


MMRC
DISCUSSION PAPER SERIES

No. 342

1920年代前半日本小運送業の市場基盤と経営構造
— 中小運送店を中心に —

東京大学大学院経済学研究科
河村 徳士

2011年3月

 **東京大学ものづくり経営研究センター**
Manufacturing Management Research Center (MMRC)

ディスカッション・ペーパー・シリーズは未定稿を議論を目的として公開しているものである。
引用・複写の際には著者の了解を得られたい。

<http://merc.e.u-tokyo.ac.jp/mmrc/dp/index.html>

A Study on Japanese Transportation Business (Kounsou) in the early 1920's: Mainly on the market structure and business foundation of small and medium-sized carriers.

KAWAMURA, Satoshi

The purpose of this study is to show some conditions under which many small and medium-sized carriers (hereinafter SMC) operated their business in the early 1920's. The business foundation of SMC was different from it of the major companies engaged in nation-wide operation; the former was laid on regional transporting services or dealing in small parcels, based on long-term relationships with particular consignors. SMC offered each consignor respective services, meeting his specific needs. While this consignor-oriented way enabled a great many carriers to continue their business, however, consignors in this period came to attach more importance to cheaper fee. This change, in part, meant a menace to existing foundation for SMC.

Keywords: many small and medium-sized carriers, respective services, cheaper fee

はじめに

本稿は、1920年代前半の日本小運送業に関して、市場基盤、経営構造を描き多様な運送店が存立した条件とその限界を考察することを課題とする。それは次のような問題関心に基づいている。

当時の小運送業は7千社にのぼる運送店によって構成され、その多くは中小企業であったからさしあたり中小産業と想定しうるものだった¹。同一産業内で多様な規模の経営主体が併存したことについて、最近の研究では一つには市場がセグメント化されていることに留意した説明がなされてきたと思われる。阿部武司によれば、戦間期の産地綿織物業では製品の相違が規模の違いを特徴付けており、中小規模であっても白綿布において紡績兼営織布と競合し中堅的な発展性を有した比較的規模の大きい工場や、多様な製品を輸出市場に送り出すことで発展の糸口をつかんだやや規模の小さい工場が展開した²。明治期の機械工業では、立地条件の違いを背景とした市場の相違性が委嘱産業関連部門に対する中小機械供給部門の独自の発展を保証し、日露戦後に市場の分断性が解消されたのちも後者の一部は技術者を得て発展性を示したことが鈴木淳によって指摘された³。谷本雅之は、労働市場の構造をも重視し、幕末から1920年ころまでを対象として小農家族の再生産戦略に基づく労働力供給と在地商人の商品市場との結びつきを軸として問屋制家内工業という独自の産業組織の展開がみられ、それを工業化に結実する発展経路とは異なる在来的な経済発展と指摘した。また、戦間期の玩具産業について、小規模生産組織の競争力を製品開発能力や独立自営の見通しなどとして指摘している⁴。個別産業に即した製品市場の特質とそれに基づく小規模経営の存立根拠やその発展性が示唆された一方⁵、労働市場の特質から大規

¹ 運送店数は、大戦期に2,500店ほど増加し、1920年代に19年の8,100店から25年の7,600店とやや減少した。河村徳士「1920年代における小運送合同政策の歴史的背景—料金問題と物価対策」『社会経済史学』76-2、2010年。事業所の数でみれば、中小運送店がサービスの主たる提供者だったという点で小運送業は中小産業と想定される。ただし、大手運送店も存在したから取扱数量・額に基づいた把握がなお課題として残る。中小企業論として大企業の支配を問題とする視角が、ある産業を中小産業として把握することを難しくしてしまう点については、隅谷三喜男「零細経営の経済理論」『経済学論集』36-2、3、4号、1970-71年。ただし、中小産業として捉えることは市場に応じた適正規模があると主張するものではない。適正規模の測定はそもそも不可能である。この点は、山崎広明「中小企業」佐伯尚美・柴垣和夫編『日本経済研究入門』東京大学出版会、1972年。

² 阿部武司『日本における産地綿織物業の展開』東京大学出版会、1989年。

³ 鈴木淳『明治の機械工業』ミネルヴァ書房、1996年。

⁴ 谷本雅之『日本における在来的経営発展と織物業』名古屋大学出版会、1994年。同「分散型生産組織の「新展開」—戦間期日本の玩具工業」岡崎哲二編『生産組織の経済史』東京大学出版会、2005年。

⁵ 宮地英敏『近代日本の陶磁器業—産業発展と生産組織の複層性—』名古屋大学出版会、2008年も、市場の条件に基づく規模別経営主体の存立要因を考察した成果と思われるが、

模生産組織の展開に限界が画されたことも指摘されてきたと思われる。本稿では製品市場に注目する前者の視点を継承し、考察を進めたいと思う⁶。

ただし、これらの研究にも次のような難点がある。上記の見解は、とりわけ阿部の研究にみられるように、大資本による支配・収奪の基盤として中小企業を捉える従来の研究に対し⁷、その発展性を実証的に指摘することで批判的な視座を加えた性格をもつと思われる。だが、このような中小企業の発展性が認められるとはいえ、産業によっては、中小企業が同質的な市場において相互に競争者として対峙しており、また大企業と中小企業はまったく競争関係になかったわけではない⁸。さらに、戦間期にかかわる議論について、阿部の研究でも 1920 年恐慌に基づく経営悪化が無視されているわけではないが、上記の研究は、不況過程における中小企業間競争の激化、中堅的企業の経営悪化、小零細企業の部分的な没落をも視野に入れ、そこに政策的な合理化や救済が行われてゆく条件が形成されていったことを必ずしも積極的な課題としたわけではない。中小企業政策については先行研究の議論を前提としたものかもしれないが、産業組織の捉え方が批判的に実証されたのであれば、その認識に基づいて政策の意義を再考する余地もあるだろう。本稿は小運送政策にまで議論が及ぶものではないが、対象とする産業の競争的な性質にも留意して考察したいと思う⁹。すなわち、中小企業は大企業に対し構造的に劣位な地位に甘んじたわけではなく、分断的な市場が中小企業の発展や存立を保証したとはいえ、小企業同士、小企業と中堅的な企業、大企業と中小企業との間に競争局面もあったことを視野に入れながら、小運送業において規模の異なる経営主体や様々な中小企業が併存した条件、およびその限界に基づいて競争が激化した様相を中小運送店の事例に着目しながら考察したい。

このような問題関心に照らすと、これまでの小運送研究にも次のような難点がある。『社史・日本通運株式会社』は¹⁰、戦前期の小運送業を、分散した輸送現場、短い輸送距離、季節や景気に応じた需要の変動によって「もともと機械化に限界」があり「固定資本の効率的充用を期待しがた」く、「大規模経営の小規模経営にたいする生産諸条件の有利性がかならずしもみとめられ」ないものとした。また、「当時の過剰人口の存在」に加え「輸送技

市場拡大に中小の存立要因を求めたことで、製品毎の生産や販売の特性に基づく規模の相違が考察されているにもかかわらずその意義が見えにくくなったのではないと思われる。

⁶ 地方では荷役・集配労働が農家の副業として担われた場合があったと想定される。大阪府内務部工務課『大阪府下ニ於ケル小運送』、1925年、175頁。その意味では、谷本が重視した労働市場の特質が小運送業界においても経営形態・規模の多様性に影響した可能性を考慮できるが、それについては今後の課題としたい。

⁷ 尾城太郎丸『日本中小工業史論』日本評論社、1970年。由井常彦『中小企業政策の史的研究』東京経済新報社、1964年も中小企業の問題性を前提としたものと考えられる。

⁸ 例えば、前掲谷本「分散型生産組織の「新展開」—戦間期日本の玩具工業」。

⁹ なお、小運送政策が中小企業政策として政策立案者に主観的に認識されたわけでは必ずしもないから議論がかみあわないおそれを内包するが、これまでの議論を相対化しうる可能性がありそうな点をさしあたり積極的に考慮したい。

¹⁰ 以下、日本通運株式会社『社史・日本通運株式会社』、1962年、271-272頁（本編第1章、田代朝彦執筆）。172頁（前篇第3章、山本弘文執筆）も同様の指摘を行っている。

術の低さ」をも指摘し、作業が下請化される「問屋制商業資本のかたち」が広く展開したとした。一方で、運送店の「規模はまちまちで、そのなかにきわめて多様な規模と階層をふくむ複雑な構成」だったとも指摘している。小規模性を、作業の分散性、短距離、需要の変動に加え、過剰労働力、輸送技術の遅れとして、あるいは運送店が労務請負機関を利用し輸送需要を専ら鉄道に取次ぐのみで利ざや稼ぎに終始するといった資本装備を高度化させない資本の性格として把握したとみられる。

しかし、これらでは、「多様な規模」の運送店、すなわち一駅に資本規模が様々な運送店が数十店存在したことや複数の駅に支店を有した運送店が存在したことを説明し得ない。作業単位を集約化することの困難さは想定できそうであるが、運送店がこれらの作業を下請に出したとすると、逆に運送店の事業基盤は集配荷役作業ではなく他の要因に見出すことができるからこのことを実証的に検討すべきだろう¹¹。

本稿で対象とする中小運送店を業界全体の競争関係に予め位置付けておくと、ほとんどの運送店が一駅を営業基盤とし、一部の中堅的な運送店が支店を持ったが、これらも全国規模の大手運送店には及ばないものだった。大手は大口輸送需要を排他的に受注した一方、その他の一般貨物をも対象とし中小運送店と競合関係にもあった。一般貨物市場では、中小運送店が一面で輸送需要をすみわけつつも、常に競合関係になる可能性の高いものだった。大口とその他という点で市場がやや異なることが大手と中小間の規模の相違を根拠付けることを示唆するとはいえ、中小運送店が主たる対象とした大口以外の一般貨物では大手も関与したように市場は同質的だったから、そのような条件の下でいかに多様な運送店の経営形態がみられたのかを考察する必要がある¹²。

以上のような問題関心を背景に、小運送業における中小企業ないしは多様な経営主体の存立根拠と中小企業間の競争的側面を、通常の産業では製品市場にあたる荷主との関係性に留意しながら把握し、また 1920 年代前半の経営構造を検討し組織化の条件を展望してゆきたい。以下、1 節で市場基盤を、2 節で経営構造を、3 節で多様な運送店が存在した条件とその限界を考察する。なお、小運送業は、荷主の輸送依頼を鉄道に取次ぎ、貨車の手配および集配・荷役作業のほか、貨物引換証の発行・整理といった商取引にも関与し、鉄道に対しては基本的に運送店が荷主となったものである。

I 市場基盤

¹¹ その後の研究もこれらの点を積極的に問い実証的に考察するものではなかった。老川慶喜「関東大震災前後の鉄道輸送と小運送」、河村徳士「第一次大戦期の小運送問題と公認制度」、高嶋修一「両大戦間期の小運送問題と鉄道省の政策」老川慶喜編著『両大戦間期の都市交通と運輸』日本経済評論社、2010 年所収など。なお、高嶋氏は、1926 年 6 月の合同政策を、「科学的」に導出された価格に基づく「公正」な取引をカルテル的規制によって要求したものとしているが、競争抑制的な性格を積極的に考慮していない点で本稿とやや立場を異にする。詳しくは稿を改めて検討したい。

