

日本陶磁器輸出組合の機能

—ディナーセット輸出のケース—

The function of Japan Pottery Exporter's Association

—A Case of Export of Dinner Sets—

藤田 幸敏 Yukitoshi Fujita
(現代マネジメント学部)

抄 録

日本の陶磁器輸出においてディナーセットは、戦前戦後を通じて重要な商品であった。その中心的市场はアメリカであったが、アメリカ市場は各国製品との棲み分けがあり、とりわけアメリカ陶磁器業との競争を避けることは重要で、日本のディナーセット業界にとって大きな課題であった。それ故業界は協定によってこの問題に対処しようとするが、しばしば協定破りも見られ、いかに強制力のある規制を実現するかは重大な関心事であったのだが、そうした状況下で設立された日本陶磁器輸出組合は、ディナーセット輸出の秩序維持に一定の役割を果たした。

キーワード

陶磁器 ceramic, pottery

ディナーセット輸出 export of dinner sets

日本陶磁器輸出組合 Japan Pottery Exporters' Association

目 次

- 1 はじめに
- 2 組合結成前の事情とディナーセット問題
- 3 日本陶磁器輸出組合の活動
- 4 まとめ

1 はじめに

本稿の目的は、日本陶磁器輸出組合（以下、輸出組合）の機能を論じることであるが、ここではディナーセットの輸出に限定して説明することを試みたい。それは、輸出組合結成の背景に、ディナーセット輸出を巡る問題が一因としてあったと思われるからである。ディナーセットとは、正餐用のお皿やカップなどを、統一した絵柄で一揃えとしたセットのことで、現ノリタケカンパニーの前身である日本陶器が、1914（大正3）年に日本初のディナーセットを完成させて以来、重要な陶磁器輸出品目であった。

しかしながらディナーセットの輸出を巡っては、陶磁器業界は大きな問題を抱えており、輸出に関して業界がまとまっていたとは言えない状況であった。

そもそも日本製陶磁器は、戦前戦後を通じて重要な輸出品目であったが、戦後一時期、その輸出はほとんど途絶状態にあった。それが再び活発化するのには、1947（昭和22）年になってからのことであるが、名古屋商工会議所の調査によれば⁽¹⁾、1952年における陶磁器輸出の総額48億円中43%が北米市場向けであり、内93%がアメリカ向け輸出である⁽²⁾。そして、その中心がディナーセットと玩具であったのだ

が、戦後のアメリカディナーセット市場においては、アメリカ国内企業の進出もあり、その輸出にあたっては、政策的にアメリカ企業との競合を避ける必要性が生じた。しかしながら、こうした状況下では、あの手この手で自己製品の輸出を試みる業者も出現し、そのことが業界全体の利益を損なう可能性もあったため、法的な統制力を求める声もあったのである。

輸出組合の結成は、まさに業界がこの問題に揺れている時期に実現したものであり⁽³⁾、実際に輸出組合はこの問題解決に取り組んでいる。そこで本稿では、この輸出組合の取り組みを検証することで、輸出組合の持つ機能について論じることを試みたい。

2 組合結成前の事情とディナーセット問題

第二次世界大戦中にあって、陶磁器貿易の民営統制機関として設立された日本陶磁器交易株式会社は、「輸出団体として、戦争初期には、戦時に必要な陶磁器の一手販売、十九年以後は、あまり仕事もなく在庫品処分をやっていた」⁽⁴⁾。

終戦後、1945（昭和20）年末に貿易庁が発足すると、同庁は業界ごとに輸出入の実務代行機関を指名することとなるが、陶磁器業界に関しては、日本陶磁器交易株式会社が指定された。

しかしながら、1947 年になると各業界合わせて70 社以上にふくれあがった実務代行機関の整理統合が問題となり、同年4月、貿易公団法が公布されると、陶磁器は鉱工品貿易公団窯業部の管轄するところとなった。そのため日本陶磁器交易株式会社は閉鎖機関として解散することとなったが、この時、鉱工品貿易公団窯業部長兼、公団窯業部名古屋支部長に就任したのが永井精一郎である。

永井は、後に輸出組合の初代理事長となるのだが、陶磁器輸出に多大な足跡を残し、業界においては「永井天皇」と称された人物である。なお貿易公団は、GHQ が民間貿易を許可しておらず、国が貿易を行うと独占禁止法に抵触する恐れがあったために設立されたものであるが、その後 GHQ が民間貿易を許可したため、公団を設ける意味が失われ、鉱工品貿易公団は1951年に解散している。公団窯業部長であった永井はそのことを予期しており、公団の解散に先駆けて雑貨輸出専門商社であるジャパントレーディングの設立を主導し、1949（昭和24）年には同社代表取締役役に就任している⁽⁵⁾。

