売市場の設立について、従来市場史として研究されてきて、多く研究成果を蓄積した<sup>2)</sup>。また、各主要都市の中央卸売市場の設立について、京都、大阪、東京をはじめ、豊富な中央卸売市場史の研究と資料が見られる。一方、三大資本制漁業の活動について、これまで漁場の開拓、漁業技術の進歩、輸出品の成長などを中心に漁業史、水産企業経営史などで研究され、漁業企業の社史の蓄積もかなり豊富である<sup>3)</sup>。

資本制漁業と中央卸売市場の成立に関連しては、市場史研究では生産者と問屋との抗争と見なされて、いわゆる「単複論争」というテーマで議論されてきた。しかも、市場史研究は、基本的に中央卸売市場制度の成立と機能の観点から検討し、いわゆる在来問屋の手数料商人化の問題を集中的に解明してきたので、資本制漁業は中央卸売市場制度成立への「悪役」として扱われていた。漁業史と水産企業経営史でも資本制漁業と中央卸売市場との問題を取り上げたことはない。

「単複論争」に最初に着目したのは藤田貞一郎である。藤田氏はこの抗争を「魚市場を一地区一市場一営業者と主張する市場問屋と数市場数営業者を主張する生産者との戦い<sup>4)</sup>」と位置

2) その代表的なものは、藤田貞一郎『近代生鮮食料品市場の史的研究』(清文堂、1970年)、梓谷光晴『中央卸売市場の成立と展開』(白桃書房、1977年3月)、中村勝『近代市場制度成立史論』(多賀出版、1981年)、原田正美『近代日本市場史の研究』(そしえて、1991年)、田村安興『日本中央市場史研究』(清文堂、1994年4月)などがある。

3) 漁業史の中で三大資本制漁業に関わる研究は、主に岡本信男『日本漁業通史』(水産社、1984年10月)、岡本信男『近代漁業発達史』(水産社、1965年5月)、三島康雄『北洋漁業の経営史的研究』(増補版)(ミネルヴァ書房、1986年3月)などを参照した。一方、社史は『大洋漁業80年史』、日魯漁業株式会社『日魯漁業経営史』第一巻(水産社、1971年12月)、日本水産編『日本水産50年史』(1971年)、『日本水産70年史』(1991年)、『日本冷蔵二十五年史』(1973年)などがある。

4) 前掲、藤田貞一郎『近代生鮮食料品市場の史的研究』198ページ。

づけて、第二次世界大戦の前において中央卸売市場法の役割を次のように指摘した。

「生鮮食料品流通市場ではいずれも、旧来問屋商人の優位という形で問題は解決されているのである。すなわち、問屋商人中心の単数制による卸売会社の設置。したがって、現実には、中央卸売市場法は生産過程からは相対的に自立していることをその特質とする前期的資本＝問屋商人の前期的独占を保証する法律と化してしまっただけである。中央卸売市場法は、現実には、生鮮食料品生産者＝産業資本を流過程から遮断する役目を果たしているのであった。」

藤田氏の研究は、中央卸売市場の研究の先駆であると同時に、このような中央卸売市場制度の時代的限界を見極め、はっきり指摘した唯一の研究であった。もう一人の研究者である梓谷氏は、京都、大阪、東京を中心として生産者と問屋の単複制についての攻防を検討し、藤田氏のこの結論は一種の系譜論だと非難したが<sup>5)</sup>、その理由は次のようである。(1)青果市場と魚市場との単複論争は同じようには見てはならない、(2)大正時代の急速発展を通してすでに漁業資本は商人に対して従来の力関係が逆転していた、(3)中央卸売市場以前の旧市場においてすでに近代的商業資本と呼ぶべきものが生じてきた、(4)中央卸売市場に単一卸売会社が生れてからも産業資本の優位は変わらなかった。(5)したがって、生産者は必ずしも一律の行動、あるいは前後一致の行動を取らなかった。

しかも、梓谷氏は、戦前の単一卸売人制度は大生産者の影響を排除するように設定されていたので、中央卸売市場はよく機能していたが、戦後の独占禁止法に依る複数の卸売人の設定は、中央卸売市場の機能の妨害になった、と指摘し、単一卸売人という当初の設定を戻せば、中央卸売市場の機能回復は可能であると主張した。つまり、商品流通の必要に応じて制度を直していくのではなくて、制度維持のために商品流通に制限を加える、という逆行的な主張である。

一方、中央卸売市場の営業者の単複問題をめぐって生産者団体と大都市卸売市場業者団体が1910年代から戦後初期にかけて激しく攻防してきたことは、後の中央卸売市場制度成立の実証研究によって明らかにされた<sup>6)</sup>。

しかし、この論争に関して、いままでの研究には少なくとも次の二つの問題点が存在している。

(1) 市場での抗争は基本的に資本制漁業と在来の市場問屋の間に発生しているにも関わらず、中央卸売市場の成立は、資本制漁業に、さらに生鮮食料品市場全体にどのような影響をもたらしてきたか、という問題が詳しく検討されていない。

(2) 1910年代後半、日本の生鮮食料品生産の中で、漁業は資本制生産の最も発達している部

5) 前掲、梓谷光晴『中央卸売市場の成立と展開』、101-102ページ。

6) 中村勝の『近代市場制度成立史論』(多賀出版株式会社、1981年11月)、卸売市場五十年史編纂委員会の『卸売市場制度五十年史』(社団法人食品需給研究センター、1988年～1989年)はそれである。

門であった。水産物流通の分野では、中央卸売市場という社会政策の選択より、資本漁業による既存流通業への前方統合という市場選択の方向も現れ、すなわち近代企業論の研究が明らかにしたように「企業と市場は資源配分的手段として代替関係にあり、よって企業の本質は、価格メカニズムにとって代わることにあるといえる」<sup>7)</sup>のである。1910年代後半から、社会政策として、日本の食料品の生産と流通ではどのようにより効率的な資源配分体系を構築していくべきかという問題を直面した。さらに、市場進化過程に介入するという政策方向が決まっても、介入の度合いの選択によって効果は違う可能性もあった。中央卸売市場の卸売人の単複問題はまさにこういう「介入の度合いの選択」に関わる問題であろう。藤田氏の前述の指摘は、この政策選択の効果を意識した問題提起であろう。しかし、資源配分のギャップは急激に発生したのに対して、資本制漁業企業は「市場」を代替していく過程は漸進的な過程である。中央卸売市場の設立は、急激に発生した供給と需要のギャップを埋めるための社会政策的選択で、市場の漸進的な進化プロセスに対して外から加えられた制度であった。それは必ずしも市場自身の進化過程にとって代わることはできない。そこで、中央卸売市場制度の確立は、自然的に発生した代替プロセスにいかなる影響を与えたかという問題を明らかにする必要性が出てきた。

小論は、資本制漁業企業の一つである日本水産の流通ルート構築や中央卸売市場への対応を検討することによって、戦前における大都市の中央卸売市場の成立が、急速に発達してきていた資本制漁業にどのような意義をもっているかという問題を追求していきたい。

## 第一章 共同グループの創業と流通システムの構築

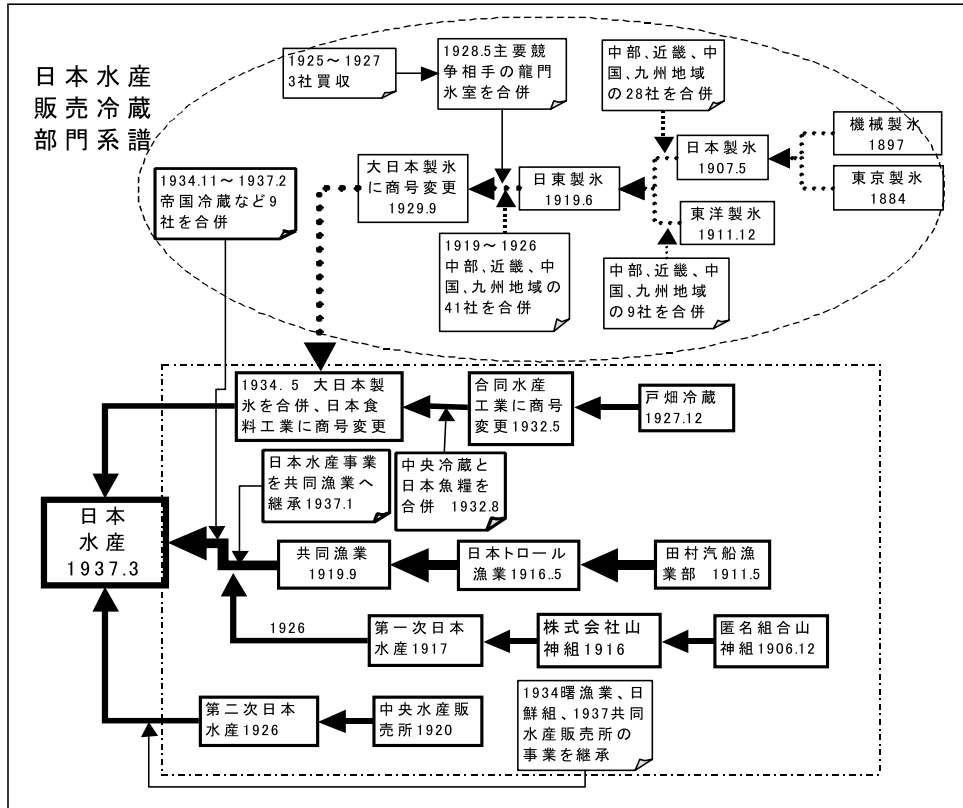
### 1 共同グループの創業と最初の流通ルートの構築

図1で見たように、日本水産の流通・冷蔵部門は、直系の流通部門・冷蔵部門に傍系の冷蔵部門を合併して成立したものである。その直系冷蔵部門は中央冷蔵、戸畑冷蔵、日本魚糧を合流してできた合同水産工業と日本食料工業で、流通部門は最初に山神組から改組した第一次日