¹² このような大手も含めた競争構造について、詳しくは別に検討したい。

(1) 鉄道輸送量の推移

本節では、以下の諸点に留意し、小運送業における市場の特質を把握することを主眼としていくつかの貨物品目を取りあげその輸送量の推移を検討したい。

年度	米	麦	小麦粉	鮮魚・冷凍魚	木材	石炭	砂利・砂	塩	鉄鋼	セメント	機械	化学肥料	清酒	車扱	小口扱	内航海運
1912	1,349	387			2,714	13,479						376	101	29,985	3,072	
1913	1,466	412			2,845	15,046						475	111	33,535	3,395	30,268
1914	1,459	399	119		2,461	14,704						447	104	32,464	3,373	28,389
1915	1,539	435	109		2,688	14,116						400	120	32,804	3,570	26,088
1916	1,692	536	142		3,343	15,783						328	140	38,598	4,177	28,246
1917	1,899	708	159	148	4,136	18,073		414	549			444	165	44,764	4,769	30,832
1918	2,550	459	177	173	4,711	18,519		402	665			512	354	49,398	4,769	30,675
1919	2,409	623	261	198	4,732	20,238	1,509	539	601	440		715	379	54,783	6,115	33,096
1920	2,433	615	242	460	5,899	19,719	2,031	508	693		165	537	400	51,615	5,915	32,467
1921	2,757	682	259	519	5,533	18,008	2,143	479	545	671	255	691	396	52,082	6,230	30,829
1922	2,691	709	320	540	6,154	19,771	2,943	514	689	1,002	291	738	370	58,537	6,559	34,729
1923	2,739	668	330	598	6,491	20,111	2,752	479	579	1,076	295	784	356	59,314	6,505	36,770
1924	2,953	851	380	624	7,483	22,010	3,602	553	655	1,251	325	873	393	64,645	6,534	37,877
1925	3,104	766		658	6,618	22,795	4,035	513	667	1,348	315	1,051	362	66,424	6,666	38,308
1926	3,030	717		670	6,664	22,979	4,910	578	711	1,602	258	983		68,236	6,545	45,192
1927	3,261	738		463	6,798	24,232	5,629	601	730	1,662	245	1,145		72,168	6,454	45,842
1928	3,235	846		669	7,078	24,398	6,213	595	916	1,819	275	1,379		73,345	6,418	53,962

注：各貨物の輸送量は統計によってやや異なってくるが、ここでは長期的な趨勢と多くの品目を比較できる点で下記の文献を用いている。車扱と小口扱の合計値が国鉄の総輸送量となる。

出典：近代日本輸送史研究会編『近代日本輸送史』財団法人運輸経済研究センター、1979年、434-435頁。原資料は、国有鉄道『鉄道統計年報付録年表』、1965年度。清酒は、鉄道省運輸局『茶、煙草、清酒、麦酒、清涼飲料水二開スル調査』（清酒編）、1926年、38頁、小麦粉は、鉄道省運輸局『麦、小麦粉、澱粉、飼料二開スル調査』（小麦粉）、1926年、26頁、内航海運は、日通総合研究所編『日本輸送史』日本評論社、1971年、410-411頁。

表1によると、1920年恐慌によって一貨車を借り上げる輸送形態である「車扱」を中心に鉄道輸送量は落ちこんだ。その後、車扱は横ばいの時期を伴いながらも緩やかに回復しており、これが国鉄輸送量全体の動きを特徴づけた。絶対量が小さい「小口扱」は恐慌による影響は小幅だった。小口扱の多くは基本的には日用雑貨だったとされ¹³、これらは主に一般荷主の輸送需要と想定される。車扱は数トン単位の輸送依頼を主に対象としたから、これが中心だったこの時期の輸送需要は事業者間のものが多くを占めたと考えられる。

車扱ないし全体の推移にあらわれた、大戦期と比べた輸送量の減少あるいは上昇幅の鈍化は、経済活動の不活発さが要因であると考えられるが、『日本国有鉄道百年史』などではその影響を小さく評価している¹⁴。それは、大戦期における海上運賃の高騰を背景として陸運に転移した貨物が海上運賃の低下したのちも定着したとするもので、その理由は主に鉄道の大量輸送・速達という性質が重化学工業化に適合的であった点に見出されている。この指摘の具体例は判然としないが、幹線網が完成しつつあったことに加え、輸送需要に対するこの時期の対応、すなわち線路増設、停車場の改良、貨車操車場の増設、貨車種類の増加といった改良投資と貨車の適切な配給方法の工夫などが、その対象を重化学工業関連の貨物に限るものではないものの、輸送需要を引きつけたものとして想定していると考えられる¹⁵。また、大戦期と20年代の時期区分がやや明瞭でないが、石炭輸送を中心とした鉄道の優位性と重化学工業化に対応した改良投資をもって、同様に大戦期の海上運賃高

¹³ 日本国有鉄道『日本国有鉄道百年史』第八巻、1971年、220頁。

¹⁴ この見解は、日本国有鉄道『日本国有鉄道百年史』第七巻、1971年、71頁、同『日本国有鉄道百年史』通史、1974年、208-209頁のほか、近代日本輸送史研究会編『近代日本輸送史』財団法人運輸経済研究センター、1979年、55頁など。

¹⁵ 前掲『日本国有鉄道百年史』第七巻、66頁、前掲『日本国有鉄道百年史』第八巻、196-217頁。

騰を契機とした 20 年代の鉄道輸送数量の増加を事実上指摘している見解もある¹⁶。

これらに対し、生産財輸送が 20 年恐慌時に減少しその後も停滞的だったことを強調し、なおかつ石炭、鉄鋼、セメントなどの一部品目は輸送距離が短くなったことから海運への再転位を指摘する見解がある¹⁷。反面、この見解では、消費財の輸送量は生活必需品が景気の変動に対して非弾力的であるとの理由から比較的堅調な伸びを示したとされる。

前者が、海運への再転位を過小評価し、その要因を基本的には鉄道の改良投資に求めたと考えられるのに対し、後者は、消費財輸送量の持続性を指摘しながらも鉄鋼等に注目すれば海運再転位の可能性を示唆しており、20 年代の鉄道輸送量の推移に関して評価が分かれている。表 1 の内航海運の輸送トン数をみれば、大戦中は横ばいを示し 20-21 年度と低下したのち、22 年度以降、全体の鉄道輸送量と見合って緩やかな回復を示す。貨物品目毎の違いを無視すれば、むしろ経済活動が数量的な成長をみせたことに応じて両輸送手段とも輸送量を伸ばしたという見方もできる。だが、鉄道を貨物品目毎にみればすべてが順調に伸びたわけではないし（表 1）、両者の見解の相違もいかなる品目に注視するかによったものとも考えられる。いずれの見解が支持されるべきかの判断をここで行う準備はできていないが、以下ではこれらに見解に留意した検討が必要になる。

次に、運送店はすべての鉄道輸送に関与したわけではないから、小運送業の市場基盤として想定しうる品目を取り上げることが重要になる。やや後の時期の数値だが、1928 年、30 年、32 年の鉄道輸送量のうち、荷主が直接鉄道と取引する真荷主扱（直扱）を除いた運送店が介在する割合は、50%、49%、48%、運賃支払額を示すとみられる納金高でみると、67%、66%、66%であった¹⁸。運賃負担が低く輸送数量が安定的に推移するような貨物であり、なおかつ荷主の資金力をも背景としながら後払いなどの鉄道との定期的な取引の条件が考慮できるような引込線を利用した石炭発送などではなく、荷主の資金力ないしは鉄道からみた信用に限界があつて運送店が運賃後払などの信用を供与する余地があり、また運賃負担が高く比較的出荷の安定しないような需要に対して、小運送業の市場基盤があつたと考えられる。

そして、この点に留意して取り上げた品目に関し輸送単位・発着地に注意した検討を行う。こうした要因が輸送需要の性格に相違をもたらし、そのことが大手とその他運送店との市場基盤の違いや、中小運送店間の競争激化に関して見通しを与えると考えられるからである。以下、工業品関連と生活品に分けて考察しよう。

(2) 工業品の輸送量

¹⁶ 野田正穂ほか編『日本の鉄道』日本経済評論社、1986 年、177-180 頁。

¹⁷ 運輸調査局『不況と輸送』、1954 年、55-57 頁、日通総合研究所編『日本輸送史』日本評論社、1971 年、240-258 頁（田中時彦執筆）など。

¹⁸ これは、国有鉄道を対象としたものと考えられる。鉄道省運輸局『国有鉄道の小運送問題』、1935 年、576 頁以降の折込表 3、580 頁。

工業品に関しては、改良投資が鉄道輸送の優位性を重化学工業関連貨物に対してもたらしたかどうか判然としないが、工業化のさらなる進展や重化学工業化に伴って、貨物によっては輸送需要の質が変わり鉄道輸送が選択される条件が形成されていった。

鉄鋼製品に関しては、1925年頃まで輸送量が停滞的で必ずしも上昇傾向にあったわけではない（表1）。一方、各製鉄所はすでに引込線の利用を幅広く行っていた。八幡製鉄所では19年に上戸畑駅と専用引込線が連絡し27年には西八幡駅とも連絡したが、28年時点で「八幡製鉄所等は其の製品の主なるものは船舶に依りて主要港湾に運送する」とされた¹⁹。室蘭製鋼所は17年に輪西駅から構内に専用線を敷設したが、主に「鉱石・石炭等」の搬入に利用されたとみられ、「創業当時から、原料および成品の輸送は、その大部分を海送に依存した」という²⁰。戦前期の釜石製鉄所においても製品輸送には海運が利用された²¹。製鉄工場では、鉄道を一部の原料輸送にあて、その他の原料および製品輸送に関しては海運を利用したことがうかがえる。鉄鋼製品に関しては、鉄道輸送量が伸びたとはいえ、その内容は、海運によって製鉄所から集散を担う港湾に運ばれたものを内陸の需要地に輸送するものだったと想定される²²。そのルートに輸入品も含まれたと考えられる。そして、12年ごろすでに鉄鋼製品は港湾をかかえた東京・横浜と大阪が集散地となっており、東京から鉄道輸送されるものの到着駅が多様かつ広範囲であったことが指摘されている²³。こうした傾向がその後弱まることは少なかったとみられる。大戦期の陸運転移とその後の再転移を分析する資料に欠くが、少なくとも20年代に行われた改良投資の性格は鉄鋼製品の輸送を必ずしも陸運転移させるものではなく、大戦前にすでに形成されつつあった集散地から内陸への輸送ルートを補強してゆくものだったと考えられる。

鉄鋼需要地が広い範囲に多様化しつつあったことは、地方における機械工業の発展に伴ったものだったと想定され、また東京や大阪においても中小機械工場の地域的集中が進んでいた²⁴。それらは必ずしも大口ばかりではなく少量の鉄鋼需要も増加させたと考えられる。大手運送店は、内航海運業者と連携し製鉄所から集散地までの直扱を除いた大口輸送を製鉄所や鉄鋼問屋を荷主としながら担い、集散地から鉄道を利用した比較的少量の輸送や都市内の近距離配送にも市場基盤を部分的に見出したと想定される。中小運送店は、後者のような集散地からの多様かつ広範囲に及ぶ鉄道を介した輸送や都市部の需要に、鉄鋼問屋などを荷主としながら主に携わったのではないかと考えられる。

¹⁹ 八幡製鉄所所史編さん実行委員会『八幡製鉄所八十年史』部門史上巻、1980年、518、547頁、引用箇所は、鉄道省運輸局『鉄道運送施設綱要』、1928年、67頁。

