

博士論文要約

宮地英敏：近代日本の陶磁器業

本稿の課題は、幕末開港期から第一次世界大戦期にかけての陶磁器業のあり方を実証的に分析することにより、近代日本の産業が辿ったパターンの一つを描き出すことである。陶磁器業の場合には、前近代からの技術的連続性、輸出比率が 3~6 割の幅で動くといった典型的な「在来産業」である一方、小零細経営・中小経営・機械制大工業という生産システムが並存するというように、従来の「在来産業」論の枠組みで分析することが困難である。そこでまず序章では、「在来産業」論の研究史を整理してその受継ぐべき論点を明確化するとともに、M・J・ピリ/C・F・セーブル「柔軟な専門化」や P・スクラント「専門生産」の議論も踏まえて、本稿を分析する視覚を提示した。

第 1 章は近代陶磁器業を分析するにあたって、基礎的なデータとなる生産工程・輸移出・国内消費・主要産地の整理を行っている。これを踏まえて第 2 章および第 3 章では、明治初期からの直輸出貿易の担い手となった商社のうち、政府の手厚い支援を受けつつも 10 年程度で破綻してしまっただ立工商会社の事例(第 2 章)と、政府の役割をセーフティーネット機能に限定しつつ成功を勝ち得た森村組の事例(第 3 章)を分析した。前者は政府融資を得て、市場調査や為替・在庫リスクの管理などが杜撰になっていた。他方で後者は、早期からパートナーをアメリカ支店に派遣して市場情報を掴み、日本国内でも「米状神聖」というモットーで情報を重視した。19 世紀後半における 2 つの商社のコントラストが明確となった。

第 4 章では輸出品生産を目当てに先駆的に機械制大工業化を試みた、精磁会社と京都陶器会社という 2 企業の挫折が描かれる。前者は、農商務省からの融資も得てリモージュから最新設備を購入するが、技術移転に伴う困難が克服される前に技術者が急逝したために、問題点が明らかにされないまま失敗を迎えた。後者は、京都財界から資金を集めて同じ設備を購入したが、高配当を要求する株主たちを前にして、こちらも技術移転が終わる前に解散を迫られてしまった。

第 5 章から第 8 章が本稿の中核をなす部分である。第 5 章の前半では、小零細経営のうち職人的な技術を保持し美術的な付加価値を加えることで、高級品に特化していった京都を取り上げた。試験場・学校・同業組合・共進会などを通じて高付加価値戦略を展開した京都は、まさしく「柔軟な専門化」や「専門生産」の議論が想定していた形態であった。ところが同じく小零細経営であっても低級品を生産する産地があった。その岐阜県東濃地方について第 5 章後半で分析した。東濃の小零細経営について、従来は史料的な制約から詳細が不明であった、雇用職工 5 人未満層までを対象として考察したところ、全生産者の 8 割がこの層に属していた。またそこで雇用される職工は、逃亡を防ぐために近隣町村出身者が多かった。特に熟練技術を擁する職工にその傾向が顕著であり、逆に単純労働者は遠方出身者の比率が高まった。また職工の分布は 30 代がピークであった。これは、年齢が上がると陶磁器業から退出するケースと、生産者として独立するケースの総和である。独立の場合には、問屋前貸の利用や、半製品・関連製品・一部工程に特化して独立することが可能であり、娘婿への相続の慣習などと合わさって小零細経営が増加していたのである。また補論では東濃陶磁器問屋の水野春吉商店を対象に、問屋の機能を考察した。そこでは、小

売業者への信用授受機能、在庫コストの担い手、小零細経営の金融源などが、問屋の機能として明らかにされた。

第 6 章では愛知県瀬戸地方を対象に、経営規模を拡大する中小経営の動向を考察した。瀬戸は隣接する東濃との競争の上で、相対的な労賃の高さというハンディを背負い、後塵を拝するようになっていた。そこで、アメリカ市場が要求していた均一性に応えるために、石膏型という生産技術を導入したが、これが同時に近世来の轆轤成形と比べて相対的に大量生産を可能とした。石膏型は型を成形する模型師と、型を使って器を成形する型師を擁し、こうして瀬戸ではマニュファクチャ経営が主体となっていくのである。

第 7 章では分析の視点を若干変え、東濃と瀬戸の双方で普及した石炭窯という技術の導入を考察した。品質改善を主目的とした日本陶器(第 8 章)とは異なり、東濃・瀬戸の場合には燃料費節減を主目的とした。またこの石炭窯は在来技術の延長であり、低コストで設置することが可能であったため、中小・小零細経営の生産者の競争力を増す役割を果たしたのである。

第 8 章では名古屋において展開した機械制大工業の成立を検証した。機械制大工業それ自体を成立させたのは森村組が設立した日本陶器であったが、森村組に見られた問屋による上流への垂直統合という行動は、他の名古屋問屋でも確認された。その中で森村組こそが担い手となり得たのは、技術定着までの連年の赤字を前にして批判が巻き起こる中で、リスクを一身に負担した大倉孫兵衛・和親父子の企業家精神と、芝浦電気の岸敬二郎から要望された特別高圧碍子生産で、企業経営的には黒字を確保し得たことが背景にあった。

終章では以上の考察を踏まえつつ、第一次世界大戦をはさんだ陶磁器業の変化をまずは検討した。日本陶器の成功をモデルとして他の機械制大工業も叢生し、大戦ブームの影響でその経営が安定した。また中小経営から成長して機械制大工業化を実現する企業も登場する一方で、従来の小零細経営もかえってその経営戸数を増加させた。また、第一次世界大戦以前には異なった市場を対象として、それぞれ棲み分けをしていた小零細経営・中小経営・機械制大工業の 3 者が、同一の市場をも対象にしはじめた。しかしここでは、単純に競争関係が生じたのではなかった。多くの機械制大工業では、製造工程の一部を外部化して従来の中小経営だけではなく小零細経営までを下請けとして組み込む一方で、高品質の製品を作っていた日本陶器では逆に、従来の下請け関係を廃止してすべて内製化するという選択を行ったのである。また京都に関しては、高給付加価値戦略をより一層進めていた。

以上の実証分析を踏まえた上で、終章の総括では、やや議論の抽象化を行って整理をした。均質—多様という縦軸と、高級品—低級品という横軸に、小零細経営・中小経営・機械制大工業を配置したときに、時代の変化に伴ってその対象領域が拡大し、次第に交錯するようになっていった。しかし市場が急拡大するという大前提の下での交錯領域の拡大は、単純に競争を誘発することはなかった。小零細経営や中小経営はいくらでも隙間を見つけていくことが容易だったからである。一方で機械制大工業の側でも、拡大する市場に即座に生産を追いつかせることは困難であった。そのために、下請けとして小零細経営や中小経営を組み込むことによって、生産量を増加させようとした。こうして、機械制大工業の拡大成長と、小零細経営・中小経営の経営戸数の増加が、同時並行的に生じていたのである。