---

7) 一般に、市場において価格メカニズムを利用した取引を実行するためには、交渉しようとする相手を見つけ出したり、取引条件を相手に伝えたり、成約に至るまでに様々な駆け引きを行ったり、契約を結んだり、契約の条項が守られているか点検したり、等々の費用が発生する。そして、これら価格メカニズムを通じて取引を実行するための費用に比べて、ある権限を持った企業家はその費用をいかに節約することができるときに、その取引を内部組織化した企業が生まれるのである。つまり、このような観点からみれば、企業と市場は資源配分的手段として代替関係にあり、よって企業の本質は、価格メカニズムにとって代わることにあると言える。しかし、企業の規模が拡張されるのは、取引を内部組織化する費用が、それを市場を通じて実行する場合の費用、もしくは他の企業のなかに組織化させる際の費用と等しくなるところまでである。Coase, R. H. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, n. s., 4, November, 386-405. (日本語訳: 宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文『企業・市場・法』第2章「企業の本質」東洋経済新報社, 1992年)。

図1 日本水産販売・冷蔵部門系譜



本水産，次に日本水産（第一次）から分割した中央販売所と共同販売所であった。ここでまず日水の創業を簡単に見よう。日本水産の社名は，三つの会社に使われたことがある。第一回目は1917年に山神組から改組したもので，第二回目は，1926年に共同と（第一次）日水を合併した後，中央水産販売所が日本水産の商号を継承したもので，第三回目は，1937年大合同を実現して成立した日本水産，すなわち今まで存続している日水のことである。以下は，混同を避けるために山神組から改組したものを第一次日本水産，中央水産販売のことを第二次日本水産，日水のことを日本水産と呼ぶことにする。

日本水産の前身は1911年5月，田村市郎<sup>8)</sup>が下関にトロール漁業を目的として創業した田村

8) 田村市郎 山口萩の出身，久原庄三郎の次男である。幾太，市郎，房之助という三人兄弟のうち幾太は斎藤家の，市郎は田村家の養子となり，房之助は久原家をついだ。長男の幾太は農業にすすんで神戸の大地主となり，末子の房之助は藤田組の経営する小坂鉱山を再興して，日立鉱山を興し，久原鉱業，久原商事の創立者となった。そして市郎は，分与された父庄三郎の遺産を資金にして漁業にすすんだ。釜山（朝鮮）に田村商店を開いて海産物の仲買をやったり，新甫（しんぼ，朝鮮でメンタイ（スケソウタラの朝鮮名）の肝油製造を試みたりしたが，本業はトロール漁業と北洋漁業とを中心とする漁業経営であった。（日本水産編『日本水産50年史』1961年5月，261ページ）。

汽船漁業部であった。1908年田村市郎は鋼鉄製トロール漁船第一丸を建造して1909年の汽船トロール漁業取締規則により許可第1号を受けたものの、その経営はうまくいかなかった。やがて1911年5月トロール漁業の専門家として東京水産講習所を卒業した国司浩助<sup>9)</sup>は、イギリスから新たに注文したトロール漁船「湊丸」と雇い入れたイギリス漁撈長といっしょに戻ってきたとき、初めて田村汽船漁業部の看板を出して本格的にトロール漁業の創業に乗り出した<sup>10)</sup>。当時は、トロール漁業の創業ラッシュの最中で、田村汽船漁業部の創業初年度の1911年末に許可隻数は67隻で、その次年度に許可を受けて操業しているトロール漁船の隻数は139隻に上った。それに対して田村汽船漁業部はわずか国司浩助の名義の3隻しか持っていない中小規模経営体であった。

田村汽船は、第一次世界大戦において船舶価格の上昇を利用し、船舶の売買<sup>11)</sup>によって資本蓄積を進めながら、次々と廃業していくトロール漁船の権利を買い集めた。1917年に政府は汽

9) 国司浩助は国司家(山口県萩)の養子で、日産の創立者である鮎川義介と明治政府の元老である井上馨は、国司家の親戚である。鮎川の意見を聞き入れて東京水産講習所で勉強し、国司が在校中1908年から約一年半英独両国でトロール漁法の実地研究を行っていた。1910年7月に水産講習所を卒業したばかりの国司は田村一郎に派遣されて、イギリスに赴き新しいトロール漁船を迎えるかたわら、トロール漁業の根拠地であるカーディフにトロール漁業の実地考察に行った。1911年3月国司はイギリスで新しく注文した新鋭のトロール漁船湊丸に乗って帰国し、田村一郎は山口県の下関に事務所を借りて、共同漁業前身である田村汽船漁業部を創立した。その後、田村汽船漁業部のトップ経営者、共同漁業グループのトロール漁業経営の第一人者として活躍し、1943年まで共同漁業本社とグループ各企業の重役を兼任していて、共同漁業グループ経営の中心的な存在であった。また、国司浩助は「久原の兄の田村市郎に世話になって水産講習所を出た」という記載もあった。(和田日出吉『日産コンツェルン読本』春秋社、1937年6月、289ページ)。

10) 『日本水産50年史』に、田村汽船漁業部のトロール漁業における成功の要因は次ぎの二点に帰結した。(1)当時トロール漁業の経営者は専門者ではないこと、(2)田村汽船漁業部が国司浩助を得たことである。「田村汽船漁業部のトロール漁業の経営は……田村市郎の下で国司浩助は、下関での責任者として一切の采配をふるったが」、直接漁夫を雇う雇用政策、福祉増進の労働対策、トロール漁業の幹部と技術者の社内養成の訓練制度など近代的管理制度を導入した。日水の元社長田村啓三は国司のことをこう語った。「みずからトロール船に乗って漁場にゆき、魚をとって帰ってくると、これを荷揚げして、みずから市場に持って行って売る。その仕事がすむと、すぐにまたトロール船に乗って漁場に向かう……他のトロール業者はみな引き合わないということになりましたが、国司君のやっていた田村汽船漁業部は、いつも利益をあげていけたということは、ひとつに同君が魚をとって売るまで自分で手がけたのにほかならないと思うのであります。「田村汽船漁業部のトロール漁業は、湊丸の優秀さ、英国の漁撈技術を体得した国司浩助の熱意、ハージステイアの助力などによってきわめて好調にすすんだ。さらに新船を建造したり船を買い求めたりしながら経営規模を拡大し、事業の基礎をかためて、やがて業界雄飛することとなったのである」。

11) 第一次世界大戦勃発後、田村市郎は旧日魯漁業時代の経営幹部中山説太郎と植木憲吉の協力で日本汽船株式会社を設立して、海運事業および船舶の売買、建造売買をおもに行なって大きい利益をあげた。一方トロール漁船は掃海艇とか潜水艦見張用として次々とヨーロッパに売却され、5~6万円の建造費のトロール船が、一番高いときは25~26万で売れるので、次々と売却されてしまい、1917年になって実際に許可をもらって操業しているトロール漁船はわずか6隻まで減少した。

船トロール漁業取締規則を改正し、資源保護や過剰競争の制限の立場からトロール船の許可限度を70隻に大幅縮小した。同じ時期に田村汽船のオーナーの田村一郎は、トロール漁船の営業許可18隻を持っている共同漁業株式会社の株式の大半を買い占めたので、その許可権利に基いてトロール漁船を集中的に新造する<sup>12)</sup>計画を立てた。

田村汽船漁業部は1919年から1920年にかけての間に25隻のトロール漁船を新造して、1920年の末頃に所有しているトロール漁船の隻数は28隻になり、操業が許可されたトロール漁船の6割を占めるようになった。株式会社組織の整備と共に、社名もトロール漁船の権利を多く持っていた共同漁業に変えて、その操業許可を基礎にトロール漁船を新造しトロール漁業最大の独占業者<sup>13)</sup>へと変身したのである。

この田村汽船漁業部が最初の流通部門を構築する動きは、1917年に匿名組山神組への出資であった。山神組は、1906年12月に大阪生魚仲買商山野音吉（別名 山野鶴松）、魚問屋業納谷安次郎、雑魚場生魚問屋業鷺池平九郎<sup>14)</sup>の三人で結成された匿名組で、「水産物を売買、運搬、処理するの業務を営む<sup>15)</sup>」ことが主な目的であった。成立後まもなく納屋安次郎が脱退したので、山神組は運搬業を行なう山野と問屋業を行なう神平商店の鷺池との協力関係であっ

---

12) 最初は、田村汽船漁業部を株式会社組織にして社名を日本トロール株式会社にする共に、「共同漁業」を合併して、その起業申請権によってトロール船の建造をすすめる考えだった。つまりこの場合は「共同漁業」を名乗らなくなるわけであった。だがそうした場合は、18隻の起業認可申請権の1件1件について合併を証明する書類を作成する手間がかかることと、新規則による70隻中の新規申請分については、認可にさいして申請者の実績などが考慮されるという事情があったので、新社名の日本トロール株式会社よりは、むしろ之までに官庁その他の方面によく知られている共同漁業株式会社という社名のほうが認可獲得に有利であると判断されたためであった。（前掲『日本水産50年史』、274-275ページ）。

13) 田村汽船漁業部はこのようなトロール漁業の新体制に対応し船舶の増強を企図した。大正8年の六甲丸（225トン）をはじめとして、つぎつぎとトロール漁船を竣工し、大正9年末には28隻を持って、当時の許可隻数48隻の60パーセントを占めるようになった。他方経営組織のほうも、新体制に即応するための種々の方法が講じられたのだが、この足どりはやや複雑である。まず大正8年5月田村汽船漁業部は株式会社組織に改められて、日本トロール株式会社（資本金70万円、全額払い込み）という名称になった。ついでに同年9月さきに翼下におさめていた共同漁業株式会社（船舶売却にともない大正7年30万円に減資）にこの日本トロール株式会社を吸収合併し、その際400万円増資して資本金500万円の会社にした。つまりこれまでの田村汽船漁業部は共同漁業株式会社と名乗ることになったわけである。そして神戸に本店を置き、下関を営業所とし、元農商務省水産局長の松崎寿三を社長に迎え、国司浩助、林田甚八を常務取締役として、トロール漁業発展のための陣容をととのえたのである。（前掲『日本水産50年史』、271-275ページ）。