²⁰ 富士製鉄株式会社室蘭製鉄所『室蘭製鉄所50年史』、1958年、594、599頁。

²¹ 百年史編纂委員会『鉄と共に百年』、1986年、819-824頁。

²² 前掲『鉄道運送施設綱要』、67頁をも参照。

²³ 石井寛治「国内市場の形成と展開」同・山口和雄編『近代日本の商品流通』東京大学出版会、1986年、54-58頁。

²⁴ 前者については、前掲『明治の機械工業』、都市部の機械工業は、沢井実「機械工業」西川俊作・阿部武司編『日本経済史4産業化の時代』上、岩波書店、1990年など。

セメントの輸送量は毎年度上昇した（表 1）。すでに海運のみならず鉄道輸送が利用される条件があったところに、生産量の増加に加え²⁵需要の質が変化し鉄道輸送量がさらに伸びる状況下にあったためである。住友セメントの四倉工業所では、明治末期すでに原料石灰石用以外にも引込線が敷設されたから、こうしたセメント工場では製品輸送において鉄道との関係がそもそも深かったと想定される²⁶。引込線を利用した工場に運送店がまったく関与しなかったかどうか定かではない。一方、16年頃の浅野セメント深川（東京）工場には引込線が存在しないが、07年頃の製品輸送先には、東京市内および「京浜及各港送り」に加え「地方貨車積」があった²⁷。引込線を利用しない工場でも鉄道輸送が利用されたことがうかがえる。こうして鉄道輸送が利用される条件があった下で、20年代前半に生じた建築材料の転換が需要の小口化や需要地の分散化をもたらしたと想定されること、また20年代に進んだ原料立地の方向性が山元からの製品輸送を増加させたと判断できることなどから²⁸、これらを要因として鉄道輸送量のさらなる増加が促されたと考えられる。その意味では、海運再転位の可能性について検証の余地を残すが、少なくとも鉄道輸送がより利用される条件が20年代に整備されつつあったことがうかがえる。

他方、上記浅野セメントの「地方貨車積」には、東海道、横須賀線方面を内国通運株式会社新橋支店および天龍運輸株式会社新橋支店、山手、中央線方面を内国通運飯田町支店、高崎、信越、両毛線方面を共同中牛馬合資会社、東北、奥羽、岩越線方面を内国通運神田支店、常磐線方面を同社隅田川支店、総武、房総線方面を両国運送店がそれぞれ担当しており、発着方面別に運送店のすみわけがみられた。また、これら4社のうち両国運送店を除いた3社は、13年発刊の輸送を論じた書物の中で取り上げられた21社に含まれており、当時5千社ほど運送店が存在したことを想起すればこれらは大手ないしは中堅的なものだったと想定される²⁹。両国運送店は、やや後の22年には少なくとも総武本線の両国橋、錦糸町、房総線の勝浦の3駅に店舗を有したから、一駅を基盤とするような小規模なものとは一線を画し、かつこの路線を利用するような地域的な輸送需要を積極的に受注する方向性をもっていたものと考えられる³⁰。深川工場は、大口需要や長距離輸送などに前者の大手・中堅の3店を利用し、大口か少量か判別し得ないが比較的距離の短い特定地方の輸送需要にはやや無名の両国運送店を利用したことがうかがえる。比較的規模の小さな運送店でも地域的な輸送需要に強みを発揮しえたのかもしれない。輸送需要の地域性を背景とし

²⁵ 渡邊恵一『浅野セメントの物流史』立教大学出版会、2005年、158頁。

²⁶ 住友セメント株式会社社史編纂委員会『住友セメント八十年史』、1987年、35頁。1924年4月の四倉工業所配置図においても同様である。同書、91頁。

²⁷ 以下、同工場については、和田壽次郎編『浅野セメント沿革史』、1940年、251-252頁、368-369頁間の図。

²⁸ 前掲『浅野セメントの物流史』、157-158頁、216頁のほか、鉄道省運輸局『石灰、煉瓦、セメントニ関スル調査』（セメント編）、1926年、32頁など。

²⁹ 宮本源之助編輯『明治運輸史』運輸日報社、1913年、26-29頁。

³⁰ 鉄道公認運送組合中央会『公認運送取扱人記号簿』、1922年、221-225頁。

て大手とやや規模の劣る運送店との間で市場基盤のすみわけが想定できるとすれば、既述のような需要地の分散化は中小運送店に市場基盤を開くものだったと把握できる。加えて、少量単位の輸送需要に対し大手の競争優位は必ずしも保証されるとは考えにくいから³¹、そうだとすれば需要の小口化は同様に中小の市場基盤拡大を後押ししたと考えられる。

以上のような工業品の輸送に関して、この時期、運賃割引といった輸送費負担を緩和させ市場拡大を促すような運輸政策は必ずしも追加的に採用されたわけではない³²。引込線を利用した事業所などを対象としたとみられる特約運賃割引制度も大戦期に廃止され、公開を原則とした特定割引制度に変更された³³。消費財に比べて生産財ないし工業品に対する国鉄の優先的な扱いはやや後景に退いた時期であった。

検討した貨物は少ないが、以上の分析から、鉄道の改良投資が重化学工業関連の貨物を呼び込んだというよりは、貨物によっては需要の内陸化や少量化が鉄道輸送の選択を促したことがうかがえた。重化学工業化と鉄道輸送の適合性という含意は、改良投資や鉄道輸送設備の特徴といった内容だけで捉えられるものでは必ずしもなく、輸送需要の地域や単位の変化あるいは鉄道輸送を利用した需要構造が形成されつつあったことに留意する必要がある。こうした工業品輸送に運送店がいかに携わったのかは明瞭にし得ないが、大口や長距離を大手や中堅的な運送店が市場基盤とし、少量や都市内あるいは比較的短距離である地域的な輸送需要に中小運送店の市場基盤が提供されていたのではないかと想定される。鉄鋼やセメントに関して後者の傾向の拡大が想起されたから、中小運送店の市場基盤は必ずしも縮小しつつあったわけではないと考えられる。

(3) 生活品の輸送量

一方、鉄道の改良投資や運賃政策が輸送量に影響したのは生活品ないしは消費財の方であった。米騒動後、鉄道省は 1919 年に生活必需品に対する貨車配備の増加や割引運賃を期間を定めて実施した。それは、米のみならず、東京および大阪着の薪・木炭、全国公設市場および購買組合購入の穀物ほか 14 品目、さらに貸付住宅・公設浴場建築用材にまでおよんだ³⁴。翌年もこうした措置は部分的に継続されたうえ、20 年 11 月に鉄道運賃を全品目にわたって値上げした際にも生活品には割引方針が維持され、割引措置は昭和恐慌期まで継続されたとみられる³⁵。このような運賃政策が、生活品の輸送量の伸びや小口扱の底堅さを保証したと考えられる。加えて、次にみるように各品目には別の角度から鉄道輸送が選択される条件も形成されつつあった。

³¹ この点は検討中の別の論文に基づいている。

³² 前掲『日本国有鉄道百年史』第八巻、131-139 頁。なお、鉱石や石灰石などに対しては大戦前より割引制度が適用されていたことが確認できる。同書、156 頁、鉄道院『本邦鉄道の社会経済に及ぼせる影響』1916 年、中巻、766 頁など。

³³ 日本国有鉄道『日本国有鉄道百年史』第五巻、1972 年、514 頁。

³⁴ 前掲『日本国有鉄道百年史』第五巻、516 頁。

³⁵ 前掲『日本国有鉄道百年史』第八巻、137-139 頁、155-156 頁。

米の鉄道輸送量はやや増減するものの 20 年代は持続的に伸びた（表 1）。これには、12 年から続く人口の増加と一人当たり消費量の増加を背景としながらも、大戦期における海上運賃の高騰に加え、荷傷みの少なさ、敏速さ、積込の容易さ、あるいは「米は湿気を厭ひ水運を好まざるに對し、鉄道輸送は却て之を乾燥せしむる利益あり」といった鉄道輸送の利点などに基づく陸運転移が影響したという³⁶。とはいえ、低運賃政策によって価格に占める運賃の割合は大戦期に比べて低下したものの³⁷、大分大阪間における鉄道と海運の輸送費用を比較すると価格に対する運賃の割合はこの時期海運の方が低位だった³⁸。陸上、水上の小運送費がわからないから正確な比較ではないが、輸送費用でみる限り地方によっては 20 年代に海運に再転位する条件も生じていたのである。だが、全体としては低運賃政策によって安価な輸送サービスが提供されたか、あるいは僅差の輸送費用よりも上記の鉄道の利点が好まれ、鉄道が選択される条件が整っていったのではないかと考えられる。

米と同様、人口の増加と一人当たり消費量の増加によって需要の伸びていた鮮魚・冷凍魚の輸送量は、大戦期から 20 年代にかけて大きな伸びをみせた（表 1）。冷蔵貨車の導入と、このことがトロール漁業による漁獲高の増加を吸収したことが一つには作用した。冷蔵貨車は、08 年に 10 両、12 年 250 両、17 年 445 両、26 年 996 両と増加し、トロール漁の寄港地である下関、長崎のほか、青森、函館といった遠隔地の漁港から都市部への輸送を可能とした³⁹。この点を裏付けるように、東京市魚市場では 24 年、25 年において鉄道による着荷が大半を占めており、東京の各駅では房総地方といった近隣からの移入を含みながらも、北海道、東北、九州などからも多く、反対に海運による移入元は伊豆、三崎、房州など近隣が主であった⁴⁰。このほか、大阪安治川口中央卸売市場では専用線が敷設され、冷蔵車に積載したままでの取引が可能となっていた⁴¹。冷蔵貨車導入による長距離輸送への対応や市場における輸送施設の整備といった改良投資と、既述の運賃政策とがあいまって、鉄道による鮮魚・冷凍魚の輸送が増加したと考えられる。

このように、運賃割引に加え、鉄道設備の特性（米）や改良投資などによって生活品の鉄道輸送量が伸びたと考えられる。前記した生活品の景気に対する非弾力性のみならず、

³⁶ 鉄道省運輸局編纂『米ニ関スル経済調査』、1925 年、157-158 頁、391-392 頁。引用箇所は、前掲『鉄道運送施設綱要』、77 頁。

³⁷ 例えば、武蔵中等米を 140 ないし 160 マイル輸送した際の一石あたり価格に占める運賃の割合は、1917 年 0.018、19 年 0.009、21 年 0.015、23 年 0.012 などとなっていた。前掲『米ニ関スル経済調査』、547-548 頁。

³⁸ 同上書、550 頁。

³⁹ 鉄道省運輸局『活鮮魚、鮮肉ニ関スル調査』、1926 年、70 頁、84-85 頁、159-206 頁。一方、冷蔵貨車の導入の結果、発地漁港、着地市場における冷蔵設備の立ち遅れが生じたという。同書、69 頁。ここに冷蔵事業が創成する条件があったとみられるが、事業としては短期間しか成り立たず漁業事業者が買収することとなる。この点の詳細は、高宇『戦間期日本の水産物流通』日本経済評論社、2009 年。ただし、冷蔵事業が単体で成立し得なかった条件に関してはなお検討の余地がありそうである。

