

松 山 大 学 論 集
第 28 卷 第 4 号 抜 刷
2 0 1 6 年 10 月 発 行

三菱商事シアトル支店の小麦取引
—— 1920 年代後半における日清製粉出張員の北米派遣 ——

大豆生田 稔

三菱商事シアトル支店の小麦取引

—— 1920年代後半における日清製粉出張員の北米派遣 ——

大豆生田 稔

はじめに

三菱商事（以下「商事」）と日清製粉（以下「日清」）は1926年12月、原料小麦の輸入、小麦粉販売の一手販売契約（以下「契約」）を結び翌27年3月から実施された。日清はもともと三井物産を主な取引先としていたが、三井物産が日本製粉と提携することになり、日清と商事の「深い絆」が形成された¹⁾。日清は20年代末、鶴見に新工場建設のため増資し2万株を公募したが、商事は5,000株を引き受けている。

契約成立により、商事は日清が輸入する原料小麦を一手に引き受けることになった。日清は商事に北米（アメリカ・カナダ）産地への出張員派遣・常置をうながし、市場情報、安価な原料を求めた²⁾。また日清は契約成立に先立ち、シアトル・バンクーバーなど取引の拠点や、内陸の産地に自社出張員の常置を試みた。派遣された日清出張員は、シアトルなどにおいて商事社員と接触しながら、独自に産地や市場を調査し本店に報告した。また契約の実施後は商事の小麦仕入を監視した。商事側も警戒しながら慎重に対応し、親密な関係を維持して、日清の出先を通じ本社への有効な交渉経路を形成しようとした。双方の掛引が展開したのである。

1920年代後半には、日本国内の小麦粉消費の増加、小麦粉輸出の拡大により原料小麦需要が増加する。国内小麦生産が停滞する一方で小麦輸入は活発化し、北米小麦の輸入量は30年頃まで増加していく³⁾。本稿は、北米小麦輸入の

急増を可能にした条件について、20年代後半から30年前後の北米小麦輸入に従事した日系商社の活動に注目するが、特に契約成立前からはじまる日清の北米出張員派遣について、商事シアトル支店に残された内部資料⁴⁾により検討することを課題とする。また、三菱商事が、その取引先との関係のなかで果たした具体的な機能については、安治川鉄工所への関与を検討した研究があるが⁵⁾なお多様な取引先との具体的関係の解明が必要となろう。

第1節 日清製粉出張員の設置

1 日清製粉標智吉の渡米

標智吉のシアトル出張 1925年3月、商事シアトル支店長は本店穀肥部長に打電し、日清名古屋支店長の標智吉がサンフランシスコに到着し、月末にはシアトルに向かうと報告した。また標からの聴取によれば、日清は同地に支店を開設し、直接「問屋」から小麦を買い付ける計画であった。シアトル支店長は、その成績がよければ日本製粉も同様に支店を開設して「吾社小麦取引上由々敷大事」になるため、日清幹部に打診するよう依頼している⁶⁾。これに対し穀肥部長は同月、調査によればそのような計画はないが、標の行動を「監視」するよう返電した。「問屋」とは小麦産地の穀物商、もしくはシアトルなどで産地と取引する穀物輸出商などを指すと思われる。実際、商事は同地で、穀物輸出商や小麦プールから小麦を仕入れて東アジアに輸出しており⁷⁾国内大手製粉の支店開設による直接取引は大きな脅威であった。

ところで、日清と商事は1920年代半ばに歩み寄りをみせた。この電報に前後し、シアトル支店長は、穀肥部長に提出した書類のなかで、外麦輸入業者間の競争が激化しており、有力な取引相手を必要とするが、日清は「信用確実」・「営業堅実」で「申分ナ」い存在であると評していた⁸⁾。ただし穀肥部長はシアトル支店長に対し、商事による日清所要外麦全部の取扱は交渉中の課題であるが、「未ダ其時機到来セザル次第」であり、「今後共大ニ努力スル」と慎重な態度を表明している⁹⁾。

標はこのような時期にサンフランシスコに到着した¹⁰⁾ 同地にいたシアトル支店外国人傭人ティビッツが尋ねると、標は今秋のカナダ小麦収穫期まで滞在し、日清シアトル支店が開設されれば担当社員の到着まで延長すると答えた。シアトル支店は穀肥部に報告している。日清の支店開設については、穀肥部から否定的な連絡があったが、シアトル支店は、日清や日本製粉の支店・出張所開設は「吾社外麦取引発展上重大ナル脅威」と危惧した。大手製粉の支店設置は「仲介業者」の排除を意味し、売手・買手に特別の関係がない「単ナル仲介業者」である商事の取扱量「激減」が予想されたのである。日清のような「一流需要者」の支店設置は、「等閑に附し難き重大問題」であった。