そんな永井が公団窯業部長であった頃、ディナーセット問題は顕在化する。当時の、アメリカにおける日本製ディナーセットに関する市場動向について、名古屋商工会議所は以下の様な分析を示している⁽⁶⁾。

日本陶磁器はアメリカ市場にあっては、英、仏、独、チェッコの高級品と米国の低級品との中間をゆく一般中堅勤労階級向の中級品として広く安定した需要を保持して居り、今後ともデザイン、品質の向上等によってなお相当の増量も期待される。唯当市場で最も警戒されねばならぬのは、戦後アメリカ国内に於ける陶磁器工業の発展と日本製品との競合によって、同業者による関税引上げ運動が根強く行われて居り、今後とも同国でのこの関税率引き上げ、輸入数量の制限への動向が最も注目されねばならぬ。

また永井は、戦後「アメリカの陶磁器工業は長足の進歩を遂げ、アメリカ独特のヴィトリアスチャイナのような高級品が発達し」たため、「アメリカ陶業者にとり、戦後外国製品の輸入が戦前の状態に復することは大きな打撃であり、彼らをして輸入防遏の運動に走らしめることとなった」と述懐している⁽⁷⁾。永井によれば、ヴィトリアスチャイナは高級品であり日本製ディナーセットと競合するものではなく、実際日本製品の輸入増にもかかわらず、ヴィトリアスチャイナの生産高は伸びていたのであるが、問題は、にもかかわらず日本製品に対する排斥運動が、とりわけ1951年以降執拗に続けられ、業界がアメリカ関税委員会に働きかけていたという事実である。

ここで、日本輸出陶磁器におけるアメリカ市場の位置づけと、アメリカにおける日本製陶磁器の地位を確認しておこう。表1は、名古屋港から出荷された陶磁器の輸出先向け実績である⁽⁸⁾。鉱工品貿易公団の解散した1951年と、輸出組合の結成される1952年の金額と比率であるが、とりわけ高級品輸出における北米市場の重要性が確認できる。南・東南アジア市場も無視できない比率を占めているが、それでも北米市場が輸出先として第一位であることに変わりはない。また表2は、アメリカ市場における日本とその他の国の輸入比率であるが、注目すべきは、数量ベースで大きな比率を占めている日本製陶磁器が、金額ベースになるとその比率を減少させていることである。これは上述の通り、日本から輸出

表 1 輸出陶磁器品質別地区別輸出実績（名古屋港）

単位：1,000 円、%

| 地区別 | 1951 年 | | | | 1952 年 | | | |
|-------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| | 並級品 | | 高級品 | | 並級品 | | 高級品 | |
| | 金額 | 比率 | 金額 | 比率 | 金額 | 比率 | 金額 | 比率 |
| 北 米 | 3,620,706 | 39.4 | 1,090,048 | 50.0 | 2,725,769 | 32.4 | 1,156,103 | 61.8 |
| 中南米 | 465,899 | 5.1 | 260,312 | 11.9 | 247,120 | 2.9 | 163,080 | 8.7 |
| 東アジア | 214,409 | 2.3 | 40,137 | 1.8 | 2,330,010 | 27.7 | 36,790 | 1.9 |
| 南・東南アジア | 3,082,180 | 33.6 | 394,521 | 18.1 | 2,122,590 | 25.2 | 385,858 | 20.6 |
| 近 東 | 549,492 | 6.0 | 38,865 | 1.8 | 431,426 | 5.1 | 16,632 | 0.9 |
| ヨーロッパ | 417,019 | 4.5 | 51,839 | 2.4 | 358,689 | 4.3 | 15,752 | 0.8 |
| アフリカ | 807,968 | 8.8 | 302,489 | 13.9 | 177,413 | 2.1 | 89,934 | 4.8 |
| オーストラリア・太平洋 | 23,653 | 0.3 | 2,777 | 0.1 | 29,246 | 0.3 | 7,713 | 0.4 |
| 合 計 | 9,180,326 | 100 | 2,180,990 | 100 | 8,422,263 | 100 | 1,871,862 | 100 |