⁴⁰ 前掲『活鮮魚、鮮肉ニ関スル調査』、91-125 頁。

⁴¹ 同上書、160 頁。

この時期にはこれらの要因によっても鉄道輸送が選択される条件があったのである⁴²43。

こうした生活品は輸送単位が比較的多様で、発着地も取引所などが設置された集散地間の輸送を介しながらも分散的だったと考えられ、米に関していえば生産県でさえ移入をみたから複雑な輸送需要を派生させていたと想定される⁴⁴。その複雑な輸送実態の検証は他日に委ねたいが、米の事例によれば、この時期は荷主と輸送単位が多様化してゆく傾向にあった。秋田米の県外移出は「輸出問屋」によって、県内集貨、東京などを着地とする鉄道発送および北海道向けなどの海上輸送が手配された⁴⁵。運送店を介した荷為替取引が展開されたから直扱はあったとしても少なかったとみられる。このような問屋に加え、21年時点での近時の傾向として、大地主が問屋を介さず消費地の米穀商あるいは購買組合に直接県外移出する取引の増加が指摘され、なかには北海道向に貨車20-30車分を毎月発送する地主があったから大口荷主が多様化したことがうかがえる。一方、東京では、大口取引を行う深川正米市場における集散高の割合が大戦期に漸減しており、それは「前蔵」や「脇店」といった米問屋による市中への供給増と表裏一体の現象とされ、その要因として、前者が海運による大口輸送を利用したのに対し、鉄道の発達によって輸送単位の少量化が可能となり後者の商人による産地の小口買付が促されたことが指摘された⁴⁶。大口荷主の多様化に加え、少量輸送需要の増加とそれに伴う荷主の多様化が看取できる。大手運送店が海運を利用する場合も含めた大口需要をやや排他的に市場基盤としつつも、そこでは荷主が多様化しつつあったから支店網を整備すれば参入の余地が皆無だったわけではなく⁴⁷、一方で増加しつつあった少量単位の需要や地廻米を中心とした元来の地域的な輸送需要などが中小運送店の主な市場基盤だったと想定される。その意味では、中小運送店にとって中堅化への道筋や対象としうる市場の展望がまったく閉ざされていたわけではなかった。

以上、検討してきたように、生活品を中心として鉄道輸送量は伸びる傾向にあったから、数量から判断する限り、20年恐慌やその後の不況過程の影響は小運送業では小さかった可能性がある。また、輸送単位や輸送地域の相違に基づいて、支店網の充実した大手と中小

42 運賃割引といった生活品に対する国鉄の対応は、米騒動を契機としたもので、物価高の解消を視野に入れながら国民生活の安定のために生活品の円滑な供給を輸送面から、それが建前であっても保証しようとする政府の意図のあらわれだったと考えられ、合同に向かう小運送政策もこのような方針の一環として行われたものだった。なお慎重な検討を行ってゆきたいが、このような鉄道省の政策から、国民生活の安定に政府が責任を有するというような現代的な課題に日本の資本主義が直面しつつあったことが示唆されると思われる。

43 ただし、蔬菜類の近距離輸送においては、運賃の割引にもかかわらず1920年代半ば以降トラック輸送が台頭するとそれへ転移してゆく。北原聡「都市化と貨物自動車輸送」中村隆英・藤井信幸編著『都市化と在来産業』日本経済評論社、2002年。国鉄の運賃政策はこのような限界を伴っていた点に留意する必要がある。

44 前掲石井「国内市場の形成と展開」、29-30頁など。

45 以下、日本銀行調査局『秋田米ニ関スル調査』、1921年、第七章、第八章。

46 日本勧業銀行『内国米ノ金融ニ関スル調査書』、1919年、第三節。

47 これを背景として、最大手内国通運株式会社の神田支店では米の着荷をめぐって他の運送店との競争が展開されたと想定される。福島敏行『通運五十年』、1967年、39-40頁。

の運送店ではすみわけがみられたが、この時期の輸送需要の少量化、分散化あるいは荷主の多様化といった傾向は、中小運送店に対し中堅化の方向性や市場基盤の拡張を保証するものと想定された。だが、後述のように、中小運送店にとって競争圧力は強く利幅は圧縮され、特に小規模な運送店は苦境にたたされた。それは、数量が伸びたとはいえ品目によっては増減を繰り返すものがあったうえ（表 1）、着地や輸送単位が多様化したから営業地盤や対象貨物によっては恐慌・不況の影響が強くあらわれた運送店があったためと考えられる。加えて、大手も伸びつつある少量単位や発着地が多様な需要をまったく引受けなかったわけではなかった。そこでは必ずしも大手が競争上優位にあったわけではないが、中小運送店にばかり市場環境が良好化したことを示すものでもなかったと考えられるのである⁴⁸。そして、次節でみるように、数量的な拡大に反して荷主との関係性によっては料金低下を余儀なくされたり、あるいは信用負担の固定化を背景として料金低下を伴う受注競争に乗り出さざるを得なかったような競争構造が大きく影響したことが重要である。こうして、業界全体としては事業の見通しがたち難い状態が続いたのではないかと考えられる。

(4) 小運送料金

小運送料金には地域差・駅差があり、それはその地域全体のあらゆる品目にわたる輸送需要や労賃推移を反映したものだ。

駅名	調査年						単位：1トンあたり銭	
		積込料	取卸料	集荷料	配達料	運送店取扱手数料	小運送料金計	発着トン数
汐留	1914							40,374
	1919	22	20	200	200	50	492	88,660
	1922	24	22	230	230	55	561	37,686
	1924	26	24	250	250	60	610	17,400
隅田川	1914	7	7		60	16	90	53,682
	1919	25	25		60	40	150	57,387
	1922	25	25		165	60	275	33,850
	1924	30	30		187	100	347	19,138
小野浜	1914							19,044
	1919	30	30		100	30	190	66,194
	1922	30	30		100	30	190	30,972
	1924	30	30		96	30	186	26,863
名古屋	1914	25	15	50	50	60	200	16,859
	1919	40	35	70	70	70	285	55,383
	1922	45	35	70	65	75	290	47,296
	1924	35	35	65	65	65	265	40,930

注：空欄は不明。
 出典：鉄道省運輸局編纂『米二関スル経済調査』、1925年、255-263、404-453頁。

1920年代前半の小運送料金は、東京地方を例外に、横ばいあるいは低下傾向にあった。主要駅における米の小運送料金を表 2 で確認すれば、汐留、隅田川では上昇傾向にあり、ほかでは 19-24 年にかけて横ばいあるいは低下傾向にあった。発着数量は各駅とも低下したから、東京地方の上昇は米輸送量の増加によって生じたものではない。東京地方の料金

⁴⁸ この点については別に詳しく検討したい。

が上昇傾向にあったことは、鉄道局毎に比べてもうかがえる⁴⁹。加えて、木炭を同じ年次で1トンあたりのものを比較すると、名古屋駅では、取卸料60銭、60銭、50銭、神戸駅では、取卸料35銭、30銭、30銭、手数料25銭、20銭、20銭と低下傾向にあったのに対し、八王子駅では、取卸料が40銭と不変であったものの、秋葉原駅では、取卸料・手数料が75銭、80銭、90銭とやや上昇傾向にあった⁵⁰。

このように、米を対象とした場合、米の輸送量と料金が必ずしも連動せず、木炭に関しても東京地方では米と同じく料金が上昇傾向にあつて他の地域と料金推移が異なっていたことは、米の料金といえどもその輸送状況のみを作動因としたわけではなく、東京地方の全般的な小運送料金の上昇を反映したものだつたことを示唆している。すなわち、貨物毎に料金が異なつたわけではなく料金は地域の需要全体を反映したと想定される。東京地方の料金上昇には、消費市場・集散市場としての性格を強めてゆく東京市において鉄道の発着数量は20年と23年に落ち込むものの増加傾向を示していたこと⁵¹、運搬具の非効率的な利用および集配荷役作業の各運送店を単位とする分散性に加え、24年の料金に関していえば震災後の一時的な労賃の上昇といった諸点が作用したと考えられる⁵²。特定駅あるいは一定範囲を対象とした地域における全体の輸送量、小運送作業のあり方、労賃推移が料金水準を基本的には左右したと考えられるのである⁵³。

このように地域によっては料金が上昇したが、それは蓄積条件の良好化を意味したわけではなかつた。この点をも確認しながら、次節では、東京地方を中心に公認運送店を対象として競争激化および経営収支悪化の様相と経営構造を把握したい⁵⁴。

II 競争の激化と経営構造

(1) 中堅運送店

1920年代半ばに鉄道省から主要運送店として記録の残されている42店のうち、26年の本店・支店数と解釈しうる「関係駅」がともに12、それを基準とした順位においてともに上位8位に位置付けられた朝日海陸運輸株式会社、京三運輸株式会社は、24年度の取扱数量・駅納金額（鉄道への運賃支払額）が、それぞれ106千トン・274千円、129千トン・490千円であつた⁵⁵。また、関係駅9つで次の10位グループとして続いた川長運送株式会社は186千トン・441千円だつた。朝日海陸運輸が営業拠点数ほど取扱数量・駅納金額に

⁴⁹ 河村前掲「1920年代における小運送合同政策の歴史的背景—料金問題と物価対策—」。

⁵⁰ 鉄道省運輸局『木炭ニ関スル経済調査』、1925年、133-138頁。

⁵¹ 1919年に2,751千トン（以下、同）、20年2,366、21年2,506、22年3,002、23年2,452、24年2,880、25年3,057、26年3,172であつた。東京市『東京市貨物集散調査書』各年。

⁵² 河村前掲「1920年代における小運送合同政策の歴史的背景—料金問題と物価対策—」。

⁵³ 輸送単位と料金の関係については今後の課題としたい。

⁵⁴ 運送店を公認と非公認に分類した公認制度については、河村前掲「第一次大戦期の小運送問題と公認制度」。

⁵⁵ 以下、運送店の規模については、前掲『国有鉄道の小運送問題』、51-54頁。同書では取扱数量・駅納金額の単位が明記されていないが、トン、円と推定される。

において上位に位置していないことがうかがえる。関係駅が5つの運送店でも取扱数量・駅納金額がこれら3社に匹敵するものがあったから、必ずしも営業拠点数と営業規模が連動したわけではない。いかなる指標で判断するのかによって運送店の規模や位置づけは変わりうるが、鉄道省が行った営業拠点数を基準とした判断は大口輸送を受注できる能力如何を考慮したものと考えられる。ここでは、これに依拠して、主要運送店のうちこの時期拡大の方向性を示した朝日海陸運輸を中堅運送店と考えその事例を検討する。

朝日海陸運輸は、24年下期第11回『営業報告書』に添付されている定款によると、関東地方5支店のほか、名古屋、京都、大阪、神戸、門司に支店があるので、この時期すでに広範囲にわたった物流拠点を営業基盤とし拠点間の輸送需要に従事するものだった⁵⁶。当時ほとんどの運送店が一駅を基盤としたので、同社は例外的に複数の支店を設置し規模拡大を志向したと把握できる。それは、大戦期から22-23年頃にかけて最大手の内国通運株式会社が内紛状態にあり、支店網の利点を活かした大口輸送需要が流動化したから、これらの獲得をめぐる他の運送店の規模拡大が促される条件が形成されており⁵⁷、この方向を同社も選択したためと想定される。また、規模拡大に伴って同社は海上輸送の取次も行ったとみられるが、その詳細は判然としない⁵⁸。