14) 鷺池平九郎、雑魚場トップ問屋である神平商店の店主であった。1917年以降、神平商店は共同漁業の大阪雑魚場の代理店になり、鷺池は、共同漁業の取締役、第一次日本水産の専務取締役、第二次日本水産の取締役、監査役などを兼任した。1931年大阪中央卸売市場が開設されてから、大阪魚株式会社代表取締役専務、代表取締役社長など歴任し、同時に共同漁業の取締役を兼任していた。1939年に病気で大阪魚から退陣した。

15) 「匿名組水産共同組契約証書」社団法人 大阪中央卸売市場本部市場協会 『大阪雑魚場魚問屋資料』三一書房、1997年10月、267-269ページ。

た。この山神組は全羅南道巨文島のサバ運搬から始まり、やがて同じ朝鮮通魚に進出した林兼と競争する局面になった。1912年に山神組は海運便利な下関に本店を移転した。山神組最初設立した時の資本金は10万円であったが、買魚事業を拡大するために、1916年に株式会社組織と改組したと同時に資本金を50万円に、翌1917年さらに130万円に増資した。山神組が1917年増資するにあたり、田村汽船漁業部のオーナー経営者田村は、前に朝鮮のメンタイ漁業、肝油製造業をした経験から鮮海に興味があり、林兼との対抗意識もあり、自社漁獲物を有利に販売する専門機関を必要としていたことから、部下の国司と山神組の白石康次郎との知人関係で総資本の70%に当る九十万円を出資して山神組の支配権を得た<sup>16)</sup>。

1917年5月7日、山神組の商号を日本水産株式会社（第一次日本水産、以下同じ）に改め、社長松崎寿三、取締役山野鶴松、白石康次郎、国司浩助、監査役に鷺池平九郎、山岡千太郎が就任して、田村市郎は相談役となる。船舶の新造、運搬販売、漁業者への融資へ事業拡張を行なった。しかし、もと山神組創始者の一人である山野鶴松は、もっと買魚事業を拡大すべきだと考えて、経営首脳陣と意見があわず、1918年1月に第一次日本水産から去り、個人運搬事業を開始した。その後、旧山神組は整理期に入って、山脇宗次が取締役社長に就任し、旧山神組の各部門をそれぞれ独立の会社とし、第一次日本水産をこれらの各会社を統一管理する持株会社に改組した。結局のところ、1917年山神組から日本水産への変身は、トロール漁業の独占を企んでいる田村汽船漁業部が大阪雑喉場魚市場の一流問屋である神平商店と手を組むことを意味している。

山神組に資本参入をした1917年に田村汽船漁業部には実際に操業しているトロール漁船はわずか4隻しか所有していなかったが、前述したようにこの時期すでに田村市郎は「共同漁業株式会社」の株式の大半を手の中におさめたので、トロール漁業を独占する青写真はできている。山神組への投資は、田村汽船漁業部の未来の発展をかける大量に売捌く流通ルートの構築への布石だといえるであろう。

## 2 投資部と問屋部門としての第一次日本水産

前節で見られたように第一次日本水産は共同漁業と同じオーナーである田村市郎が出資した姉妹会社であり、もともと「その目的とするところは、各種の水産会社に投資してその事業を統一管理して一大水産系統を形作り、水産業者として組織的活動をなすに<sup>17)</sup>」あった。つまり、もともと親会社として創立したのであった。漁獲会社としてトロール漁船の操業許可を得やす

16) 当会社は匿名組合山神組より引続き、株式会社山神組（資本金五十万円）と称し、……今回資本金を百三十万円に増加し、社名を日本水産株式会社に改称致し、漁業漁獲物の処理、運搬、販売及委託販売、漁業資金の貸付等、従来業務を拡張すると同時に益々改善経営可仕候間、何卒不相変御引立の程願上候右御披露旁御頼申上度、如此御座候。「日本水産株式会社に社名改称の挨拶状 大正六（一九一七）年五月 巻紙」（前掲『大阪雑魚場魚問屋資料』1997年10月、311ページ）。

17) 日本水産株式会社『日本水産の事業』1940年6月5日、3ページ。



表1 第一次日本水産の事業規模（1918年7月）

資産項目	船 舶		地所, 建物		仕込金残高 38万円	漁場勘定 42万円	其 他 東京, 名古屋, 京都, 天満, 木津, 神戸, 下関, 博多 8カ所の販売所
	汽 船	6隻	下 関	4カ所			
	動力船	48隻	朝 鮮	37カ所			
	帆 船	39隻	其 他	2カ所			
	合 計		合 計	43カ所			
合計金額	82.3万円		8.8万円				

出典 日本水産編『日本水産50年史』, 1961年5月, 276-277ページ。

表2 第一次日本水産の損益計算書

単位 円

科 目	第十三回	第十四回	第十五回	第十六回	第十七回	第十八回	第十九回	
	22.10~23.3	23.4~23.9	23.10~24.3	24.4~24.9	24.10~25.3	25.3~25.9	25.10~26.3	
貸 方	営業費	37,155	38,215	37,919	34,028	47,630	34,206	46,714
	船舶費	27,253	15,671	19,749	15,215	20,212	14,481	24,780
	雑 損	38,262	25,528	44,721	44,337	41,818	34,271	43,347
	利益金	98,288	81,746	96,242	93,928	102,107	85,383	118,925
	合 計	200,959	161,161	198,632	187,509	211,770	168,342	233,766
借 方	出資部収入	73,731	70,610	62,509	59,224	64,338	52,765	62,697
	雑収入	8,215	9,238	12,935	19,623	19,829	15,772	17,497
	販売所収入	95,970	67,911	104,196	84,345	105,447	88,823	124,927
	貸船料	23,042	13,401	18,991	24,315	22,154	10,980	28,644
	合 計	200,959	161,161	198,632	187,509	211,770	168,342	233,766

出典 日本水産株式会社（山神組）『第十三回～第十九回営業報告書』（1922年10月～1926年3月）

くするために、共同漁業に名前を直したあと、たまたま、共同漁業の成長が速かったので、集中と選択の結果で共同から日本水産を合併したとも言える。1918年7月整理後の第一次日本水産の事業規模は表1のようである。

第一次日本水産は共同漁業グループの中で投資部と流通部門を統括する部署である<sup>18)</sup>。その流通事業は、グループに専属する鮮魚問屋業と運搬業者の管理で、中央水産販売所、共同水産販売所、丸神運送店、日鮮組、旭水産などいくつかの独立した水産問屋と運送店からなり、漁獲、運送、販売、製造、魚網製造を含む水産物の総合流通企業である。輸送網の活動範囲は北はウラジオストック、北朝鮮、南は長崎まで広がっており、販売網としては下関と東京に直営販売所、京阪神に中央販売所の本店と支店を構え、しかもメンバーは魚市場の一流問屋ばかりで、共同漁業から全部の漁獲物の販売委託を受けて、そのツブシ物の処理まで受け持った。自ら「一面滋養に富める安価食品を社会に供給すると共に、一面又魚類価格の調整機関たらしめ」

18) 共同漁業株式会社『第十九回報告書（1926年1月～6月）』1926年7月, 15-18ページ。

表3 第一次日本水産貸借対照表

単位 円

科 目	第十三回	第十四回	第十五回	第十六回	第十七回	第十八回	第十九回	
	22.10～23.3	23.4～23.9	23.10～24.3	24.4～24.9	24.10～25.3	25.3～25.9	25.10～26.3	
資 産 の 部	船 舶	89,500	64,799	61,799	58,703	53,703	48,703	46,203
	地所建物	75,286	72,286	71,286	62,586	61,086	59,086	55,936
	什 器	13,988	12,181	11,376	10,376	10,496	10,026	9,370
	有価証券	1,322,478	1,390,516	1,421,166	1,421,166	1,420,666	1,390,766	1,530,116
	漁業権	431	431	431	431	431	431	431
	漁業仕込金	239,562	234,280	221,055	218,985	196,507	196,007	161,304
	立替金	96,250	57,500	50,000	50,000	50,000	53,500	21,000
	貸付金	61,547	168,167	221,219	285,334	266,670	249,757	278,077
	仮払金	39,944	4,523	4,326	4,817	4,315	4,010	2,403
	未収入金	9,464	8,083	9,144	8,368	12,014	4,892	11,496
	貯蔵物品	1,715	2,084	1,640	1,875			
	漁業部	13,000	13,000	13,000				
	販売所勘定	85,718	91,084	110,011	91,961	96,967	98,105	137,464
	金 銀	32,676	25,547	27,036	32,216	32,579	22,832	22,357
	合 計	2,081,565	2,144,488	2,223,493	2,245,823	2,205,439	2,138,119	2,249,162
負 債 の 部	株 金	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
	法定積立金	31,000	36,000	40,000	45,000	50,000	55,000	60,000
	別途積立金	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
	社員共済基金	12,017	11,122	11,122	11,122	11,122	9,772	9,772
	身元保証金	762	815	1,023	1,314	1,477	1,610	1,823
	借入金	366,500	441,000	516,000	539,000	481,000	423,000	473,000
	仮受金	7,211	9,622	4,200		44	152	19,018
	未払金	5,053	5,160	3,137	3,449	6,248	1,153	9,194
	前期繰越金	33,731	32,020	24,767	25,009	26,437	35,045	30,429
	当期利益金	98,288	81,746	96,242	93,928	102,107	85,383	118,925
合 計	2,081,565	2,144,488	2,223,493	2,245,823	2,205,439	2,138,119	2,249,162	
株主配当	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	