出張の目的 シアトル支店の調査によると、標はポートランドとバンクーバーを視察したほかは、シアトルに滞在してカナダの小麦市況・集散状況を調査し本社へ報告していた¹¹⁾ また、シアトル支店が出張員派遣の「内意」を探ったところ標は、鶴見工場の完成が近づいて外麦需要が拡大すると、産地の市況や集散の「迅速且豊富」な情報を収集し、またシカゴ・ウィニペグ両定期市場にヘッジをかけるため、シアトル出張員が必要になると答えたという。直接取引するのではなく、当地の三井物産や商事社員と「相談」し、「大会社」を通じた外麦買付と定期市場への売繋ぎが目的であった¹²⁾

シアトル支店長は、これが「全ク標氏個人ノ意見」か、日清幹部の「意嚮ニ基ク内命」かは「俄カニ判断出来難」かった¹³⁾ 標は「自分一個ノ意見」と述べたが、支店長は穀肥部長に、出張員の派遣計画があると報告している。ただし事務所を開設すれば、月に最低1,200ドル、年間では15,000ドルを要し、単なる調査では経費が「多キニ失ル」から、「早晚直接問屋ヨリ買付ヲ開始スル」のは「当然」とする。つまり、出張員が太平洋岸北西部の穀物輸出商や産地の商人との直接取引を開始し、シアトル支店の外麦取引に「重大ナル影響ヲ齎ス」と判断したのである。このため支店長は標に、出張員派遣を「思止マル様勧告」し、穀肥部には、日清幹部と接触して出張員派遣は「結局経費倒レニ終ル」と説くよう要請した。

この報告をうけた穀肥部長は翌月、日清幹部に接触した結果をシアトル支店長に伝えた¹⁴⁾。商事常務山岸慶之助が日清社長正田貞一郎に確認したところ、シアトル支店開設の計画はないと「明答」があったという。このため穀肥部長は、日清が出張員を常置し「報告等ノ衝」に当たることに問題はなく、この段階ではむしろ、シアトル支店の「仕事振」を「充分納得」させるには「却テ好都合」であると楽観していたのである。

2 日清製粉出張員の派遣

シアトル出張員の設置 商事と日清との交渉は進捗し、1925年9月にはシカゴ取引所・ウィニペグ穀物取引所の定期小麦委託販売に関する覚書が交換された¹⁵⁾。また、原料小麦の一手買付、小麦粉の一手販売の交渉もすすみ、26年12月30日に契約が結ばれた。同日付でシアトル支店にも契約が通知され、翌27年3月1日から実施されることになった。また同年1月22日には、日清・商事の第1回打合会が開催され¹⁶⁾「日清今度ノ出張員派遣ノ目的モ又此辺ニ重キヲ置クヲ以テ、此意味デ充分出張委員ヲ援助指導スル事」と、日清の出張員派遣と商事の支援が確認されている¹⁷⁾。

契約が成立し実施が近づくと、日清は出張員をシアトルに派遣した。1927年1月、穀肥部長はシアトル支店長に、提携成立により日清が出張員1名を派遣すると伝えた¹⁸⁾。次いで出張員は2名となり、日清神戸支店次席円尾明男、鳥栖工場在勤員岩崎直記が3月5日に横浜を出帆、同21日にサンフランシスコ着、シアトルに向かうことになった¹⁹⁾。穀肥部長は日清との提携関係をふまえ、出張員が執務する事務所を1室用意するか、部屋の一部を融通するようシアトル支店に指示している。滞在は少なくとも3年間の予定であり、その目的は、シアトルを本拠に小麦の市場や品質の「実地研究」、および一般市況の情報収集を行うことであった。穀肥部長は公私にわたる「協力援助」を指示している²⁰⁾。シアトル支店はこれに対し、事務室は手狭で融通の余地はなく、隣接の1室を4月1日から借り入ると返信した²¹⁾。

このように、商事は執務場所を提供し調査活動に協力するなど、出張員を手厚く支援した。さらにシアトル支店は同月、サンフランシスコ出張所に対し日清出張員2名の到着を伝え、「謹言形式」による出迎え、接待・見送りなど「特別丁重」の待遇を指示している²⁹⁾ 提携の成立をふまえ、有力な取引相手に特別の配慮が払われたのである。

