

論文の内容の要旨

論文題目 日本における小運送業の発展と小運送問題への対応

氏名 河村徳士

本論文は、小運送業の発展過程を、市場、企業間競争、経営成果および競争抑制的な協調行動に着目しながら、一つの産業の歴史として実証的に考察することを第一の課題とする。また、これらの考察を踏まえつつ、荷主、政府および業界の各主体が小運送問題をどのように認識しその解決を図ったのかを考察し、1919年の公認制度と26年の合同政策という小運送政策が小運送業の経済実態といかなる内的関連をもっていたのかを考えることが第二の課題となる。産業革命期、第一次大戦期、1920年代前半を、それぞれの時期毎に考察対象としている。

明治維新後、鉄道が多く利用されるようになるまで、国内輸送は、牛馬や人力を手段とした陸上輸送と、海上および水上の輸送に依存していた。実際の輸送を行う事業者とともに、必ずしも輸送手段を持たず、輸送の請負い事業を担っていた運送取扱事業者が活躍していた。鉄道が敷設され始めると、これを利用しながら輸送依頼を完結させる小運送業が生まれた。小運送業の主な事業内容は、鉄道貨車の手配、荷役・集配作業のほか、荷為替取引を支え、また荷主に金融を行うといったものであった。その担い手は運送店であり、運送取扱事業者として独占的な地位を保障されていた内国通運株式会社のほか、実際の輸送者であった小運搬事業者、海上輸送や港湾荷役を事業とした回漕店などが母体となっていた。

鉄道国有化以前の頃は、私設鉄道および官設鉄道ともに特定の運送店と特約を結び、集荷の協力体制を模索したから、そうした条件に与った先発の運送店に競争優位が保証された。だが、1906年の国有化後、次第に輸送条件は開かれたものとなったから、競争圧力は強まっていった。業界では、鉄道運賃、荷役・集配作業、運送店手数料などからなる小運送料金を協定する試みが始まり、参入規制も政府に対して要望された。

この頃の小運送業界は、既に2千店の運送店からなる産業組織となっていた。そうしたなかで、内国通運は大口・広域間需要あるいは官需をやや排他的に受注し業界最大手の運送店として君臨した。内国通運は、すべての駅に支店を設置したわけではなかったから、引受けた官需などを、独立した運送店に作業委託したケースが多かった。これらは取引店と呼ばれた。また、当初は取引店に限定しながら、運送店間の債権債務を処理する計算事業を行うなど、業界の発展を支える役割を果たした。しかし、内国通運の取引店ではなかった非通運系の運送店が、1899年に日本通業株式会社、1907年に明治運送株式会社を姉妹会社として設立し、非通運系を対象とした計算事業を展開した。

第一次大戦期は、輸送需要が大きく伸びた。日明は計算事業だけでなく、広域・大口間の輸送需要を受注する事業を展開し始めた。日本通業は、1916年に日本運送株式会社と改称して実際の輸送業務に乗り出し二大系統大手三社が業界に君臨することになった。こう

して広域や大口間需要で大手間の受注競争が繰り広げられることになった。一方、中小運送店が主に市場基盤とした少量あるいは短距離の輸送需要においても、得意先を奪い合うなど、競争的な側面が観察され始めた。大手も中小もともに、物価が上昇傾向にあった大戦期には、輸送費用の負担がある程度荷主に許容された一方で需要が旺盛だったから、貨車の手配や荷役・集配作業の円滑化が重要な経営手段となりつつあった。加えて、仮渡と呼ばれた違法性の強い荷為替取引が競争手段として横行していた。

一方、大戦期は、鉄道および小運送業の輸送力不足が滞貨を発生させ、そのことが社会問題と化していた。また、物価上昇の抑制が政策課題として浮上し始めていた。18年の米騒動を契機として政府は物価の抑制に強く乗り出し、物価引下げの一手段として輸送費の低下および輸送の円滑化に注目した。国鉄運賃は生活用品を中心に割引かれ、米輸送などには貨車が優先的に配車された。小運送業界のあり方も政策課題として浮上した。荷役は人海戦術に、集配は荷車や荷牛馬車によっていた輸送力の低位性、一見荷主を主な対象とした高額請求、景気変動によって容易に倒産する可能性が高い資力の乏しさなどが、政府によって小運送問題として認識された。これらに対処すべく、政府が一部の運送店をおおやけに認める公認制度が19年に制定された。資力や輸送力が充実した運送店を公認し、これら公認店の提示する最高料金を認可制とした制度であった。公認を見込むことのできた運送店は、非公認店との区別によって需要が公認店に集まると考え、参入規制と同様の効果を期待した。