出所：名古屋商工会議所、昭和 28 年 6 月『輸出中小陶磁器工業の現状』74 ページ。ただし、原出典は日本関税協会資料。

注：輸出額には、タイル、電磁気、衛生陶器は含まれていない。

1952 年高級品輸出の比率合計は 99.9%となるが、合計値としては 100%とした。

表 2 アメリカの陶磁器輸入状況

単位：数量 1,000 ダース、金額 1,000 ドル、%

| 年次 | 日本 | | | | その他 | | | | 合 計 | | | |
|--------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|-----|--------|-----|
| | 数量 | 比率 | 金額 | 比率 | 数量 | 比率 | 金額 | 比率 | 数量 | 比率 | 金額 | 比率 |
| 1948 年 | 1,125 | 54.4 | 2,064 | 29.0 | 945 | 45.6 | 5,060 | 71.0 | 2,070 | 100 | 7,124 | 100 |
| 1949 年 | 1,847 | 66.5 | 2,564 | 32.2 | 931 | 33.5 | 5,397 | 67.8 | 2,778 | 100 | 7,961 | 100 |
| 1950 年 | 3,375 | 75.5 | 3,915 | 41.9 | 1,085 | 34.3 | 5,426 | 58.1 | 4,460 | 100 | 9,341 | 100 |
| 1951 年 | 4,171 | 77.9 | 5,784 | 45.1 | 1,182 | 22.1 | 7,057 | 54.9 | 5,353 | 100 | 12,841 | 100 |
| 1952 年 | 861 | 73.7 | 1,222 | 38.1 | 308 | 26.3 | 1,988 | 61.9 | 1,169 | 100 | 3,210 | 100 |

出所：名古屋商工会議所、昭和 28 年 6 月『輸出中小陶磁器工業の現状』74 ページ。ただし、原出典は日本関税協会資料。

注：1952 年は、1 月～3 月の実績。

されるディナーセットがヨーロッパ製およびアメリカ製ディナーセットとの競争を避けるため、中級品であったことの表れであろうが、実はこのことが、ディナーセット問題の核心である。

ディナーセット輸出を巡って、戦後、業界が最初に動揺したのは 1949 年のことで、当時アメリカは戦後初の不況に陥り、民間貿易再開で輸出増を見込んでいたディナーセット製造業者は在庫処理に悩んでいた。そうした中、フロアプライス制度、すなわち最低価格の設定が廃止されたため、日本陶器が二割の値下げを発表し、「東向き中小メーカー」を動揺させたのである⁹⁾。東向き中小メーカーとは、ディナーセット製造販売の一大勢力である日本陶器に対し、他の業者を総称する呼称で、「東向き業者の伝来の悲願は「日陶に追いつけ追い越せ」で…こうなると日本陶器は貝のごとく堅く蓋を閉じ、東向きは文字通り烏合の衆になって隙あらばと対立」⁽¹⁰⁾していた

という。ここで注目すべきは、この件に関連して永井が、こうした事態はアメリカをしてダンピング税を課すに至るという結果をもたらす恐れがあり、かつ戦前に比べて販路を狭められ、海外支店の許されない状況では、買手側の一方的な商業戦略に乗ぜられ、その要求に屈服しなければならない立場になると主張していることであり、加えて永井は、これを救う道として以下の三点を論じている⁽¹¹⁾。

- 一、生産面で協同組合法の構成員資格常時雇傭三百名以下とあるは千人以下に改めること。
- 二、輸出商では輸出組合法により輸出業者の自主的による公正な価格の維持を図ること。
- 三、輸出検査による品質向上と、アブルーヴされた売約品並に輸出商品とをチェックする機能の設置…。

すなわち、後に輸出組合初代理事長となる永井は、1949年の時点で既に全国組織として法的統制力を持つ輸出組合の必要性を訴えていたということになる⁽¹²⁾。

その後、ディナーセット輸出を巡っては、1950年の春に日本陶器を含むディナーセットのメーカー13社が、「十日会と称する会を結成し、今後のディナー輸出の健全な発展についての協調を申し合わせた」⁽¹³⁾が、1951年になって再び大きな問題が業界を揺るがせることとなった。

上述の通り日本製ディナーセットは、アメリカ市場においては中級品として輸出されることで、市場競争を回避しようとしていたが、業界として最も配慮すべきは、アメリカ製の低級品市場を圧迫しないよう価格設定を行うことであった。また、業界が最も恐れていたことは、アメリカ陶磁器業界を刺激することで排泄運動が起こり、関税委員会への働きかけが行われ⁽¹⁴⁾、そして実際に関税の引き上げられることであった。それがため業界は輸出価格等について協定した訳だが、しばしば協定に違反する業者の出現することになった訳である。こうした事態に対し業界は、陶磁器を輸出貿易管理令の指定品目とすべく働きかけるなどの行動が見られ、こうした公的な統制力を求める動向は、後の輸出組合結成の背景として注目される。

さて、上記1951年の問題であるが、これはアメリカ輸入商社メタスコと日本窯工貿易との間で、93ピースのディナーセット3,000組を、12ドル50セントで売買する契約の成立した事態であり、この値段は平均輸出価格を大きく下回るものであった⁽¹⁵⁾。