	1920年上	1920年下	1921年上	1921年下	1922年上	1922年下	1923年下	1924年上	1924年下	1925年上	1925年下	1926年上	1926年下
収入													
運賃	277,603	349,976	435,691	682,425	690,872	588,310	646,779	488,964	509,665	483,128	593,791	507,723	549,054
雑役	4,805	4,781	3,493	3,365	4,153	4,661	2,265	3,676	4,961	3,763	2,947	3,619	4,802
計	282,408	354,758	439,184	685,790	695,025	592,971	649,044	492,640	514,626	486,891	596,738	511,342	553,856
支出													
運送費	233,247	299,058	382,299	603,523	610,187	517,800	548,504	422,689	444,089	422,100	523,047	446,462	489,797
営業費	44,311	49,163	48,329	70,204	70,739	71,161	62,296	64,481	63,239	61,211	65,719	60,505	59,479
膝損金	299	368	765	662	911	656	2,168	809	1,204	543	923	443	411
種税	507	1,443	1,680	1,958	2,184	2,234	1,825	1,559	2,680	1,983	2,903	2,721	3,024
計	278,364	350,032	433,073	676,348	684,021	591,851	614,594	489,538	511,412	485,838	592,581	510,131	552,711
差引利益	4,045	4,726	6,111	9,444	11,004	1,120	34,450	3,102	3,214	1,052	4,147	1,211	1,145
前期繰越金・損失金補填	-2,166	1,878	1,183	6,294	2,863	2,867	-77,348	-42,899	-39,797	-36,583	-35,530	-31,384	-30,173
払込資本金利益率	1.08	1.26	1.63	2.52	2.47	0.25	7.66	0.69	0.71	0.23	0.92	0.27	0.25
未収運賃・運賃収入	0.25	0.26	0.29	0.25	0.24	0.28	0.26	0.28	0.25	0.29	0.29	0.32	0.27

出典：朝日海陸運輸株式会社『営業報告書』各期。1923年上期の資料は欠落している。期間は上期が4月1日から9月30日。

表3によれば、運賃収入、差引利益および払込資本金利益率は22年上期まで上昇したが、同社の『営業報告書』によれば、20年上期に「輸送貨物激減」、下期には「同業の競争は益々激甚を加へ延て取扱手数料の低落を促し、経営上蒙るの打撃少なからし」とされており、20年恐慌を契機とする鉄道輸送量の減退によって受注をめぐる手数料競争に同社も直面した。21年上期には「運送取扱料金は常に低落の一路を辿りつつあるに拘らず…労銀は、動もすれば昂騰の勢を示し」とされ、22年下期にも同様の指摘が展開された。手数料低下・労賃上昇が経営を圧迫しつつあると認識されたのである⁵⁹。だが、こうした

56 以下、特にことわらない限り、朝日海陸運輸株式会社『営業報告書』各期による。

57 この点は別に検討中の論文に基づいている。

58 ただし、後掲表では海上輸送分もおそらく含まれている可能性が高い。

59 東京地方の小運送料金は上昇したにもかかわらず手数料の低下という認識があったのは、駅や貨物によっては小運送料金が低下したためか、他の地域の支店を指したものか判然としない。関東地方も対象に含むとすれば、東京地方における仲仕・日雇人夫の労賃が上昇し高止まりにあったことがこのような相対的な認識を生じさせたと考えられる。東京市の仲仕・日雇人夫の1日当り賃金(円)は、1921年2.57・1.95、23年2.97・2.28、25

制約を支店数の増加を中心として緩和し、これに信用供与の展開が効を奏したことで、上のような成績に結実したと考えられる。

20年上期に新橋、飯田町、横浜、21年10月に大阪、22年11月に神奈川と支店が設置され営業拠点が拡張された⁶⁰。この戦略は、関東地方と大阪に拠点をおき、広域間の大口輸送需要の獲得を目論んだとみられると同時に、駅毎の需要動向や手数料・労賃の相違という条件に基づき拠点の拡散を介して利益金の確保を図ったものとも想定される。これらは一時的には効果があったのか、21年、22年上期の運賃収入・利益金の伸長と利益率の上昇に結実した(表3)。ただし、こうした同社の対応は新拠点において競争をより激化させる要因になったと想定されるから、上記のような競争の激しさはむしろ自身で招いていたものとも把握できる。

	1920年上	1920年下	1921年上	1921年下	1922年上	1922年下	1923年下	1924年上	1924年下	1925年上	1925年下	1926年上	1926年下
資産													
未払込株金	1,125,000	1,125,000	1,125,000	1,125,000	1,054,250	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000
国債有価証券	6,263	7,177	23,128	31,628	34,567	35,317	35,317	36,317	36,617	39,217	40,617	41,617	41,617
家屋	14,221	14,100	14,311	14,311	14,311	15,551	8,908	8,028	8,899	7,734	7,734	7,734	7,991
自動車船舶	60,906	67,793	64,603	65,325	65,325	65,325	44,650	44,650	44,650	44,650	44,650	44,650	44,650
什器	54,898	55,523	60,451	63,934	64,196	66,112	61,432	60,421	62,445	61,926	62,029	62,432	62,509
仮払金	5,930	11,149	11,479	12,289	10,494	12,380	17,091	25,813	20,953	27,084	22,971	29,867	47,143
敷金及保証金	5,830	7,407	8,728	8,473	9,484	10,534	10,164	9,518	9,486	8,058	7,758	7,998	7,998
未収運賃	69,650	91,360	125,405	175,172	167,091	161,812	164,842	136,796	124,721	141,331	171,181	159,944	149,584
銀行預金及振替貯金	105,426	86,505	41,754	13,600	47,342	37,607	25,591	48,470	57,525	43,842	33,309	30,037	23,427
需要品	479	549	666	560	1,617	1,425	1,100	1,641	1,451	1,337	1,248	1,137	1,036
営業権利買収金	61,122	61,122	64,700	67,540	66,040	65,040	65,040	65,040	65,040	65,040	65,040	65,040	65,040
本店設備費	10,449	10,572	11,354	12,725	12,725	13,361	5,280	5,280	5,232	5,029	4,994	4,994	4,994
前期損失金	2,166						77,348	42,899	39,797	36,533	35,530	31,394	30,173
本店現在金	9,206	3,793	11,295	13,761	15,394	10,969	30,915	10,376	12,459	15,403	9,431	13,479	11,739
計	1,531,546	1,542,051	1,562,873	1,604,318	1,562,836	1,545,432	1,597,678	1,545,249	1,539,275	1,547,233	1,556,492	1,550,313	1,547,900
負債													
株金	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
仮収入金	6,624	7,853	5,938	8,409	3,353	2,819	9,517	5,126	3,825	3,838	4,718	6,420	6,735
未払運賃	20,877	27,593	49,641	55,670	44,584	36,769	53,322	36,633	31,875	41,982	47,267	42,351	39,690
借入金				16,000									
借入金債及国庫債券				8,500									
未払配当金					233	457	388	388	360		360	360	331
積立金					800	1,400							
前期繰越金		1,878	1,183	6,294	2,863	2,867							
当期利益金	4,045	4,726	6,111	9,444	11,004	1,120	34,450	3,102	3,214	1,052	4,147	1,211	1,145
計	1,531,546	1,542,051	1,562,873	1,604,318	1,562,836	1,545,432	1,597,678	1,545,249	1,539,275	1,547,233	1,556,492	1,550,313	1,547,900

注: 1921年下期の未収運賃には荷為替立替金7,342,888円を含む。20年上期下期の営業権利買収金には創業費3,421,96円を含む。
出典: 表3に同じ。

運賃収入の伸びには荷主への信用供与も影響した可能性を考慮できる。表4によると、荷主への支払猶予を示すと想定される「未収運賃」は、22年にかけて16~17万円台へと大きく伸びた。期末「未収運賃」の当期運賃収入に対する割合は三割弱だったから(表3)、半期で二ヶ月弱ほどの収入が猶予されたことを意味する。その割合は大手運送店のみならず後述の小規模な運送店と比べ幾分高いから⁶¹、業界基準でみた場合やや支払猶予の負担が高かった。新拠点の開拓とともに新規荷主に対するサービスに応じたためと想定される。なお、こうした荷主への信用供与は、一面で鉄道が運賃後払を公認店に認めたことで可能になった⁶²。表4の「国債有価証券」はそのために保有を義務付けられた担保とみられる。もっとも、同社の「未払運賃」は2~5万円台を示したに過ぎず差額の負担が必要となる。21年上期までは預金を控えつつ対応したことがうかがえる。

年2.73・1.95、27年2.90・1.81と推移した。大道弘雄編纂『日本経済統計総観』朝日新聞社、1930年、920頁。

⁶⁰ 1920年以前の同社の取扱駅は不明である。

⁶¹ 別に検討中の論文によれば、内国通運はおおむね二割以下だった。

⁶² 前掲『国有鉄道の小運送問題』、9頁。

だが、これらの方法には、23年下期の震災後の一時的な復興需要期を除き同社の利益金、利益率が低下傾向に向かったように限界があった。利益金は、運賃収入が20-21年頃の1.5から2倍を示しつつも、23年下期と25年下期を除いてそれまでの時期よりも低位となった(表3)。輸送需要の獲得をめぐる料金競争が激しくなったためである。例えば、25年下期には「取扱貨物の数量に於ては前期に比し相当増加を告げたりと雖も、無謀なる同業の競争は益々劇甚を加へ…取扱手数料の如きは殆ど其採算を無視するもの続出するの状況」とされ、数量を拡大したとはいえ手数料の引上げを抑制されたことが運賃収入の伸びを抑え利益金の上昇も阻んだことがうかがえる。他方で「労銀」の下方硬直的な影響が指摘されることは少なくなったから、何らかの合理化を通じ労賃コストを緩和させたのかもしれないが、同社の保有するトラックは確認できる20年から22年に2ないし3台で後述の小規模な共新運輸よりも少なく、自前の作業合理化には限界があったと考えられる⁶³。

一方、表4によると、「未収運賃」は、21年下期まで伸びた後、24年下期にかけて漸減し、25年下期にピークを示したのち再び減少した。その反面、運賃収入に占める割合は22-23年を境にやや高まっていた(表3)。これらは、一つには、21年下期には借入金を余儀なくされたから、自己資金に基づいた方針を維持したとみられる同社がこれを機に信用供与を見直したためと考えられる。だがそのみならず、減額しつつも収入に占める割合が高まったことを考慮すると、荷主の金融条件が信用供与の固定化をもたらしたことも示唆される。22年上期に「金融業者の厳密なる警戒は往々商取引の円滑を妨げ、延て運賃回収の渋滞を懸念」させるから「一面引受貨物の選択に付ては格段の注意を要する」ほか、23年下期にも「取引の取捨選択を厳にする」とされたように、荷主の支払が滞る危険性が浮上し同社は取引先を厳選しつつあった。そうした方針にもかかわらず、24年上期には「運賃の回収其他経営上諸般の注意は愈周密を期せざるへからずして往々取引の不安を感せしむる」とされたから、荷主が支払猶予ですら期限を遵守できなくなった事態の影響を受け信用負担の固定化を余儀なくされたことがうかがえる。

このように、22年ころを境に同社は手数料低下と信用負担に挟撃されつつあり、現預金をある程度保持したとはいえ資金的なゆとりには乏しかったと想定される。中堅運送店が小規模なものとは比べてやや大口など異なる需要を市場基盤としたとはいえ、少量も対象とせざるを得なかったためか料金競争から自由ではなく、あるいは信用の固定化を背景として料金低下を伴う受注競争を余儀なくされたのではないかと想定される⁶⁴。