出典 同上

る意思があった。経営形態が別会社組織の形をとった原因は独立採算と管理の便利のためであった<sup>19)</sup>。

19) 以上の如く各事業は何れも夫々独立に経営せられて居るけれども、其間密接の連絡系統を有し、各機関が相互鞭撻し、督励して相互に完全なる発達を為すことを期して居るので、即ち分かれて各一個づつの責任ある主体であるが、合しては一団の大勢力と為り以て我邦水産界に一大貢献を為さんとするのが我徒の希望でもあり、又宿命でもあり、而して又、此連絡系統の背後に於て多大の資本と犠牲と、及び深甚なる同情と理解とを以て我徒に自由の活動を与えられつつある田村市郎氏を始めとして其他有力株主各位の本旨であると信じて居る次第である。……仮令前陳の様に各事業は密接の連絡関係を有し、所謂親類付き合いをして居るとは云へ、各仕事は各独立体で、責任者も判然と区別されてゐるのであるから相互間には毫も遠慮なく、寧ろ他の無関係の者に対するよりは厳肅に相互の督励を

第一次日本水産の貸借対照表と損益計算書を対照的に読むと、第一次日本水産その会社は、投資会社、あるいは、持ち株会社の色が強いことが分かる。その主な役割は、水産企業、水産流通企業への投資や管理、販売所の管理、漁業仕込み資金の調達、漁業者金融などで、その主な収入は、投資収入、販売所利益と融資金利であった。

また、成立初期の日本水産と共同漁業は、田村市郎を出資者としたグループ会社であったものの、主従関係ははっきりしていなかった。

「第一次の日本水産は、大正六年に創立され、資本金二百万円、その目的とするところは、各種水産会社に投資してその事業を管理統一して一大水産系統を形作り、水産業者として組織的活動をなすにありましたが、これは大正十五年十一月、共同漁業株式会社へ合併され、その事業は投資部として継承管理されたのであります<sup>20)</sup>」。

1926年共同漁業は日本水産（第一次）を合併することとなった。その原因の一つは日本水産のトップ経営者取締役社長山脇宗次と共同漁業の常務取締役林田甚八の急死であった。日本水産（第一次）が行ってきた水産企業の投資を管理するためこの合併が行なわれた。その水産販売管理業務と社名は、第一次日本水産の子会社である株式会社中央水産販売所が受け継ぐようになった。これを第二次日本水産と呼ぶ。第一次日本水産の投資した事業の成績は次のようである。

#### 一．鮮魚問屋業

##### イ．日本水産株式会社（株式会社中央水産販売所改め）

販売所所在地 下関，岡山，神戸，大阪三カ所，京都二カ所，静岡，名古屋二カ所  
9,265株

##### ロ．株式会社共同水産販売所 東京 10,881株

#### 二．トロール漁業

##### イ．日正水産株式会社 17,600株

##### ロ．日本トロール株式会社 10,620株

#### 三．機船底曳網漁業 豊洋漁業株式会社 11,200株

#### 四．鮮魚運搬業 株式会社日鮮組 9,423株

#### 五．定置漁業 旭水産株式会社 2,890株

#### 六．竹輪及魚肥製造所 日本魚糧株式会社 旧 640株 新 954株

#### 七．鮮魚陸上運送業 株式会社丸神運送店 1,250株

#### 八．漁具魚網及船具製造販売業 日本魚網船具株式会社 旧 650株 新 2,100株

為す様にすることを切に要求するのである。出典「中央水産本店に於ける山脇社長の演説 大正九（一九二〇）年十二月十八日」（前掲『大阪雑喉場魚問屋資料』，1997年10月，311-318ページ）。

20) 日本水産株式会社（日水）『日本水産株式会社概要』1940年5月，3ページ。

表4 第一次日本水産の株主名簿

株数	住所	氏名	グループ内の役職
17,370	神戸市	田村 市郎	共同漁業相談役, 日本水産相談役
5,400	大阪市	鷺池平九郎	共同漁業監査役, 日本水産監査役
4,000	下関市	林田 甚八	共同漁業常務取締役
1,300	下関市	国司 浩助	共同漁業常務取締役, 日本水産取締役
700	下関市	山脇 宗次	共同漁業監査役, 日本水産取締役社長
250	京都市	原田 禄太	共同漁業株主の一人, 1926年に旧株 100, 新株 100
240	下関市	大富 彰	共同漁業株主の一人, 1926年に旧株 144, 新株 110
200	東京府	松崎 寿三	共同漁業取締役社長, 日本水産監査役
200	神戸市	田村 啓三	共同漁業取締役, 後共同漁業社長
100	神戸市	衣巻市太郎	日本水産子会社中央水産販売所監査役
100	下関市	万代 増次	日本水産支配人兼庶務会計主任, 同子会社日本魚網船具監査役
50	下関市	勝野 憲一	共同漁業庶務主任, 日本水産子会社丸神運送店常務取締役
40	神戸市	安江 音槌	日本水産子会社中央水産販売所湊川販売所所長
30	神戸市	小倉 豊三	
20	東京市	安倍小次郎	日本水産子会社日鮮組東京販売所所長
合計	30,000株	15人	株主はほとんど共同漁業及びその販売系統の核心人物である。

出典 日本水産株式会社(山神組)『株主名簿』(1926年3月),『日本水産株式会社に社名改称の挨拶状 大正六(一九一七)年五月 巻紙』(社団法人 大阪中央卸売市場本部市場協会 『大阪雑魚場魚問屋資料』三一書房, 1997年10月, 311ページ)などにより作成。

## 九. 蛤養殖並に製造

東京水産株式会社 3,100株

### 一〇. 冷蔵庫

中央冷蔵庫<sup>21)</sup>

1926年に、共同漁業は蟹工船漁業子会社北洋水産と日本水産を同時に合併した。この合併を通して、共同漁業は、工船漁業と水産投資を含むように事業の多角化を実現した。

表4は1926年3月期の第一次日本水産の株主名簿である。その特徴は、株主人数は少数で、ほとんど共同漁業・日本水産グループの核心人物と流通関係者で、田村市郎は絶対的多数の株を持っていたのである。また、そのトップ株主三者の持ち株シェアで示されたように、日本水産は、出資者である田村市郎と大阪雑魚場大手問屋である鷺池平九郎、及び共同漁業との協力関係を象徴するものである。

## 3 第一次日本水産時代の流通部門

日本水産(第一次)の水産物を売捌く末端実行部門は、表5で見たように最初に日鮮組の下

21) 共同漁業株式会社『第二十回報告書(1926年7月~12月)』1926年12月, 15 18ページ。

表5 1921年日本水産（旧山神組）の販売所幹部リスト

所 属	役 職	名 前
日 鮮 組	下関販売所長	高橋珠四郎
	東京販売所長	安倍小次郎
中央水産販売	湊川販売所長	安江 音槌
	木津販売所長（兼）	長尾松次郎
	天満販売所長	長尾松次郎
	雑喉場販売所長	増井藤三郎
	錦販売所長	河村平次郎
	五条販売所長	三輪 良三
丸 神 輸 送 店	神戸兵庫支店主任	石田安次郎
	大阪支店主任	古川松次郎
	京都支店主任	古河 松助
共 同 漁 業	荷割所（大阪）主任	足立 五六

出典 社団法人大阪市中央卸売市場本場市場協会『大阪雑喉場魚問屋資料』、三一書房、1997年10月、311-318ページ。

関販売所と東京販売所、中央水産販売所の大阪、京都、神戸にある6販売所、丸神輸送店の神戸兵庫支店と大阪支店及び京都支店からなった。一応東京、大阪、神戸、京都など大消費地をおさえたが、販売所はそれぞれの子会社に所属しているので、経営資源の分散と管理・調整の困難などの問題があった。そこで、大都市圏の販売組織を強化するために、1920年に京阪神の販売を統括する中央水産販売株式会社を独立させ、1921年に東京の販売を統括する共同水産販売を独立させた。

第一次日本水産時代に問屋部門の経営方針に決定的に影響したのは、鮮魚の販売まで参加する共同漁業の実際の指導者である国司浩助と日本水産のトップ経営者山脇宗次であった<sup>22)</sup>。

旧来の魚市場での取引制度が在来市場の魚問屋優位の下で構築されていることはよく指摘されてきた。

「従来全く自然の俥に放任されたる問屋は必要以上にその数を増し、従ひて相互間に激しい荷引競争が生じた」とされ、問屋は仕入金前貸しと漁場所有の方法で漁獲物を占有する。

22) 田村の事業は、国市浩助という優れた人材を得て急速に発展し、大正8年休眠中の会社を買収してトロール專業の共同漁業株式会社と名乗った。このとき林田甚八、山脇宗次の協力を得たこととなった。（中略）さて、日本水産初期の事業の事実上の指導者は国司浩助であったが、昭和13年国司が急死すると以後の経営はいっさい副社長植木憲吉の双肩に託された。日本冷蔵株式会社編集発行『日本冷蔵株式会社二十五年の歩み』1973年12月、9ページ。

魚類取引において「成り行き委託」は最も主要な方法で、つまり魚価の決定権は消費地問屋と仲買との間で決定される。

売買方法の中に「値組」(相対)には重要な意義があり、問屋収入の中に仲買・小売商への「金歩引」を含んでいる。問屋のセリ売収入の中にも仲買への「分戻」と「金歩引」を含んでいる。つまり、仲買人の収入は魚問屋に仰いでいる<sup>23)</sup>。