これに対して日本の陶磁器業界を統括する団体である日本陶業連盟は、「業界中における自粛自制が出来ぬ現在、指定品目への追加運動は今後強力に続行しダンピングと不良品輸出の防止をはかる」べきであると主張する⁽¹⁶⁾。また、アメリカの一部商社からも輸出防止を要請する声明が上がるに至り⁽¹⁷⁾、ついに通産省が乗り出し「当該品をバラ売りにすること、さもなければ当局で差押える、中南米又は南方諸国に仕向け換えること」を大要として当事者に勧告した⁽¹⁸⁾。結局、日本窯工貿易は、この勧告を受けメタスコとの契約を破棄することで、この問題は終息するのであったが、「この事件がきっかけとなってディナーが輸出貿易管理令の輸出要承認品目に指定されることとなり、チェックプライス設定へ発展する」⁽¹⁹⁾こととなったのである。

3 日本陶磁器輸出組合の活動

1952(昭和27)年10月、輸出組合が設立される。同組合は、もちろん全国の陶磁器輸出業者を組合員とするものであるが、陶磁器輸出の実情に鑑み、その主たる事務所は名古屋市に置かれることとなった。

設立総会では、永井精一郎が理事長に選任されるが⁽²⁰⁾、その永井は輸出組合設立において、日本陶器を組合員とすることに腐心した様で、日本陶器の社長であった佐伯卯四郎を訪ね、組合設立の必要性と基本理念、さらには日本陶器と東向き業者との関係性について話し、説得し、賛同を得たようである⁽²¹⁾。

輸出組合の目的は、「陶磁器の輸出について組合員の不公正な輸出取引を防止し、および輸出取引の秩序を確立し、ならびに組合員の共通の利益を増進するための施設を行い、もって陶磁器の輸出貿易の健全な発展を図ること」⁽²²⁾であり、定款には、そのための様々な事業を掲げているが、その冒頭(第一号、及びその「イ」)には以下の様子に書かれている⁽²³⁾。

- 一 輸出取引法(以下「法」という。)第二條に掲げる左の不公正な輸出取引を防止するための組合員の啓發、指導および規正
- イ 仕向國の法令により保護される工業所有權または著作権を侵害すべき貨物の輸出取引

加えて第二号、およびその「ト」(7番目)には以下の事業が掲げられている⁽²⁴⁾。

- 二 組合員の共通の利益を増進するための左の施設(營利を目的とするものを除く。)
- ト 陶磁器の輸出に関する苦情の解決および紛争の仲裁

また輸出組合、1952年度の事業報告書によると、この年輸出組合は、「香港禁輸に伴うインドネシアの輸入停止による政府当局への要望」「諸航路運賃交渉」「ディナーセットの規格制定への参画」「米国関税問題への対処」「中南米経済使節団への隘路打開と市場調査依頼」「パキスタンとの通商会谈にて陶磁器が協定品目となるよう政府当局への要望」「南方向食器の共販制実施にあたっての東南洋輸出振興協議会の設置」の7事業を行っている。この内で、本稿で注目すべきは「ディナーセットの規格制定への参画」「米国関税問題への対処」の2事業であるが、後者については、さ

らに詳細な記述が以下の様になされている⁽²⁵⁾。

- a ディナーセットの輸出価格並びに数量の協定
- b 所要経費の分担に就て
 - ① 政府の負担を要望
 - ② 業者の負担を協議

以上のことを念頭に、輸出組合がディナーセット輸出に関して如何なる機能を発揮したか、具体的に辿っていきたい。

まず輸出組合は、1953（昭和28）年3月の第3回理事会において、ディナーセットの輸出価格と輸出数量の協定について審議している。そこでは、協定の必要性について「吾国低価格ディナーセットの輸入が国内産業を危殆に頻せしむるものとの理由から之が輸入防圧のため輸入関税の引上及び輸入制限の問題が極めて重大化した今日其の対策の一環としてアメリカ合衆国製品と競合する如き低価格商品の輸出は之れを可及的に自粛制限する」必要があり、「輸入防圧の機運を緩和し、関税の引上及び輸入制限措置の実現を阻止する為」とした上で、価格については、磁器ディナーセットの場合、93ピースを基準とし1組の最低輸出価格をFOB（輸出港本船積込渡値段）15ドル、半磁器の場合、32ピースを基準とし1組の最低輸出価格を1ドル80セントとし、数量については1953年度第一四半期の輸出数量を10,000セットとするものであった。この内の、輸出数量10,000セットについては、生産者団体としてのディナーセット協会が11,990組を希望していたのに対し、輸出組合としては10,000組を引いた1,990組の内、1,000組については輸出組合に保留して緊急の所要に充て、残り990組については、「どうしても足りないという事態が生じれば協議して990組を追加したい」と説明している。そして、こうした措置をとった背景には、理事長である永井に、「生産数量と実際輸出数量には常に差異がある（現に輸出承認申請された数量は管理令の枠に達していない）」という考え方があったと思われる⁽²⁶⁾。また、『永井精一郎伝』によれば、この最低輸出価格と輸出数量は、「米国での高級食器ヴィトリアスチャイナの小売価格二〇〇ドル以上、低級の半磁器ディナーが六〇ドル以下となっていたので、これらとぶつかり合わず、中間の需要を埋めることが考慮に入れられている。とくに低価格品一五ドル〜一七ドルのものについて輸出数量規制を行ったのは、この辺の低価格