1920年代前半は、輸送需要の数量的な拡大がみられたものの、小運送料金に対する引下げ圧力は強まっていた。料金をめぐる運送店間の受注競争は熾烈を極めた。多くの地域で小運送料金は横ばいあるいは低下傾向にあった。一方、労働力の費用は上昇基調あるいは下方硬直的となっていたから、運送店の利幅は圧縮されざるを得なかった。そのため、いくつかの運送店は荷役・集配作業の合理化を進めるべく、共同作業を試みた。荷役請負機関、小運搬事業者への作業委託を共同化すれば、費用削減効果があらわれると期待したものだ。また、荷車から荷牛馬車への切り替え、荷役における起重機といった機械の利用を進める運送店もあった。だが、運送店の機会主義的な経営姿勢を許容する市場環境にあってこうした試みが効果を発揮するには限界があった。合理化や競争抑制策が効果的ではなく競争圧力が強まるなか、大手は資金的に苦しい状態が続き、中小運送店の中には赤字を抱えるものがあらわれ始めた。こうしたなか、内国通運の地位に伍することができなかった日本運送は、1923年6月に国際運送株式会社と改称し、朝鮮・満州に事業の軸足を移しつつあった。

小運送業界の料金競争が激しくなるなかで、引続き物価高の解消は政策課題として認められており、小運送料金は新たな角度から社会問題としてとりあげられることになった。その視角は、料金設定の不平等性ではなく、料金水準が高いこと自体を指摘するものだった。この指摘は新聞紙上で盛んに展開された。経済界も次第に関心を強めた。物価高の是正を介して労働力の再生産費を削減できる効果を期待したものであろう。こうした問題を重

くみた政府は、24年3月に官民関係者からなる小運送制度調査会を組織し、合理化の可能性を模索することとした。検討結果は、合同に基づく合理化効果によって小運送料金を引下げることができるという案に結実した。しかし、鉄道省は、案としての有効性を認めながらも、政策として合同を進めることは、数千に及ぶ運送店の利害調整を考慮して、現実的ではないと判断していた。

一方、業界では、公認制度の枠組みを利用して小運送料金の引下げを求める政府の姿勢に対して反発が生まれていた。公認店を組織した公認運送取扱人組合連合会では、1924年11月に公認を返上し帝国運送協会に改組することが決定された。新たに組織された自治的な組織である帝国運送協会は、旧公認店を主な会員として、内国通運が主導的に運営した。内国通運は、協会を利用しながら、全国に20社ほどあった計算会社と提携などを模索し、事実上合同論を具体化し始めた。国際運送と明治運送系統の運送店はこうした試みに反発し、26年5月に帝国運送協会の脱会を決し、業界は大手二系列に分裂することとなった。だが、このとき、水面下では、大手三社は歩み寄りを模索しており、小運送制度調査会で浮上した合同論を利用しながら競争抑制的な産業組織を構築することを、鉄道省とともに検討していた。その内容は、内国通運が国際運送と明治運送の内地資産を引き継いで、独占的な地位を築き、内地資産を提供する二社は満州を主な営業地域として、以後内国通運はこの地域には進出しないという案であった。この構想を背景としながら、内地の合同は進められることになった。すなわち、26年6月に鉄道省が甲案と乙案の二案からなる合同声明を発し、鉄道省が小運送業界にまで輸送責任を負いながら業界への関与を強める乙案ではなく、比較的業界の自主性を温存する趣旨であった甲案に大手三社が応じ自主的に合同を進めるという筋書きであった。青天の霹靂と受け止めた中小運送店の反発は予想以上に激しく鉄道省が危惧したように利害調整は難航を極めたが、経営悪化に直面した小規模な運送店にとっては資本救済の道が開けたことを意味したから、次第に合同声明に順応するものもあらわれた。また、鉄道省は、合同店に与える特典を、当初合同の進捗具合をみてから判断するとしていたものの、利害調整の難航を前にして、特別小口扱制度の委託として公表し、反対者に合同声明の受け入れを促した。声明にとどめるはずであった鉄道省の思惑は外れ、合同に深く関与せざるを得なくなっていたのである。28年3月には特別小口扱制度の請負い体制が整ったと判断され、鉄道省によって合同の完了が宣言された。同じ時、大手三社の内地資産を継承した国際通運株式会社が設立された。

物価変動を除いた小運送料金の指数をみると、昭和恐慌期にかけて料金が下がったから、合同による合理化効果があらわれていたといえる。また、国際通運が大口や広域間需要、および官需を独占的に受注し、安定的な受注基盤を得たので、実際の輸送を担う傘下の各駅合同店は設備投資を進める道が開け、トラックの小型化などが模索されることになった。だが、少量・短距離需要は、合同から離脱した運送店が多々あったので、依然として競争的であり、合同の効果は限界を画された。国際通運の独占体制を見直しながら、政府は30年代後半に日本通運株式会社の設立を模索してゆくのである。