簡単にいうと、消費地の魚価は問屋と仲買の間で決定され、漁業者は基本的に「成行委託」する立場であった。共同漁業のトロール漁業の実際の経営者である国司浩助は、日本水産(第一次)の重役を兼任し、漁撈から魚市場の流通まで手にかけて。国司はその自身の経験から現在の魚市場は改革する必要があるとつくづく感じたので、1921年8月に「魚市場二関シ根本政策ノ樹立ヲ望ム」という論文を発表した。その主旨は、魚価高騰の原因は政府の魚価調節に関する政策の不在が根本であると指摘した上で、その匡救方法として、(1)経済的漁港の整備、(2)冷蔵貨車を増設し、鉄道の輸送力を増加すること、及び鮮魚に対する鉄道運賃の低減、(3)魚市場の制度及び施設の改善、(4)小売制度の改善、の四点を挙げ、これらの諸条件を現状のまま放置するならば魚価の低下を達成し得ないのみか、生産者漁民を倒壊自滅に導くことになる。このうち魚市場制度の改善策について述べれば、まず魚市場とりわけ消費地魚市場とは、都市の鮮魚需要に対する魚荷の収集と配給の機関であって、供給者の存在を没却するようなものであってはならない<sup>24)</sup>。

「魚市場の意義に基き其の能働を完全にならしむるには、漁業に要する直接の生産費を減少するに足るべき各種の施設を要すべきは勿論なれども、其の魚市場に関し改善の急を要する事項は、凡そ左の諸点にありと信ず。

(一) 現在の制度を改革し、魚市場の監督行政は水産局又は食糧局(若し出来得べくんば食糧省)に統一し、其の直接管理に移して速に魚市場法規を制定し、之に依って取締を厳にし且つ必要なる施設をなすこと。

(二) 魚市場は一地区一箇所なることを原則とし、其の場所は鉄道貨物駅に隣接し、引込線を敷設し、且つ相当の面積を有し、売捌場、冷蔵庫、荷造場等必要なる設備を為し得るの地に移転すること。但し出来得る限り水路漁船の交運し得る場所なること。

(三) 魚市場の設備は之を国又は市町村の手に於て為し、営利的会社に委すべからざること。

(四) 魚市場内の経営者は相当信用及資産、並に経験ある者数名、若くは数十名を其の地の状況に応じて選定し、之に公認を与えて問屋営業を為さしむること。

(五) 仲買人も亦其の地の状況に応じ、其の資格を定めてこれに公認を与へその数を限定す

23) 財団法人 東京市政調査会『農村協同組合と大都市中央卸売市場』1928年12月、339-349ページを参照。

24) 卸売市場制度五十年史編纂委員会『卸売市場制度五十年史』(第一巻 本編)、社団法人 食品需給研究センター、978ページ。

ること。

（六）前記公認問屋及仲買人には、夫々自治的組合を組織せしめ、営業上の進歩改善を図らしむるは勿論、不正業者の取締りを厳にし、売掛金の回収を確実ならしめ、且つ市価の調節を図り、又濫売、売惜等の弊を矯正すること<sup>25)</sup>。」

国司浩助のこの論文は、当時の魚市場の状況を指摘し、是正方法を提出した。要するに、経済省庁で統一した管理法規を制定する必要がある。魚市場の設置は、「一地区一市場」の原則に従って流通技術進歩を取り入れて設置すべきである。魚市場の管理は公共団体が行うこと。魚市場で営業する問屋の員数を制限し、資産、信用、経験から複数の業者を選ぶこと。同じ理由で信用資産による仲買の選択、員数の制限を行なうこと。許可された業者の自治管理によっていままでの取引上の弊を是正すること。中に問屋の取引現状の改善について国司浩助は、現状の業者乱立を是正すると同時に、一業者による独占の結果も避けるべきだ<sup>26)</sup>と主張した。簡単にいうと、「一地区一市場」の原則は賛成しているが、「一市場一業者」には反対することであった。

第一次日本水産は、共同漁業の漁獲物販売の委託を受けた一方、自分の漁獲部門もあるので、その問屋子会社とした中央販売所と共同販売所は、普通の問屋のようにその努力の大部分はまとまった入荷を確保することに集中する必要がなく、資金面の保障もあって、いかに迅速、大量に販売するかということにだけ専念でき、いわゆる大量入荷の荷捌機関であった<sup>27)</sup>。

25) 桑田透一編『国司浩助氏論叢』本編1939年4月、丸善、3ページ以下。

26) 輓近ニ於ケル都市ノ膨張、国民生活ノ向上、及ビ漁業、運搬ノ異常ナル発達ハ、魚類ノ配給機関タル魚市場ニ於ケル現在ノ微力タル魚問屋仲買人ヲシテ殆ンド行詰リノ状態ニ陥レ、窮余ノ極、為ニ往々不正不法ノ行為ヲ余儀ナクセシメ、其結果玉石同架、一般ニ不信ヲ招来シツツアルハ疑フベカラザルノ事実ニナリトス。之ガ匡救ノ方法トシテハ、其ノ地ノ状況ニ応ジ、相当資産、信用ヲ有シ、且ツ其ノ途ニ経験アル者数名若クハ数十名ヲ選ビ、之ニ公認ヲ与ヘテ問屋営業ヲ為サシムルコトヲ要ス。世ノ魚市場問題ヲ論ズル者、往々一私立会社等ノ一業者ヲ以テ之ガ任ニ当タラシムルノ最モ得策ナルヲ説ク者アリト雖モ此等ハ全然此特殊営業ノ真相ヲ解セザル机上ノ空論ニ過ギズ。若シ論者ノ如ク一業者ニ特許ヲ与ヘテ問屋営業ヲ為サシムルニ於テハ、多種多様ノ新鮮ナル魚類ヲ需要者ノ嗜好ト要求トニ依リ、蒐集スル努力ニ於テハ欠クルトコロ少ナカラザルベキハ勿論、荷主タル漁業者ノ立場ヲ考慮スル念ヲ薄ウスルノ結果、世間有リ触レタル独占的ノ弊ヲ醸成シ、如何ニ監督ヲ厳ニスルモ必ず需給者ノ不利不満ヲ招来スベキハ当然ナルノミナラズ、過去ニ於ケル魚問屋ノ沿革、及漁業者トノ関係等ヲ全く無視スル無法ノ処理タルヲ免レザルベク、仮令或ル程度迄ハ権力ノ高圧ニ依リ、本問題ノ解決ヲ遂ゲ得ルモ、遂ニハ必ず何ラカノ点ニ医スベカラザルノ欠陥ヲ生ジ、結局目的ノ達成ハ期シ難キニ終ルベキナリ。国司浩助「魚市場ニ関シ根本政策ノ樹立ヲ望ム」（1921年8月）（前掲『国司浩助氏論叢』本編4ページ）。

27) 諸君ノ従事セル販売所ノ如キ、運送店ノ如キ、他店ニ於テハ最モ努力奮闘ヲ要スル荷主ヲ求ムルト云フ最大ノ困難ガ無いノdeal。鮮魚問屋ノ如キ其努力ノ八九分迄ハ荷主ヲ得ルト云フ事deal。吾販売所ニハ其心配ハ無いノdeal。之レハ実ニ有難イ仕合せノ事デアッテ、吾吾ハ諸君ト共ニ深甚ナル感謝ノ念ヲ荷主ニ捧ゲナケレバナラヌ。凡ソ運送店トカ魚問屋トカ云フモノデ、最モ困難ナルハ纏マツタ諒解アル荷主、得意ヲ得ルコトdeal。既ニ、吾吾ハ此最大ノ難関ヲ考慮ヲ入レル必要ハナイノdeal。故ニ、専念販売トカ、運送トカ云フ仕事ニミヲ尽クス事ガ出来ルノdeal。後ニ確乎タ

「日本水産は更に旧来の鮮魚問屋の悪習弊風を打破し正当確実に魚類の受託販売を為すがため問屋業も営むて居る、即ち下関及東京には日本水産直営の販売所を有し、又京、阪、神には密接の関係ある中央水産販売所の本店、出張所を有し、此等は何れも本邦一流の問屋として活動して居る。而して、共同漁業会社とは最もよき諒解の下に同会社の漁獲物全部の販売を委託されて居るのである。<sup>28)</sup>」

また、日常の取引の中では、日本水産（第一次）の経営者は中央水産販売へ次のように要求し、入荷計画、販売計画、仲買人との関係、代金の仕切り、配達など一連の作業で自ら水産物の流通現状への改善を実践していった。

「即ち販売所に対する私の希望は、一言にて之を蔽へば最も良く売り、最も良く後始末をつける事であって、少々細かくなるが気付いた事項を挙げると、(一) 前日に入荷予定をすること、(二) 可及的に速やかに其日の売行き、翌日の予想を各荷捌所に通知をし相談すること、(三) 仲買、商人を愛撫し不正なる掛引を廃し、誠実誠意を以て取引すること、(四) 売捌金を可及的に速やかに集金に務むること、(五) 従業員全部即ち小僧仲仕に至る迄荷物を愛護するの心掛けを發達せしむる様常に注意し、仕切書の作製、相場通信、其他電信、電話等が機敏正確を要する事の根本義を充分に理解せしむる事に努め機械的でなく真に精神的に、換言せば自己の為せる仕事に他にどう云ふ関係があるかと云ふ事を小僧に至る迄理解して働く様、而して、強制的でなく自発的に行動する様に常に注意して訓練すること、(六) 各販売所荷受係は関係を以て個数品目、氷の過不足、中身の損傷及他の荷物との配達の時遅速等を十分に注意し万一不足、被害、延着等生ぜし場合には現住に取調べ直ちに適宜の処置を取ること、(七) 空箱を清潔にし、可及的に速やかに且つ個数の不足なき様輸返送すること等である。<sup>29)</sup>」