品はマークアップ如何によって小売価六〇ドル以下で売られる可能性もあるので、数量の面から足カセをはめようとした」⁽²⁷⁾とのことである。

こうしてディナーセット業界は、輸出価格と数量について公的な規制力を持つに至ったわけであるが、この協定に関連して、本稿では三つの事態について触れておきたい。

第一に、この協定については早くも6月に違反行為が発覚していることである⁽²⁸⁾。これは、アメリカ輸入業者からの報告により、98ピースのディナーセットを3つに分割して安く輸出した業者のあることが発覚したもので、この商品はサンフランシスコのデパートで98ピースとして安売りされたことも突き止められている。この事態を受け輸出組合は、32ピース以下のセット、およびバラ売りについても協定を結ぶ必要に迫られるのだが、バラ売りされるものについてはディナーセットとして組み合わせられる目的を持って種出される場合のみ、協定の対象となるので、難しい問題を内包していた。結局輸出組合は、ディナーセットを構成する食器のうち5品目（ディナープレート、プラター、ペーカー、キャセロール、グレービーボート）について最低輸出価格を設定し、この5品目として使用されない、すなわちディナーセット用でないと確認できるものについては対象から除外することで、ディナーセット協会と合意した。なお、これら5品目についての数量規制は行われなかった⁽²⁹⁾。

第二に、日本製ディナーセットに関税を掛けようとする動向への対応である。そもそもディナーセットに最低輸出価格を設定するのは、アメリカ陶磁器業界が関税委員会に働きかけ、日本製ディナーセットに関税を課すことを阻止するためのものである。しかし、アメリカの業者側から見れば、輸入業者の利害はむしろ日本側と一致するはずで、実際両者の関係は良好であった様子が窺える。アメリカ陶磁器業界の関税委員会への働きかけは、一旦は却下されているが（注14を参照）、働きかけはその後も行われ、1953年秋に開かれた関税に関する公聴会には陶業労働組合と協力した陳情を行ったようである⁽³⁰⁾。これに対して輸出組合は、アメリカ輸入商組合より公聴会の準備費用に関わる費用の半額負担（10,000ドル）の要請を受け、費用負担を可決しているし⁽³¹⁾、輸出組合で集めてなお不足する部分については、これを銀行借り入れによって賄ってもいる⁽³²⁾。さらに輸出組合は政治的にも対策を講じ、各関係者を通じ

てアメリカ大使館、アメリカ国務省、アメリカ商工会議所、アメリカの対外経済政策を審議するランドール委員会への働きかけを行っている⁽³³⁾。これら行動の結果、公聴会の結果を望ましい方向に導いている。

第三に、アメリカ三大輸入業者の要請に対する対応である。1953年、アメリカの貿易商である UCGC、メタスコ、アメリカン・コマーシャルの三社は、輸出組合に対して、93 ピースセットの FOB 現行最低輸出価格 15 ドルを 16 ドルに引上げること、協定数量枠については公正なる輸入業者のみに販売することを申し入れてきた⁽³⁴⁾。ただし、後者の要望については、UCGC が撤廃を望むも、アメリカ側三社、日本側輸出業者、生産者の三者会談にてメタスコが上記の主張をし、UCGC が同意したというのが実情のようである⁽³⁵⁾。アメリカ輸入三社がこのことを要望したのは、通信販売店が直接購入するディナーセットは全体の 16%におよび、こうして直接小売店に販売されたディナーセットは安価に出回り、実際ゴールドプラットなる小売店が 39 ドル 95 セントで販売する事態が起きている。このような状況では、日本製ディナーセットの価値維持に留意している有力バイヤーの身動きがとれなくなるので、日本側としても日本製ディナーセットの価値を高める様に運用して欲しいというものであった⁽³⁶⁾。この要請に対して輸出組合は、最低価格を要請通り 16 ドルに引上げる、数量協定は毎四半期、10,000 組とするが、それは「公正なる輸入業者」にのみ販売する、不当輸出を取締るためディナーセット構成に必要 5 品目に付いて何等かの取締措置を講ずる旨、決定し三社に回答した⁽³⁷⁾。

