

官営八幡製鉄所の販売部門—八幡製鉄所疑獄事件の背景と影響—

谷川みらい

本稿は、官営八幡製鉄所の販売部門の組織と活動について検討するものである。同所の官業経営は、多くの民業に交じって行われた。そのような官業経営にはいかなる困難が伴い、どのような対処が行われたのか考察したい。なお、1918年に明るみに出た八幡製鉄所疑獄事件は同所販売部門にとって画期的な出来事であったため、特に注意を払う。

販売部門は、第一次世界大戦前には輸入品に対抗して民間業者に製品販売するため、一貫して民間の商習慣に適応する努力をしていた。当時の同部門職員には、商業学校の卒業生および元教師、民間企業勤務・自家商業経験者が多かった。その典型である堀富太郎は、正規官員ではない嘱託員の身分ながら、同部門の中心人物になった。

大戦景気中は、販売部門をはじめとする八幡製鉄所内部にコネクションを持つ者に有利な販売方法が取られた。堀ら同部門の中核にいた人々は民間人から金品を受け取り、逮捕されるに至った。この事件の背景には、商才のある個人が販売業務を請け負い、責任者による内部統治が機能していない状況があった。

大戦後の販売部門は、疑獄事件を受けての公正性確保、不況下での収入確保、輸入防遏、鉄商や大戦中に急成長した民間製鋼業者への配慮等多様な課題に直面した。数年間の模索を経て同部門が見出したのは、商工省の意向を受け、鉄鋼関連業者間協調のリーダーとなる道だった。販売部員の日常的な業務は一般商業者のそれに近づいたが、一方で販売部門の中核的な人員は大卒官僚になっていた。彼らは民間諸業者と日常的に交渉を持ちつつ、共販組合の形成等協調策を主導した。これは、先に挙げたほとんど相反する諸課題に対する、一つの回答であった。

販売部門は、第一次世界大戦前には民間向け販売にあたってできる限り民業と同様に振舞おうとし、その結果商才のある個人に依存した。この路線は疑獄事件を契機に挫折し、その後は国家的な利益を促進するために民業に対して働きかけを行う官僚組織へと変化していった。民業の世界に官業が存立するための試行錯誤の結果、第二次世界大戦後まで存続する協調的・組織的な鉄鋼販売方法が生まれたのである。