日本水産（第一次）の鮮魚流通業務は、中央水産販売所、共同水産販売所、丸神運送店、日鮮組、旭水産五つの会社組織に分けて行なっていたが、この五つの会社は協力して産地から消費地までの流通を行なっていた。生産者と直接の連絡太いパイプがあるので、生産者に消費地の価格情報と魚種ごとの売行き情報が知れ、採算のいい漁獲物へのチェンジができること<sup>30)</sup>、問屋

---

ル資本ガアリ、前二動かヌ荷主ガアル。之レデ他ノ問屋、他ノ運送店ヨリ優秀卓越ナル仕事振りヲ發揮シ得ナクッタナラバ、吾吾八実ニ劣等ナル働キ手ト云フ事ニ帰着セネバナラス。(前掲『国司浩助氏論叢』本編4ページ)。

28) 「中央水産本店に於ける山脇社長の演説 大正九(一九二〇)年十二月十八日」前掲『大阪雑喉場魚問屋資料』, 311 318ページ。

29) 同上, 311 318ページ。

30) 漁獲物ノ処理販売ニ関シテハ海陸従業員協力シテ声価ノ維持向上ト配給ノ調節ニ努メ遺憾ナキヲ期シツツアルガ最近ニ於テハ無線電信ノ利用ニヨリ高低常ナキ鮮魚市況ノ変化ヲ日々各船ニ通知シ各船ハ之ニ依ッテ漁場ノ選定、漁獲水揚高ノ予想ヲナス等海陸及市場トノ距離ハ此通信連絡ニヨリ著シク接近シタルノ感アリテ漁業界ニ一新紀元ヲ劃セルヲ認ムルモノナリ。(共同漁業株式会社『第十九回報告書(1926年1月～6月)』1926年7月, 6ページ)。



業者に漁獲情報が知れ、一般魚種の大量供給と特別注文による独特の漁獲物を市場に提供できることは問屋の信用度が高まること、さらにこの二者の相乗効果で第一次日本水産配下の販売所が京阪神、東京など主要消費市場での市場シェアは迅速に増大していった<sup>31)</sup>。中央水産販売と共同水産販売は、資本漁業企業のバックアップにそれぞれ東京と大阪のトップ問屋の地位を獲得した。

「共同漁業」の漁獲物の販売は、子会社の共同水産販売所、同じく中央水産販売所（いずれも山神組の販売部門が独立したものを）をつうじて、子会社の丸神輸送店（山神組の輸送部門が独立したものを）に東京と近畿以西の地域に運ばせた。共同水産販売所は東京の築地市場にあって、大正15年の取扱量は1万2千トン。市場の総入荷量19万4千トンの6.2パーセントにおよぶ大仲買であった。当時の問屋1店の平均取扱量は250トンだったのである。また中央水産販売所は本社を大阪におき、下関、広島、岡山、神戸、大阪、京都、岸和田、大津、名古屋、静岡の十市に販売所をもち、福岡、大牟田、呉、豊橋の4市に出張所を設けて、「共同漁業」の漁獲物を一手に引受けて販売していた。昭和元年、一カ年の取扱高は140万函に及んだ。両社とも資本金100万円であった。中央水産販売所は、旧山神組が大正15年11月「共同漁業」に合併したとき、その社名を日本水産に改めた。この旧山神組の第1次日本水産に対して、第2次日本水産である<sup>32)</sup>。」

田村汽船漁業部から誕生した共同グループが山神組を傘下におさめた結果、大量販売のルート確保と取引コストの節約の外に、鮮魚卸売の利益を収め、代表的な消費地の鮮魚市場における価格決定の権利を手に入れた。共同漁業グループの急速な成長はグループ内の流通部門に依存する所が大きく、また、グループ内の流通部門も漁業生産のバックアップで迅速に実力をつけて大消費地のトップ問屋に成長していった。

## 第二章 第二次日本水産と京都中央卸売市場の成立

### 1 中央卸売市場法の設定における「生産者」と「問屋」との態度の差

1926年に中央水産販売は日本水産の商号を継承することとなった。これが第二次日本水産である。第二次日本水産は、共同漁業グループの専門問屋子会社の一つとして1937年3月まで存続した。しかし、その存続の時期は大都市の中央卸売市場が次々と成立して行く時代で、共同漁業を中心とした資本漁業グループは、グループの流通組織がこの流通構造の変化に対応して

31) 就中鮮魚問屋業ヲ専業トセル日本水産株式会社並ニ株式会社共同水産販売所ノ両社ハ一般荷主ノ間ニモ逐年其信用ヲ博シ其取扱高ハ漸次増加シツツアリテ各地ニ存在スル販売所八番ニ当社ノ漁獲物上必須ノ連絡機関タル其投資ニ対シテモ亦相当有利ナルヲ認ム。(共同漁業株式会社『第二十回報告書(1926年7月~12月)』1926年12月、16ページ)。

32) 前掲『日本水産50年史』、279-280ページ。

行くことに苦慮して、京都市と大阪市との中央卸売市場への態度の変化に象徴されたよう市場の変化に逆らったり、順応したりして、その対策は大きな揺れが見られた。以下は法制定と京都中央卸売市場と大阪中央卸売市場の設立に際した共同グループの態度を検討していく。

まず中央卸売市場法の確立と魚市場の関連を簡単に整理しておく。

大都市中央卸売市場に関する立法への動きの端緒は、1912年に生産調査会が農商務大臣に提出した「魚市場法案」であり、これは問屋業者の過度競争による漁業生産への妨害を取り除くために、市場設立の原則として「一地区一営業」と「一市場一問屋」を確立しようとしたものであった。

1922年9月に社会事業調査会は内務大臣に「中央市場設置要綱」を提案した。これは公設市場の価格調整機能の補完施設として中央卸売市場を設立することを提案したものである。その基本は、中央卸売市場の「官設、官許、市場設置者個人営業」及び「地域内に於けるの私設市場の廃止を命ずる」権限を主務大臣に与えようとしたものである。内務省の社会事業調査会が中央市場設置要綱を審議している最中の1922年6月に、漁業生産者の代表として国司浩助は、『中央市場設置要項管見』と意見を提出し、市場改善の要望は生産者側から必至であると述べ、中央市場の卸売人単数制は生産者にとって独占の弊を招くものであるからとして、卸売市場の営業者の複数制を主張した<sup>33)</sup>。

中央卸売市場法案提出前の1923年3月12日に六大都市青果市場連合会の陳情があつて、問屋、仲買など市場業者の要望を提出した。その基本要点は、流通業者が中央市場の設立に淘汰されて「失業者」として出されることを恐れ、「従来の業者が全て中央卸売市場に収容せられんが為の方策として団体組織に依る単一制収容方法を要望せる事明白で<sup>34)</sup>」ある。当時には、同じ生鮮食料品市場といったものの、青果の生産は漁業生産と違って、まだ近代的企業による生産は発達していなかったため、流通業者の中に零細業者が多く、上昇と衰退の両極端の分化はまだはっきりしていなかった。しかし、この青果の流通業者の陳情は「六大都市生鮮食料品流通業者」の意思表示として受け止められた。

同じ時期に、国司浩助も中央卸売市場法案に対する水産業者の意見を代表し、法案が議会において審議中の1923年3月、大日本水産会から貴族院中央卸売市場法案特別委員会の各委員に付された「中央卸売市場に関する意見」の中の「中央卸売市場法案修正案」の提出となって具体化した<sup>35)</sup>。

1923年4月中央卸売市場法公布の直後に全国道府県農会連合販売所は、第五回協議会を開いて中央卸売市場対策を協議し「最も重要な要望は取引相手たる問屋数をして現在より減ぜし

33) 同上、桑田透一、前掲書、10ページから。

34) 前掲『農村協同組合と大都市中央卸売市場』432ページ。

35) 中央卸売市場卸売人単一制反対連盟実行委員会編『中央卸売市場卸売業者複数論の確証——第四十六回議事に於ける政府の発表——』（1927年11月1日）15ページ。

め且最も信用ある者たらしめ、これが当然の帰結として委託手数料を現行率よりも低下せしむる<sup>36)</sup>」にあった。

つまり、「中央卸売市場法」の討議の中での、生産者の基本要件は、次ぎの四点にあった。

- 問屋と仲買の員数を制限すること、
- 問屋と仲買の資格を制限する、
- 市場の公設や公的管理によって取引の公正を保証すること、
- 一市場一業者を避けること。

しかも、これらの原則は基本的に「中央卸売市場法」の中に表現された。しかし、大都市の中央卸売市場の設立は、既存市場の閉鎖や既存業者の収容などの問題があるので、市場業者は自分の利益を擁護する立場から「失業の防止」、「利益の補償」などの理由で法制定の流れを流通業者に有利に運用するように請願し、既存業者を中央卸売市場の収容の「優先権者」に設定し、全員収容するように迫った。

## 2 京都市中央卸売市場の設立における中央卸売市場法の原則の歪み

『中央卸売市場法』の精神としては、卸売人の単複問題について、独占の弊害を避けるためにむしろ複数卸売人に傾くように規定していた。同じ地域の既設市場や既設営業者にとっても、原則として営業権の補償を与えたり、なるべく収容に応じたりして対応して、収容と補償に応じない場合では、並立主義を認めたりするように規定した<sup>37)</sup>。簡単にいうと、中央卸売市場法は、中央卸売市場の成立によって既存業者が損害を蒙ることから、既存業者を収容したり、補償を与えたりするように規定した。

しかし、いざ実施になると、莫大な建設資金が必要であり、既存業者への補償問題もあって、市の政府はこのような莫大な財政力を持っていなかった。さらに国から提供する施設の利用にかかわっているのも、利用の公平の立場から既存業者の全員収容が望まれた。こうして最初に設立した京都市の中央卸売市場の業者収容方針は、徐々に業者選別から「全員収容」へ、卸売業者の「複数制」から「単一制」へ変化していった。また既存業者の補償が発生しないように全員収容を配慮した結果、既存問屋業者が中央卸売市場に入場する優先権を有するように理解されて、後に既存問屋業者の意見を優先に考慮するようになった。そのように実施した結果は、資本制漁業など生産者の要求を疎外することになった。