(2) 小規模運送店

⁶³ トラックに加え乗用車を3台保有し自動車運送事業をも展開したとされるから、自動車は必ずしも鉄道輸送に付随する小運送に利用されたのか否かも判然としない。

⁶⁴ なお、表4の「仮払金」の内容は不明であるが、他の運送店に対する債権と思われる。こうした債権の処理は計算会社を通じて処理されたが、詳しくは別に検討したい。

運送店の大半を占める小規模な運送店のほとんどは一駅を取扱駅とした⁶⁵。秋葉原駅の本店と汐留駅支店を拠点とした株式会社小林運送店は、表 5 によると、1922 年下期にかけて収入を拡大させつつも利益金は低下し赤字に転落した。21 年上期は「極端なる競争行はれ運賃扱料を甚しく低下して激烈なる貨物の争奪となり他面物価の低落せざるは営業所経費を益々膨張」し、「貨物数量は之を前年同期に比するに二割強の増加を示し」ながらも利益金の低下をみた⁶⁶。同年下期に「労銀又不廉にして営業所経費は毫も減少せず」とされたように、受注競争を背景に手数料の引上げが困難ななかで、労賃を中心とした費用削減の難しさに直面し経営が圧迫されつつあった。この影響は 22 年下期により強くあらわれ収入を伸ばしながらも赤字となった。23 年上期に赤字を縮小させたが、震災を契機として損失負担をかかえその処理に窮していった（表 6）。震災後の復興需要が一時的なものとして終ると再び激しい競争にまきこまれた。24 年下期に「各扱料の低落は停止する処を知らざる有様」、25 年下期には「運送貨物の激減に伴ひ無謀の競争益其の度を加へ非常なる経営の困難に終り廃業する者続出」し「手数料等の極端なる低落」といった状況が報告されると再び赤字に陥り、以後、合同に参加するまで同様の状態が続いた。

表5 小林運送店損益計算表

	1920上	1920下	1921上	1921下	1922下	1923上	1923下	1924上	1924下	1925下	1926上	1926下	単位:円
収入													
発送収入運賃	146,823	141,342	151,549	164,665	188,730	131,762	182,625	193,989	161,940	165,025	168,944	112,706	
到着貨物扱料	33,465	23,321	19,646	28,788	49,611	41,509	89,355	53,347	48,861	36,916	30,459	30,908	
市内部収入運賃					1,801	556	1,023	1,149	4,783	3,408	15,006	22,270	
倉敷料	98	23				1,260	966	1,391	1,465	2,635	2,944	1,509	
雑収入	1,970	1,135	3,126	2,531	3,416	2,332	3,680	9,880	5,773	2,331	3,485	2,656	
所有物評価益金							50,614						
計	182,357	165,821	174,321	195,984	243,558	177,419	328,264	259,756	222,823	210,315	220,838	170,049	
支出													
発送支払運賃	95,081	98,649	112,281	119,284	145,224	100,175	147,295	159,355	129,009	130,279	137,081	93,080	
到着支払運賃	20,564	14,198	12,393	19,228	34,463	26,766	63,016	36,474	33,396	23,812	21,820	24,164	
諸税	934	1,008	1,559	1,318									
営業費ほか	46,560	40,387	38,564	43,694	66,710	49,721	49,029	52,908	55,619	54,375	49,033	48,870	
弁償金	284	286	439	649	985	429	1,670	1,047	294	243	293	53	
諸償却	5,289	1,000											
市内部運搬費					1,187	532	791	549	4,239	2,862	12,999	19,264	
計	168,713	155,528	165,236	184,173	248,569	177,623	261,801	250,334	222,558	211,570	221,226	185,431	
差引利益	13,644	10,294	9,085	11,811	-5,010	-205	66,464	9,422	265	-1,255	-388	-15,381	
前期繰越金		334	528	313	784								
払込資本金利益率	10.92	8.24	7.27	9.45	-3.23	-0.13	36.92	5.23	0.15	-0.70	-0.22	-8.55	
信用供与/収入計	0.05	0.03	0.07	0.08	0.06	0.03	0.05	0.06	0.08	0.09	0.13	0.11	

注: 1921年下期の発送収入運賃には、急行便収入運賃を含む。同期の発送支払運賃には、急行便配達賃を含む。1920年上期の諸償却は、創立費償却、営業権消却、建物消却、什器及備品償却であり、21年下期は営業権消却である。1920年上期の営業費には、出張所費、営繕費、保険料を、20年下期には営繕費、保険料を、21年下期には出張所費を含む。最下欄の信用供与は、表6の得意先貸、貸付金、未収金である。

出典: 株式会社小林運送店『営業報告書』各期。1922年上期、25年上期は欠落している。期間は20年上期が3月から10月で、それ以降の上期は5月から10月とされる。

表 6 によると、「得意先貸」、「貸付金」が計上されており、同社は荷主に何らかの貸付を行ったと考えられる。これらの額は「未収金」よりも期間を通じて高く、同社の受注は貸付を中心とした信用供与を伴うものだった。ただし、これらの額は収入に対して高くとも一割ほどで（表 5）、先の中堅運送店と比べて低く、鉄道への運賃支払猶予を含むと考えられる負債方の「未払金」も少額だった。同社の信用では荷主に便宜を図ることが容易で

⁶⁵ 前掲『公認運送取扱人記号簿』などによる。また、後の資料になるが、1938 年には全運送店約 8 千店のうち個人業種形態が約 5 千店を占め、また全体の内 3 千 5 百店が兼業者だった。鉄道省監督局『小運送問題概観』、1942 年、853-858 頁。ここで取り上げる小規模な運送店は株式会社化したものであるから、小規模とはいえ比較的上位のものであり、この事例から家族従業員を利用するような零細企業などの経営構造を想起しうるものではない。業界の全体像を見通してゆくためにはなお課題は多い。

⁶⁶ 以下の記述は、株式会社小林運送店『営業報告書』各期。

はなかったのではないかと考えられる。加えて 24 年下期以降収入に占める信用供与の割合がやや高まる傾向にあったから（表 5）、信用の低い荷主を相手とせざるを得ず信用負担が高まったことも想起される。信用供与に基づく受注拡大の条件に乏しかったとすれば、荷主が手数料引下げに敏感だったこの時期の特徴を考慮すると（次項）、同社は手数料の低下を中心としたほかの競争手段による受注も志向したのではないかと考えられる。そうだとすれば、手数料の引下げは、中堅運送店と比べて同社のような小規模な運送店の経営をより悪化させ、他方で業界の料金競争を激しくしてゆく条件だったと想定される。

	1920上	1920下	1921上	1921下	1922上	1922下	1923上	1923下	1924上	1924下	1925上	1925下	1926上	1926下	単位:円
資産															
未払込株金	375,000	375,000	375,000	375,000	345,000	345,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	
営業権	33,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	33,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500	
建物	33,774	35,776	44,751	45,862	53,566	53,566	1,586	49,360	50,057	53,509	70,954	71,334	56,000		
什器、備品、用度品	21,480	21,738	22,737	23,997	36,542	36,542	1,328	23,604	25,047	25,456	26,425	26,367	12,745		
得意先貸	6,800	4,364	9,780	12,723	8,624	8,624	4,335	12,472	13,412	13,836	15,005	25,279	16,391		
他店へ貸(取引店へ貸)	13,762	13,833	13,867	5,044	6,195	6,195	3,681	2,407	2,525	2,316	2,950	1,388	3,444		
保証金	100	100	100	100	450	450	450	3,550	3,550	3,930	3,920	4,220	3,920		
組合基金	834	814	814	814	3,944	3,944	4,276	4,392	4,412	3,657	3,325	3,325	3,325		
仮払金	1,033	619	2,691	3,326	2,628	6,560	2,391	5,088	3,289	5,365	5,076	5,717	5,717		
委託計算				8,894	16,029	8,160	12,516	8,424	11,743	8,164	9,820	7,378	7,378		
着貨元運賃(到着元運賃)	1,956	1,600	2,706	4,760	5,325	6,791	4,385	4,686	4,729	7,370	4,243	3,587	3,587		
貸付金	650	350	650	450	1,859	490	440	245	303	173	173	1,059	1,059		
立替金	252	130	533	669	226	669				30	3,662	8,712	8,712		
未収金	831	570	1,045	2,275	3,959	1,169	3,170	2,901	4,307	2,900	2,670	1,711	1,711		
有価証券	10,500	12,500	12,563	12,563	13,563	13,563	13,688	13,688	13,688	7,688	8,688	8,688	25,763		
振替貯金	75	126	114	202	482	583	319	86	78	269	127	240	240		
未經過保険料					250		515	557	552	684	391	165	165		
銀行預金及現金	20,799	21,274	11,045	12,154	33,129	9,031	8,856	11,937	13,487	14,810	8,605	8,799	8,799		
震災火災損失							135,561	135,561	73,528	64,106					
前期繰越損失							4,226	4,431			64,795	66,050	66,438		
当期損失					5,010	205					1,255	388	52,393		
合計	521,347	521,292	530,896	541,331	569,282	576,887	634,441	572,622	572,241	588,912	594,305	630,287	630,287		
負債															
株金	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000		
法定積立金		700	1,250	1,750	2,650	2,650	2,650	2,650	2,650	2,650	2,650	2,650	2,650		
特別積立金		2,000	2,500	3,000	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500		
社員恩給基金		300	600	900	1,650	1,650	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350		
他店より借(取引店より借)	4,137	4,190	5,005	4,966	8,068	8,054	5,442	5,968	4,600	5,429	3,787	2,196	2,196		
預り金	611	723	322	170						2,700	500	500	500		
社員身元保証金	693	1,261	1,820	2,400	3,262	2,060	1,694	2,386	3,155	4,794	5,439	5,047	5,047		
仮受金		255	477	2,065	28,685	36,777	10,714	10,707	4,988	9,749	6,653	12,086	12,086		
未払配当金				762	778	695	649	639	639	609	609	609	609		
未払金	2,262	1,236	809	194			941	195	1,464	1,480	4,260	6,963	6,963		
借入金			8,500	13,500	19,500	20,500	40,850	35,725	49,625	56,417	65,557	95,386	95,386		
立替金・品代金					404		187	80	5						
前期繰越金		334	528	313	784										
当期純益金	13,644	10,294	9,085	11,811			66,464	9,422	265						
合計	521,347	521,292	530,896	541,331	569,282	576,887	634,441	572,622	572,241	588,912	594,305	630,287	630,287		

注: 什器及備品は用度品を含む。預り金は、25年下期からは保証預り金(保証預金)の数値を掲載した。1923年上期の資産と負債の合計値は合わない。出典: 表5に同じ。

同社は、手数料の低下と経費の削減をめぐる競争に対応しきれないものではなかった。合同を決した後であるが、28年下期に「多年…官庁御用貨物の運送請負業並に市内運搬等」を受注していたが、「同業者間の競争益々激甚を加へ殆んど採算は見込なき」状態と判断し打切りを決定した。より合理化効果を発揮した運送店に需要を奪われたのだろう。競争圧力の強まりが、一定期間請負を保証された想定される政府関係の輸送需要に対してはたらし、運送店と荷主の関係が流動的になりつつあったことがうかがえる。東京地方は小運送料金が上昇傾向にあったが、運送店間の荷主獲得競争は激しい料金競争を伴っており、小規模な運送店は赤字や受注の放棄に直面したのである。

(3) 専門的な小規模運送店

酒造関係者が出資を行い、汐留駅で清酒を主な引受対象とした共新運輸株式会社の事例を次にみておこう。1924年上期と26年上期の『営業報告書』によれば、株主も株式数も関東地方の者が多いが、兵庫県を中心とする酒造関係者が株主のうち約一割に過ぎないと