以上三つの事態は、それぞれが全く無関係に起こったものではない。まず根底には、繰り返し述べている様にアメリカの陶磁器業界の市場を圧迫しないよう最低輸出価格を、一定の水準に維持しなければならないという事情があるも、その申し合わせをくぐり抜ける、あるいは破る日本側の業者がしばしば出現し、そのための協定内容を見直し、規制に関する強制力を強化しなければならないという事情がある。しかしこの問題は、アメリカの陶磁器業界への配慮というよりも、その感情的な問題が日本製ディナーセット排他運動につながり、関税問題に発展することを恐れてのことであった⁽³⁸⁾。そして、この恐れこそは、アメリカ輸入商との関係を良好に保つ必要へと発展するものであったのではないだろうか。

上記第一の事態は協定破りそのものであり、第二の事態は関税問題そのものであるが、同時に第二は、第三の事態と共に、輸出組合もしくは日本側ディナーセット業界と、アメリカ輸入商との関係を示すものであり、その関係を保つための日本側の対応であったと言えるだろう。

4 まとめ

以上、ディナーセット問題に限定して、輸出組合の活動を見てきたが、この件に関して輸出組合の発揮した機能とはどのようなものであったと言えるのだろうか。

第一に上げるべきは、ディナーセットの最低輸出価格と数量に関する協定を結び、規制する機能であろう。この機能は、その価格・数量について通産省の承認を受けることにより、強制力を伴う統制力となるものであり、輸出組合の定款には罰則も設けられ⁽³⁹⁾、違反者にはその罰則を適用するという決議もなされている。

にもかかわらず、実際には協定の網の目をくぐり抜け、事実上の協定違反をする業者は後を絶たなかった。従って輸出組合は、ことある毎に協定を修正し、網の目を塞ぐ作業の必要に迫られていた。しかし、こうした輸出組合の活動があればこそ、ディナーセット業界の秩序は保たれていたと言えるだろう。これは秩序維持機能と言うべきものであろう。

ところで輸出組合は、常にアメリカ関税委員会の動向に注視しており、実際に関税の課せられる事態を回避すべく行動していた。価格や数量の協定は詰まるところ、そのためであることは繰り返し述べてきたが、その他にもアメリカ輸入商との協力や、場合によっては日米各省との交渉や陳情を行ってきた。この活動について永井は、「アメリカ政府やその他の調査、照会、研究に対しては好意的積極的に援助するなど常に協力的態度をとると共に、他方、アメリカ輸入商組合とは緊密な連携の下に公聴会資料の作成、アメリカ関税委員会への陳情などあらゆる努力を払ってきた」⁽⁴⁰⁾と主張している。こうした活動は、輸出組合の情報発信機能を発揮するものであると同時に、交渉機能を発揮するものでもあると言えるだろう。

ところでディナーセット業界は、1954 年に発覚する「バンブーチャイナ問題」によって、激しく動揺することとなる。この問題については、寺村泰によ

る詳細な研究があるため、本稿で論じることがはしないが、バンブーチャイナ問題とは、陶磁器の表面に竹の絵が描かれている、6ピースの「並素地」（注15参照）ディナーセットが安価に輸出された事態のことである。そして寺村は、その研究の目的として「陶磁器輸出カルテルの実体を具体的な形で明らかにするとともに、陶磁器輸出カルテルの基本的性格を論じること」とし、輸出組合がカルテル規制の機能を有していることを分析の前提としている⁽⁴¹⁾。一般には、確かに輸出組合はカルテル機能を有していたと理解されている。そこで本稿でも、輸出組合のカルテル機能に検討を加えるべきであろうが、輸出組合の活動については、未だ全貌が理解されるに至っておらず、カルテル機能についての評価も、本稿では論じることのなかった、輸出組合のその他の活動についても検討の後にすべきだろう。それについては今後の課題としたい。