中央卸売市場法の設定は、基本的に当時の生産者の要求を反映して制定した。中に卸売人の単複問題については各都市の権衡に任せたまもの、「生産者たち」が「複数制」を固守しようとしたことは、自明のことである。しかし、京都市中央卸売市場の設立過程で見られたように、実際に設立する中央卸売市場は、中央卸売市場法の原則とかなりの差が出てきた。京都市の場

36) 前掲『農村協同組合と大都市中央卸売市場』435ページ。

37) 京都市『京都市中央卸売市場三十年史』京都市、1957年12月、225 226ページを参照。

合では、市場施設の提供と市場建設費用が地方政府の財政の重い負担になった。京都市は財政困難によって各旧市場で営業していた問屋業者を全員収容することを決定し、「民間市場の衰亡」を予想しあえて市場の競争過程を代行した<sup>38)</sup>。

収容案についても、市当局から最初に個人の複数制・個人法人の複数制・法人の複数制・法人の単数制四つの案を発表したが、同じ公認業者を複数に設定して競争させるのは、実施上極めて困難なので、法人単数制は「全ての優先権者に対する機会を均等にし、権益を公平にして平等的な処置を講じやすく、伏在している感情の隔たりからおこる問題も少なくなり、万事簡明に行なわれ易いことによって法律の精神を実践するに最も無難であろう<sup>39)</sup>」として、法人単数製の原則で収容することで内定した。

しかし、当時京都市の問屋状況は、本来意義上の問屋が少なく、そのほとんどが「外見問屋を装ふのみ」で、実際は再委託品だけ取扱っている<sup>40)</sup>ものであった。こうした再委託品を商材とした「問屋」は、市場競争に置かれて「衰亡」が怖くて当然「新市場に全体収容」を望んで

38) もともと既存市場から中央卸売市場へ——市場革新の根本精神は、業者の過剰と無統制とが生んだ市場の永い弊風が、時代の変遷につれ全く社会的に入れられないことにあり、業者の員数を整理することが市場立法の根幹になっている。(中略)市場内で実際営業をなす卸売人は在来の問屋営業者が市場法施行規則第十三条によって優先権を得ている。当時京都には各種十一カ所の市場に営業していた業者中の優先権者は、生魚部に百三十二名、塩干魚部に六十七名、青果部百七名、三部合計三百六名の多数であった。(中略)京都市は既に建設に際してぼう大な経費を必要とするほか、更に補償金を調達することは、金額を決定する上にも、実行上相当長期にわたる時間を見込まれる点から至難のわざであり、また強いて閉鎖しないで民間に放任しておくこともできないわけではないが、それでは先進諸国の事例に照らしても民間市場の衰亡を予想したとき、当業者に対していかにも哀れであり、殊に京都には、業者は資力の多少、取扱高の大小にかかわらず全部一体になって進退を決めることとしており、当初から旧市場に残留して市営市場に対抗しようとするものは全くなかったので、できる限りその全員を新市場に収容して、一方には法律上の補償問題を触れず、また一方には新市場開設のためにあらた失業者生ずることなく、共に打ち揃うて、新世紀の市場の光明を浴び、時代の要求する明朗公正な取引に参加したい、させたいという考え方が合致して、いよいよ問題中の問題、難中の難である収容法案について、各都市の課題を背負い、その先頭を切るようになったのであった。(前掲『京都市中央卸売市場三十年史』186-187ページ)。

39) 前掲『京都市中央卸売市場三十年史』187-190ページを参照のこと。

40) 「往時京都上の店魚問屋は禁裏御所の御召用を務めたるを以て「オカミノタナ」と称し、日々先づ此市に於いて商価を立て後一般魚商が市民に販売すべき定めであった。今は形式上に組合規約なるものもあるも実行之に伴はず、各問屋の荷引き競争激しく、委託販売を原則とする結果一荷にても魚貨多からんことを望み自家売捌能力を顧みざるを以て、例えば該荷受問屋が錦の店市場問屋なる時は、余剰魚貨を上のお店又は問屋町市場問屋に更に地方問屋に再委託を為さざるべからざる。此現象が当業者の所謂「張り荷」である。京都市消費魚類を主としてトロール漁獲品であるが、市内六十有余の鮮魚問屋中該漁獲品を完全に荷主より委託荷受する者僅僅十問屋に過ぎず、爾余五十軒問屋は外見問屋を装ふのみにて事実上右の再委託品のみ取扱ひつつある。従ひて(一)最初荷受問屋の荷主に対する仕切書の不確実なること、(二)中間商の爲め委託手数料を増す結果最終魚荷不廉となること、等の結果生ずるに至る。過去に於て京都市に卸売市場合同運動が勃興したのは実に右に述べ来りたるが如き原因に基くものであった。(ここに運動の過程を省略した、引用者)右の如き運動の発生を見たるは実に大正二年八月であったが、不幸成果を見るに至らずして止んだ。(前掲『農村協同組合と大都市中央卸売市場』427-430ページ)。

いる。それを「全員収容」して「単一卸売業者」にするのは、生産者の不信を招来することもあたりまえである。さらに、京都市は単数制という意味決定をしてから、世論の支持を求め、生産者の反対を押しつけるために、「単複論争」に火をつけた<sup>41)</sup>。

「ところがこれらのことが生産者および荷主側にしれわたるや、にわかに硬化して「単一制」に独占横暴に流れ、幾多の弊害を醸し、われわれに甚しく不利な立場に置かれるから、複数制すなわち一品目ごとに数人の卸売人を設けることを可とし、もし単一制でなければならぬときは市場内に生産者の組織する共同販売所を設けることを認められたい」との爆弾的な陳情書・建議案・決議文などを、こもごも商工省に投じ、京都市へも送達して来た。これらを発送した主な団体は、全国漁業組合大会・日本トロール水産組合・漁業組合中央会・汽船底曳網組合・東北六県水産懇談会・高知荷主連合協議会・北日本七県水産大会・農産物全国販売斡旋所・大日本水産会など全国争々たるこれら生産者団体の鼻息はすこぶる荒いものがあった<sup>42)</sup>。」

この一部始終で見られるように、中央卸売市場法を制定する時から生産者が要求してきた「複数卸売人」の原則は、実施段階にいろいろな事情で歪んできて、「単一制」の既成事実がいきなり生産者や荷主の前に現れた。こうした単一業者の設定の結果として、旧来問屋主導の荷受会社が成立したのである。形こそ株式会社であるが、もともと卸売市場におけるトップ業者の漁業資本の代理店は、普通の一株主になって、会社解散、人員整理を強いられ、荷受会社の経営方針には影響し難い立場になった。生産者たちはこのような結果を予想できなかったので、実行使という対抗的な方法で対処するしかなかった。

こうして単一卸売人制度を採用することに反対する鮮魚出荷団体は、1927年12月11日から1928年1月3日にかけて不売運動、いわゆる「魚合戦」を起こした。京都市中央卸売市場は市側が主導的に行なった。その設立には、市の市場課は、旧市場の収容問題について一地区一市

---

41) そこで、晴れの開場の前にして、京都市当局の頭を最も悩ました収容問題も、結局、取扱品目の大體において単一制を採ることに内定しこれにもとずいた業務規程案を作成して商工省に認可申請する一方、昭和二年七月主管市場課長大野勇が、私見として「卸売人の単複問題」を印刷、全国に配布した前後から、果然、疾風のごとく「単一制か複数制か」の論議が激しくまきおこった。京都市は右の決定にともない他の都市の諒解を求めため、同年五月二十一日市主催で五大都市（名古屋市不参）市場主任および卸売人代表者の会合を商工省で開催した。決定的ではなかったが出席者の大多数は京都市の行なおうとする単一制には賛成した模様であった。しかし底流としては当時すでに組織されていた六大都市食糧品市場協会（主として大阪魚問屋代表井上藤三郎・青果問屋代表山内真次郎ら）などが絶えず京都と連絡をとり、同年五月四日、大阪市中央公会堂での同協会総会で、横浜青果業者西屋道夫が、横浜における十数年来の経験から品目別単一制の利便を主唱して他都市を同意させた。この会合では京阪神三都市なお挙って、所属市場別単位に団体を制限してでもと複数案を固執していた段階であったから、このまま京都を放置するに忍びずとの井上・山内らの積極的な動きが圧力となって奏効した。（前掲『京都中央卸売市場30年史』223 224ページ）。

42) 前掲『京都中央卸売市場30年史』223 224ページ。

場主義の原則で、卸売人の単複問題について市場業務規定案に卸売人単一制を採用した。これに対して漁業組合中央会やトロール業界は市場独占と卸売人の横暴の弊害が発生しかねないとして反対したにも関わらず、京都市は、この反対の声を押し切って単一卸売人制で市場設立を行なった。これを阻止できない生産者側は、1927年11月下旬に下関、長崎、福岡方面の鮮魚生産者は下関林兼の中部幾次郎を委員長に押し立てて卸売人単一制反対連盟を作り、生産者の共同販売所の設置を要求してきた。しかもその目的を達成するまで京都方面の出荷は全て大津市場に送って、そこから京都へ転送することと声明し、京都中央卸売市場会社はその条件を受け入れずに開場して、連盟側はとうとう不売運動を実施することとなった。後に大海原京都府知事の斡旋で約20日間続いた連盟側の不売運動が両方の妥協で収束したものの、その関連問題の解決は1932年まで尾を引いた<sup>43)</sup>。