はいえ株式数では約二割を占めた⁶⁷。同社は、主に兵庫県、京都府および愛知県から発送された清酒を汐留駅で受け関東地方の集散を行っており、同駅着の清酒のうち個数で 24 年下期の期間に 19.6%、翌年下期は 26.4%を扱った。

	1924上	1924下	1925上	1925下	1926上
収入					
請負収入	7,657	11,859	6,929	17,298	14,451
発送収入	5,605	5,144	8,697	6,076	7,608
到着収入	43,832	28,965	34,282	30,309	26,208
船舶収入	4,444				
雑収入	4,582	923	642	1,360	1,767
倉庫収入		665	98	814	129
当期損失金		1,396			
計	66,121	48,952	50,647	55,856	50,162
支出					
営業費	13,703	14,420	13,846	13,050	11,728
運送費	44,423	34,532	34,094	42,527	37,791
総経費	3,448				
計	61,575	48,952	47,940	55,577	49,519
差引利益	4,546	0	2,707	279	643
差引利益	4,546	0	2,707	279	643
繰越損失金・前期繰越金	-3,316		-166	541	820
払込資本金利益率	9.09	0.00	5.41	0.56	1.29
得意先勘定／収入計	0.21	0.26	0.33	0.31	0.42

出典：共新運輸株式会社『営業報告書』各期。期間は24年上期が4月1日から11月30日、以降は6月から11月となっている。

表 7 によれば、収入はやや増減がみられるものの利益金は低下傾向にあった。24 年下期にはほぼ赤字となった同社は、到着収入の減少にあらわれているように、清酒関係を扱う「機関を以て任する当社としては猶開拓の余地大」と報告され、25 年上期には「鋭意新方面の開拓に努力」し清酒の扱いを伸ばし、これは「株主各位の御同情の賜」などとされた。実際、25 年上期は到着収入を伸ばし、上記のように下期は前年同期と比べ個数のシェアを回復した。だが、26 年上期には清酒取扱量を増加させたとはいえ「取扱料金値下の為め収入金額に於て多大の減少」とされ、利益金の伸びも小幅にとどまった。酒造関係者の株主によって取扱量の保証を受けた反面、手数料の設定では譲歩を余儀なくされたものだろう。この点で荷主にとっては料金の低下が運送店との取引上重視されつつあったことがうかがえ、前二社の事例でみたような料金競争の条件は一つにはこうした点にあったと考えられる。また、表 8 によると「得意先勘定」が伸びる傾向にあり、25 年上期以降は当期収入金の二月分を占め（表 7）、株主でもある酒造関係者の荷主が数量保証に伴って支払猶予等の信用供与をも求めていった可能性が示唆される。

一方、同社は赤字に陥ると、24 年下期に「清酒以外の取扱いに就いても著るしき成績を挙ぐるを得ず」とし、他の輸送需要にも力を入れた。25 年下期には「官庁に対する運送契約の資格を得たるを以て逋信省、東京市役所等に対する運送請負」を増加させ、請負収入

⁶⁷ 共新運輸株式会社『営業報告書』、1924 年上期、26 年上期。以下、特にことわらない限り同書、各期による。

金額を大きく伸ばした（表7）。注目すべきは、同社がトラック4台（「車輛」、表8）を保有していたことで、このことが「運送請負」に結実したのかもしれない。その意味では、小林運送店が「官庁御用貨物」を手放したことと対比して、設備の有無が影響したとも把握できる。このような請負は一面で清酒関係の手数料低下を可能にしたと想定されるが、小林運送店の事例にあったように政府関係の請負も受注をめぐる料金競争は激化していたから、必ずしも収益基盤を安定的に補完するものではなかったと考えられる。26年上期も清酒以外の「一般運送」に関する「新規得意先の開拓に努力」したが、「競争激烈」で「所期の収益」を挙げ得なかったという。

	1924上	1924下	1925上	1925下	1926上
資産					
未払込株金	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
建物	11,146	11,325	11,660	11,675	11,675
車輛	17,200	17,200	17,200	17,200	17,200
什器	10,616	10,799	10,867	10,994	11,099
機械器具	576	576	576	576	576
預け金	5,240	5,290	5,200	5,473	5,823
有価証券	750	750	750	750	750
馬車設備費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
仮払金	1,147	1,397	2,091	3,770	1,603
得意先勘定	13,629	12,569	16,894	17,284	20,861
取引先勘定	1,144	768		350	
現金・当座(銀行)預金及現金	2,026	2,110	4,961	823	1,912
繰越損失金ほか	3,316	1,396	166		
東京通信局未決算勘定					2,482
計	217,790	215,180	221,366	219,894	224,981
負債					
株金	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
未払金	3,079				3,686
仮受金	8,273	3,576	3,311	4,303	4,797
支払手形	1,892	10,000	14,000	13,000	13,000
社員身元保証金		375	680	1,020	1,140
取引先勘定			668		145
固定資産消却基金				600	600
法定積立金				150	150
当期利益金	4,546		2,707	279	643
前期繰越金		1,230		541	820
計	217,790	215,180	221,366	219,894	224,981

注:支払手形の1924年上期は当座預金。24年下期の繰越損失金は当期損失金。
出典:表7に同じ。

以上、やや東京地方に限った事例ではあるが、この時期の中堅運送店には、朝日海陸運輸のように料金競争の激化に直面し利益金が伸び悩み信用負担が増しつつあったものがあった。信用負担の固定化は料金低下を伴う受注競争をも余儀なくさせたのではないかと考えられる。小規模な運送店は、赤字を余儀なくされ、輸送需要の獲得をめぐる手数料競争の影響をより強く受けていた。小林運送店の事例から、小規模な運送店が信用供与を展開する条件に乏しかったとすれば、この点で中堅運送店に荷主を奪われる可能性が高く、その反面で赤字に陥る危険性を伴いながらも手数料の低下に基づく荷主の獲得を図ったことが想定された。荷主との関係によっては小規模な運送店といえども共新運輸のように信用

供与の割合を高くしたものがあつたが、収益の安定性は保証されず料金競争にまきこまれた。このように、この時期の中堅および小規模な運送店の経営は、数量的な市場拡大にもかかわらず必ずしも安定的なものではなかつたのである⁶⁸。

III 運送店の多様性

(1) 集配荷役作業

共新運輸の事例で注意しておくべきことは、特定の貨物を専門的に扱った運送店とはいへ取扱駅で当該貨物に関する独占的な地位を構築し得ず、他の貨物にも進出したうえ競争環境からも独立ではなかつたことである⁶⁹。これは、特定の荷主や貨物を対象とするような運送店の専門性が、集配・荷役作業における各運送店固有の技術や技能の特性に基づいたものとは必ずしも考えられないことを示唆している⁷⁰。以下、この点を考察しておこう。

集配については、例えば 1925 年 3-6 月における大阪地方の調査によると、年間単位で製品や原料を比較的大量に移出入する 22 の事業所に関して、運送店を専属としないものが 2、請負と称す形態および不明が各 1、筆者の判断ではよくわからないものが 2 で、専属は 16 を占めた⁷¹。そのうち鉄道輸送ルートがない 2 社を除くと 20 社中 15 社が専属だった⁷²。そのほとんどすべての集配に当時一般的な「馬力」が利用されていた。荷馬車の集配に、たとえ特殊な技術や技能を貨物によっては要したとしても、特定の運送店に他の追随を許さないような形でそれらが蓄積し、あるいは道具に近い荷馬車に独自の技術改良を施し特定の運送店が合理化効果を発揮するといった事態は想定しにくいのではないかと考えられる。専属である要因は他に見出すことができるのではないかと想定される。

とはいえ、大阪地方では運送店の「大ナルモノハ往々相当区間自ラ運送ノ実力ヲ有シ常ニ各種ノ労働者ヲ常備トシ荷馬車」を有し、荷牛馬車に関して公認店を中心にみると「通常自己使用ノモノヲ常備シ…各運送店何レモ相当数ヲ具備セリ」とされた⁷³。また、東京地方でも「現在運送店ガ運搬具ヲ所有スルモノハ…頗ル少ク」とされたが、鉄道貨物の集配に従事する「荷馬車ノ多クハ一定ノ運送店ノ常備トシテ専属」したという⁷⁴。すなわち、

⁶⁸ 以上の分析では、中堅化を志向した運送店とそうではないものとの選択の相違にかかわる条件を考察していない限界がある。加えて、荷主にとっての支払猶予の意義も検討できていない。これらは今後の課題としたい。

⁶⁹ 分析を割愛したが、京都を地盤に繊維関係の貨物を専門的にあつかつた中堅運送店の京三運輸もこの時期は専門外の貨物をも対象とした。

⁷⁰ 前節で指摘したように、設備の保有が受注に影響した可能性があるとはいえ、それが固有の運送店に蓄積される技術や技能の特性とはみなし難いという意味である。

⁷¹ 前掲『大阪府下ニ於ケル小運送』、第八章。

⁷² 正確には、天満紡織株式会社、伊藤瑠瑯工場の事例を除いている。

⁷³ 前掲『京阪神ニ於ケル貨物小運送ノ概況（大阪市ノ部）』、45-46 頁、50 頁。

⁷⁴ 前掲『東京市及其ノ附近ニ於ケル小運送ノ現状』、85 頁、104 頁。運送店が運搬具を所有したのは各運送店の需要に対する対応の仕方も要因として考慮できるが、公認の要件に設備の保有が求められたことが影響したとも考えられる。前掲『国有鉄道の小運送問題』、

運送店による集配手段の所有、集配を担う小運搬事業者と運送店の専属的な関係の構築から、運送店や小運搬事業者にはそれぞれ固有の技術や技能が蓄積され、それを要因に荷主と運送店が専属的な関係を結んだ可能性を想起できる。しかし神戸地方の調査によれば、「運送店及倉庫業者ニ直属」する、集配と荷役の両作業を含むと想定される「常備」労働者は「単ナル労力ノ提供ニ止マラズ」、「得意荷主ノ受顧ヲ希望シ、若クハ集配区域ノ熟知ニヨル時間ノ経済等ノ如ク、運送店ノ商略ニ影響スル所多キヲ以テ、無経験者ヲ喜バズ、且荷筋ノ秘密トスル必要上何人ヲモ随意ニ各店ニテ使用スルト云フカ如キトヲ避クル慣習上、相当永キ従属関係ヲ有スルモノ」とされた⁷⁵。運送店「直属」で長期間従事した労働者に求められたことは、技術や技能というより、荷主との信頼関係、またそれに基づく貨物の種類や出荷時期といった非公開的な「荷筋」の把握、作業時間の熟知などであった。特定の運送店に蓄積されるノウハウや経験があるとすれば、それは店主や従業員に蓄積される荷主との信頼関係とも漠然と把握できるようなこうした内容を指したと考えられる。この神戸の調査は荷役作業も対象としたからそれも集配と同様だったことがうかがえる。

以上の検討を踏まえれば、荷主や貨物ごとに特定の運送店が専属的ないしは専門的に従事した要因は、運送店固有の集配・荷役作業上の技術や技能にあったわけではないケースが多いと想定される。しかし、反面で、既述の小林運送店は採算上困難なため官庁の輸送需要から手をひいたから、作業が同質的であってもより合理化効果を発揮した運送店が存在したことも想起させる⁷⁶。荷主と接触する従業員などの対応如何によっては、荷主の特性に見合った作業日程の設定や作業員配置などが作業のあり方に影響し、それを基盤に各運送店独自の料金体系やサービスを展開し得たのではないかと考えられる⁷⁷。