契約成立とシアトル支店

ところで、商事シアトル支店はすでに1920年代から、中国・日本など東アジアへ北米小麦粉を輸出していた²³⁾ シアトル支店は北米の製粉業者、および小麦粉を取引し製粉業にも進出する穀物輸出商などと取引して小麦粉を仕入れていた。しかし契約が締結されると、東アジアの小麦粉市場において日清製と競合するため、北米小麦粉の取扱は制限されることになった。すなわち契約実施直後の3月、穀肥部長は、北米小麦粉・上海小麦粉を取引する支店に対し次のように指示した。

日清輸出希望数量ヲ売込ミ得ル迄ハ原則トシテ、又止ムヲ得ザル事情ノ外各場所トモ上海粉ハ勿論、米加粉ノ取扱ヲモ見合ス事ニ致サレ度、従而若シ得意先ヨリ上海又ハ米加粉引合アリタル場合ハ、御才オモ無キ事乍ラ、先ヅ第一ニ此レヲ日清粉ニ振替方極力御尽力相願度²⁴⁾

北米小麦粉や上海小麦粉の取引継続は、日清の「輸出地盤獲得」を妨げ、日清製品販売の「我社ノ努力振」に「遺憾ナシトモ限ラザル」ことになった。北米小麦粉の仕入・販売は日清製品の販売に転じなければならなかったが、これは、シアトル支店が北米で展開してきた小麦粉取引からの撤退を意味したのである²⁵⁾

したがってシアトル支店は直ちに、これまでの「努力」で築き上げた北米製粉会社などとの「好関係」が絶たれば、「精確」な小麦粉市況の把握が難しくなると訴えた。

米加小麦粉取引ヲ全然中止スル時ハ、折角過去数年間当方及各販売店不断ノ努力ニヨリ築キ上ゲタル当地方各製造者トノ好関係ヲ直チニ断絶スルノ已ムナキニ至ルベク、又毎週一回貴方へ打電スベキ米国及加奈陀小麦粉相

場市況報告モ、實際取引ヲナサルコト、ナラバ精確ナルモノヲ得ルコト不可能トナル可シ²⁶⁾

さらにシアトル支店は、「少量ニテモ米加小麦粉取扱方希望ニ不堪ル次第ナリ」と、少しでも小麦粉取引を継続するよう要請している。

ただし1927年5月になると、日本国内の「旺盛」な小麦粉需要、原料の「手当難」により、日清製品は華北方面の需要に応じられなくなった。また上海小麦粉も「供給不足」、「寧口近來品繰困難ノ状況」となり北米小麦粉の需要が高まった²⁷⁾したがって、日清製品の販路開拓、「供給能力消化」に「抵触」しない限り、シアトル小麦粉市場に「地盤拡張」するため北米小麦粉の「取扱差支無キ」こととなり、一定の範囲内でシアトル支店の小麦粉取引が認められるようになった。

また翌1928年3月には、シアトル支店長は、苦心して開拓した北米小麦粉の対中輸出が契約の犠牲になったと穀肥部長に訴えている。

吾社が多年苦心ノ結果地盤ヲ開拓シ、巨額有利ノ取扱ヲ為シ居リタル米加小麦粉ノ支那向輸出取引ヲ、日清製粉トノ契約成立ニヨリ殆ンド全部犠牲トセルコトハ世間周知ノ事実ニシテ、同社ト雖モ否定シ能ハザル所ナル可シ²⁸⁾

このなかで、25年上半期にシアトル支店が買い付けた北米小麦粉は105万袋、利益は53,428円にのぼったとする。したがって契約は、日清が「想像スル程吾社ニトリ有利ナルモノニアラザルコト」、つまり「吾社ノ払ヘル犠牲尠少ニ非ザルコト」を日清に伝えるべきであるとし、「犠牲」の大きさを強調している。またシアトル支店は、むしろ一手販売を「辞退」して中国・南洋の小麦粉取引で同社と「全然競争者ノ立場ニ立」ち、同社製品より「遙カニ利益率高キ」北米小麦粉を「積極徹底的」に取引すれば「将来モ極メテ有望」であり、現在取引する日清製品を北米小麦粉に代えるのは「極メテ容易ノコト」と断定している。さらに同支店は、カナダ製粉業社の一手販売権獲得を力説しており、具体的には「Canadian Cooperative Wheat Producers Ltd.ノ東洋向（尠クトモ日本