注

- (1) 戦前戦後を通じて、輸出陶磁器のほとんどは名古屋港を經由したものであり、1947（昭和22）年こそ、その輸出比率は61.4%に留まるが、以後は9割以上が名古屋港から出荷されている（日本陶磁器センタービル保管資料、昭和28年6月『輸出中小陶磁器工業の現状』名古屋商工会議所、63ページ）。全国輸出の問題ながら、これを名古屋商工会議所が調査している所以である。
- (2) 同上、75ページ。
- (3) もちろん、輸出組合結成の理由としては、本格化した陶磁器輸出に対応する統一的な全国組織が必要になったことに求めるのが妥当であり、ディナーセット問題解決が輸出組合結成の主たる要因であると主張するものではない。
- (4) 桜井政一編『陶磁器戦後十年史』総合通信社、1957年、1ページ。ただし、小出種彦『永井精一郎伝』永井精一郎伝記編纂委員会、1974年、154ページには同社について、「十九年一杯、交易会社は細々と円ブロック向けの輸出をつづけた」と記されている。なお『陶磁器戦後十年史』は、「総合通信社陶業版」の記事を、十年史となる様に纏めたものである。
- (5) ジャバントレーディング設立の経緯については、『永井精一郎伝』「ジャバントレーディングの創立」に詳しい。なお同書では、同社設立の背景には、公団の廃止に先駆け、公団窯業部に集めた人材のうちの、貿易実務に携わる者を吸収する目的のあったことが示唆されている。
- (6) 前掲『輸出中小陶磁器工業の現状』75ページ。
- (7) 永井精一郎「輸出陶磁器の動向」『窯業協会誌』62巻699号、窯業協会、1954年8月、544ページ。
- (8) 注(1)で触れた通り、輸出陶磁器の9割以上は、名古屋港から出荷されている。
- (9) 前掲『永井精一郎伝』187,194ページ。ただし、「総合通信陶業版」（前掲『陶磁器戦後十年史』）の報じるところでは、GHQによる輸出品フロアプライス廃止は10月26日のことであり、同じく「総合通信陶業版」には6月16日付で既に、「独自の行き方を固守する日本陶器とこれに対抗する多数業者の二大勢力が業界の将来を混迷に陥れる原因となるまで発展することを恐れる」として、日本陶器のダンピング輸出を報じているので、これらの順序関係については明確でない。なお、日本陶器に対抗する「多数業者」とは、本文中の「東向き中小メーカー」のことであろう。
- (10) 同上、162ページ。
- (11) 同上、194～195ページ。なお、この「文書」は永井が、ジャバントレーディングの社長室で書き上げたものとのことであるが、全く同じ文章が前掲『陶磁器戦後十年史』33～34ページ（「総合通信陶業版」1949年10月24日付）に見られるので、これは永井が同誌に投稿したものと思われる。
- (12) 『永井誠一郎伝』には、輸出組合結成は「貿易公団という法的機関を失った、永井の強い意願となっていた」（195ページ）という記述がある。しかし先述の通り、貿易公団の解散は1951年のことである。これについては、実はGHQが民間貿易を認めたのが公団設置の1947年のことであり、公団の存在価値は当初から曖昧であつたらしく、1948年には外国輸入業者の日本輸出業者との直接取引が認められ、これによって公団は、1949年時点で「残務整理を除いて、歴史的な使命を終わる」（『永井誠一郎伝』187ページ）という状態であつたと思われる。
- (13) 三井弘三『概説近代陶業史』日本陶業連盟、1979年、353ページ。
- (14) 例えば1951年6月には輸入関税引上のための調査が要請されている。ただし、この時は訴えが却下されている。
- (15) このディナーセットを製造したのは、岐阜の山加商店であるが、日本窯工貿易は同商店の指導的立場にあつたようである。また、この時に問題となったディナーセットは並素地を基にしたディナーセットであり、従来日本陶器を初めとするディナーセット製造業者が製造していた白素地を基に製品とは全く異なるというのが、日本窯工貿易等の主張であつた（この点で、日本窯工貿易専務取締役の加藤隆市は、「先見の明」があつたと自賛しているが、後に大問題に発展する「バンブーチャイナ」は、並素地ディナーセットであつた）。ところで、12ドル50セントは、アメリカでの販売価格が50ドルほどになる金額で、実際にはこれに先駆けて日本陶器と、それに次ぐ存在である名古屋製陶製のディナーセットが53ドル45セントまで値引きされているのだから問題ないだろう意見もあつたようである（前掲『陶磁器戦後十年史』72ページ）。ただし、前掲「輸出陶磁器の動向」によれば、当時は「アメリカ製陶器（小売価格93ピース1組30～50ドル）と競合すると思われる低価格のディナーセットは輸出しないよう自