このように、継続的な取引や特定の貨物を扱うような形で事業基盤を安定させてゆくためには、荷主との信頼関係が重要であり、それは営業を担い時に作業にも従事するような従業員や店主に蓄積されていったと想定される。これらに基づき、若干の作業合理化が個別に可能となり、また前節でみた支払猶予などの信用取引も展開されたと考えられる。株主としての関与も、荷主が非公開的な荷筋情報を運送店が円滑に把握し対応することを求めてなされたと考えられる。そして、このような専属性や専門性を保証した従業員や店主の営業ノウハウは、一面で多様な運送店の存立を保証したが、反面で荷主の条件によって

9 頁。公認の認定には、各駅や各鉄道管理局の裁量が影響したとみられるから（同書、15 頁）、大阪地方では比較的厳格に運用されたのではないかと想定される。

⁷⁵ 前掲『京阪神ニ於ケル貨物小運送ノ概況（神戸市ノ部）』、50 頁。

⁷⁶ 前節では、トラックの導入などこの時期から展開される集配設備の技術的転換の遅速が影響した可能性も考慮できるとしたが、ここでは同様な作業の場合でも運送店によっては料金体系が異なってくる可能性に注目している。

⁷⁷ ただし、当時、運送店の料金値下げ手段には、ある輸送需要において収益を確保し、他の輸送需要では赤字覚悟で受注する場合があったというから、必ずしも作業上の合理化効果が料金に反映されたとはいえないケースもあった。

⁷⁸ ただし、例外的に天龍運輸株式会社は軌道や私設道路などの設備特殊性に基づいて木材輸送を専門的にあつかった。前掲『社史・日本通運株式会社』、185-189 頁など。

は恒常的に固定化するものでは必ずしもなかったのである。次にこの点を考察しよう。

(2) 多様性の基盤と取引関係の流動化

大規模な運送店が存在したのは、一つには、鉄道輸送が発展するに伴い大口や長距離で安定的な輸送需要を対象とし荷主と継続的な取引関係を構築し、それを基盤として従業員の大口需要に対する適切な対応を可能にさせ、あわせてそのようなノウハウを活かす支店網を充実させ他の大口荷主にも受注先を拡大していったことが考慮できる。一方で、小規模な運送店の営業が成り立ち得たのは、大規模な運送店の従業員がすべての荷主の意向を把握し信頼関係を構築できるわけではなく、また逆に支払猶予サービスを行うとすればすべての荷主を信用できるわけではなかったから、これらの点で需要獲得の余地があったためと考えられる。また、それは、大口需要には相応のノウハウと支店網の充実が受注の条件として考慮できるとすれば、とりわけ少量あるいは比較的距離の短い地域的な輸送需要だったと想定される。そして、特に中小運送店が一駅に数店存在したように経営主体やその規模において多様性を有したのは⁷⁹、前項でみたような荷主との信頼関係が事業を展開してゆくうえで重要だった業界の特性に基づいていたと考えられる。また、この背景には、作業に荷主との関係性を基礎として運送店個々の違いが生じる可能性があるとはいえ、集配の分散性、荷役の梱包技術や機械化の限界、また何より貨車の規模に基づく制約によって、作業は同質的になりやすく規模の経済が発揮されにくいという産業特性が条件としてあった。このような産業特性を条件とした、荷主との関係性にあらわれる個性的な営業上のノウハウが多様性の基盤だったと考えられるのである。

だが、荷主との関係性は固定的なものではなく、とりわけ 1920 年代前半は継続的な関係が流動化した時期だった。大阪駅では「明治、大正」期に「方面別の専門だけではなく取扱う品種の専門店があった」が、大戦期頃から「次第に競争が激化し…運送店の専門化は日を遂て薄ら」いだという⁸⁰。20 年代前半に関しては、一つには、従業員の引抜きや退職者の新規開業が流動化を促した。宇都宮運輸事務所管内の公認組合では各駅の支部規約をもうけ、「組合員は他の使用人を誘出せざるものとす解雇者と雖も前雇主の承諾を得されば之れを雇入るることを得ず」とした⁸¹。また、ある運送店関係者の回想によると、20 年恐慌を契機として勤めていた運送店を退職せざるを得なくなったが同じ地域で新規開業し、その際もとの運送店と取扱品目に関する協定を部分的に交わしたという⁸²。従業員の引抜

⁷⁹ 河村前掲「第一次大戦期の小運送問題と公認制度」。

⁸⁰ 正確には、専門性がゆるみつつあったとはいえ、1926 年 6 月の合同政策後も専門性は残存し、37 年の日本通運株式会社設立、同社への運送店統合を経て、すみわけがみられなくなったとする回想である。山口謹一『革命期の通運の記録』交通出版社、1953 年、3 頁。

⁸¹ 不明「宇都宮運輸事務所管内公認運送組合規約」年月日不明、「日通社史資料」200563（日本通運株式会社所有、物流博物館所蔵）。公認制度は 1919 年から 25・6 年まで実質的に機能したから 20 年代前半のものと思われる。

⁸² 一隅社編集部編『通運読本・通運史料小林長吉懐旧談』通運業務研究会、1959 年、39-41

きや独立によって荷主が移動したからこそ、このような対応が模索されたのだろう。またそれだけ従業員を介した荷主との関係性が取引の継続上重要だったことがうかがえる。このように、荷主が主体的に運送店を変更したというより、小運送業界の競争条件に基づいて営業担当者は不変のままであっても受動的に運送店が変わる場合があったのである。

これに対し、前節でみた競争圧力の強まりを背景として、従業員との信頼関係如何にかかわらず取引関係が流動化したのもこの時期の特徴であった。24年における東京地方の調査によれば、「常時取引ヲ為ス荷主ニ対シテハ普通一ヶ月計算トシテ後払ノ取扱ヲナス」が、「後払ハ回収ニ三ヶ月以上ヲ要スルコトアルノミナラズ、集金員等ノ人件費ヲ要シ又回収不能ノ危険アル等ノ不利アレドモ競争関係ヨリ之ヲ廃止スルコトヲ得ザル状態ナリ」とされ⁸³、受注維持のため各運送店が支払猶予の長期化、人件費の負担、回収不能のリスクテイクを余儀なくされており、この時期の継続的な取引関係は信用の固定化を伴う性格のものであったことがうかがえる。そうした状態だったから、旧来の取引を解消してでも荷主の選別に力を入れた運送店があったとすれば、他の運送店がリスクの高い荷主を得られる機会が提供され荷主が移動したことがあったと考えられる。その際、通常の運賃支払猶予といった信用サービスのみならず、帳簿上記録の残らないような貨物引換証の違法性の強い利用を介した金融的便宜による受注も展開されたと想定される。この時期、仮渡などが盛んに行われたからである⁸⁴。一方、荷主が手数料の低下を実現させながら特定の運送店を継続的に利用した共新運輸の事例などを考慮すれば、料金如何による流動化もこの時期にはみられたであろう。このようにして、運送店が荷主の選別を行ったことに伴う流動化に加え、違法性の強い信用供与や料金競争を手段とした流動化もあったと思われるのである。

以上のように、継続的な取引関係は、大戦期に流動的になりつつあり、20年代の競争圧力によってその傾向はより強まりかつ広がったと考えられる。荷主との関係性は、多様な運送店が存立する条件だったと同時に、荷主の条件によっては競争優位として必ずしも固定化されるものではなく、その意味では、大口や少量といった点で市場がすみわけられつつも、それぞれの市場とりわけ中小運送店の市場では同質的な競争が展開される特性をも小運送業はもっていたのである。

IV 総括と展望

以上みてきたように、大口輸送需要あるいは長距離需要とそれ以外の需要では市場基盤が異なったことが想定され、後者の市場においては中堅と小規模運送店の間で受注競争が展開された一方それらの運送店は一駅に数店併存するという形で経営主体ないし規模の多様性を備えてもいた。そうした多様性は、作業が同質的で規模の経済がはたらきにくい産業特性を背景として、荷主との関係性が事業を展開してゆくうえで重要な要素となってい

頁。

⁸³ 前掲『東京市及其ノ附近ニ於ケル小運送ノ現状』、83頁。

⁸⁴ 河村前掲「1920年代における小運送合同政策の歴史的背景—料金問題と物価対策—」。

たことを要因とした。だが、これは、荷主の条件如何によっては、経営上足かせに転嫁するものであったし、競争優位としての効果を恒常的に発揮するものではなかった。1920年代前半には、信用の固定化がみられたうえ、荷主が料金低下を求めたためである。多様性の基盤が必ずしも経営パフォーマンスや取引関係の継続を保證せず安定的なものではなかったことが、一面で業界を競争的な状態にする条件でもあったのである。また、競争的な状態には多くの中小企業によって構成された業界の特性も影響した。競争抑制的な共同行為が難しく、業界の自発性に基づく競争圧力の緩和が容易ではなかったと考えられるからである。だが、このように多様性の基盤が安定的ではなく 20 年代前半は競争圧力が強まっていたにもかかわらず、受注が必ずしも大手に集中することなく多様な運送店が事業を展開しえてもいたから、個性的なノウハウに基づいた排他的な受注が一面で可能でもあったのだろう。それでも、小規模な運送店はより強い競争圧力を受け経営悪化を余儀なくされたし、中堅運送店も必ずしも発展的な展望を持続的に描きえたわけではなかったことが想定された。また大手も大口需要の受注競争のみならず中小との競争関係にこの時期は苦しんだとみられる⁸⁵。これらの点に、業界の自発的な競争抑制策の限界を補うように、政策的な合理化を主眼とした合同政策に対し救済および競争圧力緩和の意義が見出されてゆく条件が形成されていったと考えられるのである。

以上のように、小規模な生産組織にかかわる先行研究が想定したように、中小運送店の展開や中堅的な発展を許容する条件が小運送業界においても認めうるとはいえ、20 年恐慌後の中小運送店を中心とした競争的な状態は没落する運送店を派生させそこに救済的な性格を伴う政策が展開される根拠が形成されつつあったことも重要な留意点となるのである。

最後に、本稿の考察に基づいて、26 年 6 月の合同政策を展望しておこう。この時期、政府が指摘した小運送問題は、基本的には国鉄の運賃方針と連動して小運送料金をいかに低下させるかということに収れんするものであり、合同政策もこの方向性を目指していた⁸⁶。だが、運送店の金融的な役割や各運送店の独自の作業編成といった業界が荷主に提供した多様な選択肢を見過ごしたため、合同政策がいかに合理的で低い料金を実現したとしても、必ずしも荷主に受け入れられることとはならず合同から離反した運送店がむしろ歓迎される場合が生じた⁸⁷。料金如何が重視される需要動向が形成されていたとはいえ、荷主に対する運送店の役割を正確に把握しなかったところに、合同政策の限界が一つにはあったのである。これらの点に留意し、合同政策の実施過程とその意義を考察することが今後の課題となる。

⁸⁵ この点については別に検討中の論文に基づいている。

⁸⁶ 河村前掲「1920 年代における小運送合同政策の歴史的背景—料金問題と物価対策—」。

⁸⁷ この点については、老川前掲「関東大震災前後の鉄道輸送と小運送」、高嶋前掲「两大戦間期の小運送問題と鉄道省の政策」も参照されたい。