### 3 「魚合戦」と共同グループ

この「魚合戦」の主要メンバーは林兼と共同両グループ及び産地仲買代表であった。連盟側の代表の構成は次のようである。中部幾次郎（林兼）、山崎寿三（共同）、国司浩助（共同）、竹崎正丑（樺太漁業〔豊洋、共同子会社〕）、樋口邦彦（漁業組合中央会理事長）、浜田惟恕（漁業組合中央会）、田川福松（同前）、清水源吉（下関中央鮮魚仲買組合）、藤本友次郎（同前）、岡平八郎（日鮮組、共同子会社）、高橋珠四郎（共同荷割所）<sup>44)</sup>。

「魚合戦」は表面的には漁業協同組合中央会やトロール業界による京都市の単一卸売人制度への反発であるが、実際は成長中の漁業資本や旧来の問屋資本との間の商権をめぐる争いである。単一卸売人制度の確立によって、漁業資本がいままで構築してきた産地から消費地までの流通ルートはただの輸送機関になってしまっ、大消費地市場との直接の接点を失い、価格決定権と流通利益を奪われ、販売所の閉鎖に伴い失業問題も発生し、グループ内の販売政策の施行には不利になると見られたからである。つまり、長年の企業の努力を無駄にする外に、京都のやり方は他の都市に真似されて雪崩的な影響を与えかねない。それは成長中の漁業資本が生産から流通までの一貫体制の構築への道を遮断される結果に導いていく。

卸売人単一制反対連盟は1927年12月19日京都府大海原知事に「京都市場解決案」を提出し<sup>45)</sup>、

43) 前掲『京都中央卸売市場30年史』(245-262, 356-362ページ)を参照。

44) 前掲『京都中央卸売市場30年史』253, 357ページ。

45) 卸売人単一制反対連盟は1927年12月19日京都府大海原知事に提出した「京都市場解決案」は、次の条項からなる。生魚株式会社(単一会社)の下にセリ売場七場以上設けること。セリ人は各自独特の活動なし得べく専ら自己の努力により荷主より集荷し販売するものとす。生魚会社の権利株は一切認めず必要資金現金払い込むこと。収容せられざる失業者に対しては生魚会社の社債を発行して年賦償還の方法をとること。生魚会社は売掛代金の取立て、仕切金の発送、売場使用料の支払など単に計算事務のみを担当し営業には一切関与せざるものとす。生魚会社は手数料は売上高の七分と定めそのうち仲買人の奨励金として二分、セリ売場人に手数料として三分を支払うものとす。但し残

全面対決を告げた。これらの条件は簡単にいうと、1. 荷主会社は自分の荷捌窓口の確保、よって消費地市場まで販売政策を実施する手段を確保すること、2. 手数料の一部を荷主会社に還元すること、3. 生魚会社の勝手な入荷受託規則と料金改定を阻止すること、4. 荷主は共同販売所を設立する権利を保留すること、である。

後に京都府知事の調停によって連盟側と生魚会社が達成した妥協は次の通りである。

生魚会社は約十カ所のセリ場を設け、セリ人を特定すること、但しセリ人は代人を使うことを得。

セリ人は会社指定するものなれど、荷主側は従来京都市において引続き三年以上生魚卸売業に従事せる経歴を有する者のうちより三名以内を推薦することを得。

セリ人集荷並びに販売に努力しその販売高に応じ生魚会社より二分の歩合金を受くるものとする、但し将来歩合金を増減する必要がある場合は更に協議するものとする。

荷主は各自の信頼するセリ人を指定し、委託販売をなすことを得。

会社は当分荷主より受くる手数料の変更またはその他直接間接に荷主に利害関係を及ぼすべき事項については荷主側に協議すること。

前項の荷主および会社の協定不成立の場合または生魚会社もしくはセリ人において不誠意、怠慢のいちぢるしき事実ありて荷主が警告を発するも反省せざる場合においては、荷主は中央卸売市場内において共同販売所の設立を申請することを得。

生魚会社の取締役およびセリ人は名実共に仲買人たることを得ざるものとする。

生産者側は、さらに追加条件として 箱代（一個十銭）は生魚会社・仲買組合において負担すること、荷卸料は生魚会社において負担することを提出したが、会社側はこれを受け入れてから、「翌三年一月四日から完全に満足に九州方面からの入荷を見るに至」った<sup>46)</sup>。1927年12月鮮魚生産者荷主の単一制反対連盟は、京都生魚株式会社との間に、大海原京都府知事の斡旋で一応めでたく契約書を交わした。生産者から指定された三名のセリ人は三輪良三・宮田亦吉・田中金次郎であった<sup>47)</sup>。三輪良三は中央水産販売の五条販売所所長であった。共同グループの錦販売所所長であった河村平次郎は京都生魚会社の役員に就任した。この時期、追加条件に

---

部の二分は生魚会社とセリ売場人との協議の上増減するをさまたげざるものとし、かつ第三項の年賦償還資源をふくむことを要す。現在規定されある売場使用料は建物償却年限を少なくとも五十九年以上に延長するの意味をもってこの際半減以下に減すること。生魚会社において爾後手数料の変更またはその他直接間接を問わず荷主に利害関係をおよぼす事故については荷主側と合議の上これが決定をなすことを要す。前項の荷主対生魚会社の合議不成立の場合または生魚会社もしくはセリ人において不正怠慢のいちぢるしき事実ありて荷主が警告を発するも反省せざる場合においては荷主は中央卸売市場内において共同販売所の設立を当局に申請し当局はこれを認可すること。（前掲『京都中央卸売市場30年史』254-255ページ）。

46) 前掲『京都中央卸売市場30年史』257ページ。

47) 前掲『京都中央卸売市場30年史』357ページ。

ついて双方とも仮調印したが、連盟側はさらに条件を提出し、その交渉は後々までつづいた。しかし、後の交渉は主に林兼と東京生魚会社との間で行なっていた<sup>48)</sup>。

以上で見たように1927年京都中央卸売市場の成立にあたって、補償問題を避ける財政事情もあって、全員収容、単一卸売会社という既存業者の権益保護の方向へ偏ったので、共同漁業は、林兼商店と組んで京都市中央卸売市場への出荷をボイコットし、市場セリ人の指定、荷捌口の確保、問屋営業純利益の還元、卸売会社の動きのけん制などを行なったが、社会一般に「大資本の横暴」という印象を与えた。

前述した「公設」、「公的管理」、「業者資格の制限」、「多業者競争」という生産者の要求の中では、業者の選別と競争体制の形成は、一番重要なポイントであった。それと反対に、問屋の要求の中では、「排他的権益の確保」は最大の関心点であった。また、京都市の管理官庁の態度で示されたように、いかに経費を節約してトラブルを起こらずに業者を収容するか、簡単に管理できるか、もっとも重要な課題であった。

第一世界大戦後、日本経済が慢性不況に陥り、魚価が連続10数年下落した最中で、漁業企業はあらゆる方法を考えてコスト削減を実現しようとした。この意味では、消費地へ直結の流通ルート喪失は、生死に関わる重大な問題であった。また、資本制漁業の台頭で消費地での独占

48) 1928年1月連盟側は 連盟指定の三セリ場において取扱う連盟以外の送荷、すなわち全国各地の荷物に対しても同様二分の部戻を提供すること、これに伴う連盟セリ場の荷物の増加にしたがいセリ場を増設すること、もしセリ場を増加不能ならば生産者共同販売所を場内に設けること、などを要求してゆずらず当時山口県知事大森吉五郎の調停奔走も不調に終わり、不送荷の再実行もあえてしようという態度を示したりもした。これが解決の重要資料である各地生産者からの会社取扱荷の利益率と連盟側の利益率との比較については、当時京都生魚株式会社が次のとおり発表している。

	連盟荷主	普通荷主
会社口銭	一割	一割
うち仲買奨励金	三分	三分
協定に基づくセリ人に対する歩合	二分	——
箱代・荷卸料	一分五厘	——
人件通信費其他		一分
市場使用料その他事務所費	二分五厘	二分五厘
差引純益	一分	三分五厘

これに対して連盟側の中部委員長は別に、連盟側用三売場と会社側の七売場との利益対照表を商工省に提出し、会社側の数字上の誤りを指摘してゆずらないほど、単複問題の係争を再燃させようとする意図がうかがわれた。「昭和三年九月に至って、十二月二十二日調印の「協定書」の第三項「セリ人は集荷ならびに販売に努力しその販売高に応じ生魚会社より二分の歩合金を受取るものとす。但し将来歩合金を増減する必要を生じたる場合は更に協議するものとす」の適用に関して、連盟側及その他の荷主・生産者から、この連盟会員に限らず一般全国の荷主に均霑させる要望し、当時の山口県知事大森吉五郎の奔走があつたが不調に終わった。」この問題の解決は、1930年5月長崎荷主組合、下関仲買組合が会員特別待遇を辞退することを契機に連盟と会社は前の協約や仮協定を破棄し、会社から全国荷主に対し一律に一定の「奨励金」を支出することとなった。1931年3月31日つい連盟も解散した。(前掲『京都中央卸売市場30年史』259-260ページを参照)。



地位を脅かされた問屋業者にとって「家業の維持」も、死活の問題であった。対立の双方にとって「単一制」をとるか、「複数制」をとるかが、問題の根本ではない、漁業資本が主導になるか、在来市場問屋が主導になるか、ということこそ、問題の所在であった。六大都市の問屋業者の態度は、当初に「単一制」か「複数制」に関わらずに「全体収容」、「利益補償」の方法を思案してきたが、とうとう消費地市場へ大手生産者の影響を排除できる「単一制」を選択した。これに対して、資本制漁業企業の態度は、当初から消費の拡大と効率的流通を実現するために、業者の選別と競争体制の構築が必要だと考えた。しかし、「単一制」は京都市の現実の選択になると、いかに消費地への直結流通ルートを確保するのか、最も重要な問題となった。