- 粛協定し」ていたとのことなので (545 ページ)、微妙な価格設定であったと言えるだろう。
- (16) 前掲『陶磁器戦後十年史』72 ページ。
- (17) 同上、73 ページ。
- (18) 同上、75 ページ。
- (19) 前掲『永井精一郎伝』199 ページ。
- (20) 日本陶磁器センタービル保管資料、昭和 27 年十月三日「日本陶磁器輸出組合創立総会議事録」。
- (21) 前掲『永井精一郎伝』204 ページ。ちなみに、戦後輸出組合設立の前に、名古屋陶磁器協同組合が再開されているが、その時、日本陶器は加入しておらず、同書は、日本陶器を「輸出組合に参加させたことは、大きな前進であった」と評価している。
- (22) 日本陶磁器センタービル保管資料、「日本陶磁器輸出組合定款」(『日本陶磁器輸出組合設立認可申請書』所収) 第一條。
- (23) 同上、第八條。
- (24) 同上。
- (25) 日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合『昭和二十七年度事業報告書』。
- (26) 日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年三月十三日『第三回理事会議事録』「ディナーセットの輸出価格並に数量協定の件」。なお輸出組合は、第 2 回理事会において「ディナーセット問題につき在米輸入業者より照会の件、並びにピッツバーグショウに於ける安売競争の件」(日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年一月廿六日『第二回理事会議事録』) を報告しているが、その詳細は明らかにならない。なお前項で述べた通り、ディナーセットは輸出貿易管理令の輸出要承認品目に指定されているので、こうした協定は通産省の承認を受け、初めて実効力を持つ。そして、このディナーセットを巡る輸出組合最初の協定は、理事会決定から約 3 ヶ月後の 6 月 19 日に認可された (日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年六月二十三日『第六回理事会議事録』「ディナーセット輸出協定認可の件」)。
- (27) 前掲『永井精一郎伝』214~215 ページ。
- (28) 前掲、昭和二十八年六月二十三日『第六回理事会議事録』「ディナーセットの不正輸出の件」。
- (29) 日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合、昭和二十九年一月十六日『第十回理事会議事録』「ディナーセット輸出協定認可の件」。
- (30) 前掲「輸出陶磁器の動向」545 ページ。
- (31) 日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年八月二十日『第七回理事会議事録』「北米関税対策経費に関する件」。輸出組合は、日本陶業連盟、ディナーセット協会、一般陶磁器業者に働きかけ資金を捻出しているが、実はアメリカ輸入商組合への資金提供は以前からあり、未払い分も含め、実際の負担額は 10,000 ドルに留まらなかった。
- (32) 日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年十二月十日『第九回理事会議事録』「借入金 (北米関税対策費引当) の件」。
- (33) 前掲、昭和二十九年一月十六日『第十回理事会議事録』
- 「米国関税引上公聴会経過の件」。
- (34) 日本陶磁器センタービル保管資料、日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年十月七日『第八回理事会議事録』「ディナーセット輸出協定一部変更の件」。
- (35) 前掲『陶磁器戦後十年史』122 ページ。なおアメリカン・コマーシャルは、優先業者をつくることは公正取引に反すると、反対の立場であったという。
- (36) 同上。
- (37) 前掲、昭和二十八年十月七日『第八回理事会議事録』「ディナーセット輸出協定一部変更の件」。ただし既に述べた通り、「5 品目」に対する措置の決定は、翌年 1 月まで待たねばならなかった。
- (38) 実際には、アメリカ製ディナーセットと日本製ディナーセットが競合していると言う事態は、あまりなかったというのが、永井の主張である。詳しくは、前掲「輸出陶磁器の動向」を参照のこと。
- (39) 具体的には十八條の除名規程、および二十三條の過怠金規程がそれにあたる (前掲「日本陶磁器輸出組合定款」)。
- (40) 前掲「輸出陶磁器の動向」545 ページ。
- (41) 詳しくは、寺村泰「戦後北米向け陶磁器輸出における輸出カルテルの実体—1954 年のバンブーチャイナ問題をてがかりとして—」『静岡大学経済研究』15 巻 4 号、静岡大学人文学部、2011 年 2 月を参照のこと。

引用文献

- ・小出種彦『永井精一郎伝』永井精一郎伝記編纂委員会、1974 年
- ・桜井政一編『陶磁器戦後十年史』総合通信社、1957 年
- ・寺村泰「戦後北米向け陶磁器輸出における輸出カルテルの実体—1954 年のバンブーチャイナ問題をてがかりとして—」『静岡大学経済研究』15 巻 4 号、静岡大学人文学部、2011 年 2 月
- ・永井精一郎「輸出陶磁器の動向」『窯業協会誌』62 巻 699 号、窯業協会、1954 年 8 月。
- ・三井弘三『概説近代陶業史』日本陶業連盟、1979 年
- 日本陶磁器センタービル保管資料
- ・名古屋商工会議所、昭和 28 年 6 月『輸出中小陶磁器工業の現状』
- ・「日本陶磁器輸出組合定款」『日本陶磁器輸出組合設立認可申請書』
- ・昭和二十七年十月三日「日本陶磁器輸出組合創立総会議事録」
- ・日本陶磁器輸出組合『昭和二十七年度事業報告書』
- ・日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年一月廿六日『第二回理事会議事録』
- ・日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年三月十三日『第三回理事会議事録』
- ・日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年六月二十三日『第六回理事会議事録』
- ・日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年八月二十日『第七回理事会議事録』
- ・日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年十月七日『第八回理事会議事録』

- ・日本陶磁器輸出組合、昭和二十八年十二月十日『第九回理事会議事録』
- ・日本陶磁器輸出組合、昭和二十九年一月十六日『第十回理事会議事録』

[付記]

本研究ノート作成に関して、科学研究費助成事業（基盤研究B，課題番号 17H02552）による研究助成を受けた。また本研究ノートで使用している資料の多くは、日本陶磁器センタービルに保管されているものである。資料閲覧においては、多大なるご好意を頂いた。記して感謝申し上げる。

（原稿受理年月日：2020年9月7日）