向) 一手販売権獲得ニ全力ヲ注グ可ク、交渉次第ニテハ充分可能性アルモノト信シ居レリ」と、それが実現可能であると報告した。

ただし日清との関係を絶ち、北米小麦粉取扱へ本格的に進出することについては、「尤モ之ハ日清製粉ト實際ニ手ヲ切りタルトキノ話」で、日清に「灰メカスコトハ絶対ニ禁物」であり、あくまで本社の意向にしたがうと述べている。これまで培った小麦粉取引を大きく後退させなければならなくなったシアトル支店は、日清との提携には抵抗があり、なお北米小麦粉取引の可能性を追求していたのである。

取引書類の閲覧 商事の外麦輸入の拠点はシアトル支店であり、その北米小麦仕入業務は日清出張員が監視するところとなった。このため、シアトル支店社員と日清出張員との間に多様な軋轢が生じることになる²⁹⁾

まず、シアトル支店長は契約実施直後の1927年3月、日清出張員が書類の閲覧を希望した場合、「日清製粉用」と記載がなければ同社が買手と確認できず、買付契約書・買約報告書などの自由閲覧は、「自然面白カラヌ結果ヲ生ズヤ」と警戒した。日清が取引相手と判明するものに限り閲覧を許すという提案である³⁰⁾

しかしこれに対し本店穀肥部長は同月、原則として、請求された書類は総て閲覧させるよう打電した³¹⁾ これは、両社が1926年12月に締結した「小麦買付契約書」のうち、第3条「乙〔商事〕ハ甲〔日清〕ニ対シ外国市場ノ市況、需給状態等ヲ正確且迅速ニ報告スベキモノトス／前項ノ外甲ノ営業上必要ナル情報ハ、乙ハ甲ノ要求ニヨリ直ニ電報又ハ書面ヲ以テ調査報告ニ努ムベキモノトス」、および第4条「乙ハ外国小麦買付ニ関シ、乙ノ海外支店ト往復シタル一切ノ電報及書類ヲ遅滞ナク甲ニ提示スベシ」に基づくものであった³²⁾

穀肥部長は翌26日にも、シアトル支店に「取引ニ就テハ万事ヲ打明クル了解」であるとし、すすんで総てを明かす必要はないが、要求があれば契約書の写し、買約報告などを出張員に「全部閲覧」させるよう指示した³³⁾ これを拒めば「何彼ト誤解ノ種」となるからであった。ただし、日清以外の取引につい

ては、その必要がないのはいうまでもないとしている。

周到な監視 日清出張員の存在は、シアトル支店の日常的な取引業務を掣肘した。日清の委託買付に当たりシアトル支店は、穀肥部の同意のもとに、日清に「内密」で「協定諸掛」トン当たり5セントを手数料に上積みしていた³⁴⁾ところが、穀肥部長が1927年10月にシアトル支店長に送った書類によれば、東京で日清社員から「冗談」まじりに、シアトル支店は「実際買付値ノ外ニ幾分余裕ヲ見テ居ルラシイ」と漏らされた。商事側はこれを「体良ク……否定シ置」いたが、日清出張員が察知していれば急遽善後策を必要としたため、穀肥部長はシアトル支店長に次のように照会した。

日清貴地出張員ハ其間ノ事情既ニ感付ケル哉、若シ感付ケル様ナラバ早速他ノ適当方法ヲ考案スル要アリト思フ故、折返シ事情御一報被成下度、尚右協定諸掛ノ加算ニ依リ日常貴方電信相場ガ偶然其日ノ貴我成約値段ヨリモ5セント替安ク相成居ル事往々アリテ、当方ハ其都度手加減シテ日清へ通知致居リタルモ、カクテハ不測ノ問題ノ発生スル無キヲ難保ニ付……穀肥部は具体策としてA・Bの2案を用意し、またトン当たり5セントの協定諸掛と、実際に要する諸掛との関係を、実際の数字で説明するよう依頼した。穀肥部はAを希望するが、暫定的にBを実行したいとシアトル支店長に伝えた。

A. シアトル支店が従来取引実績に基づき、過不足ないように、日清製粉と「公然ト」加算率を協定する。

B. 従来どおり5セントを加算することとし、シアトル支店から穀肥部・神戸支店・名古屋支店などへ打電する見積書に常に5セントのマーヅンを加算する。

これに対しシアトル支店は翌11月、穀肥部長に次のように回答した³⁵⁾ まずはじめにシアトル支店長は、日清出張員の「監視」が「可成周密」であるとし、諸掛について質問されたが、「当方ハ金利トシテ必要不得已モノナル所以ヲ説明、納得セシメタリ」と述べた。日清出張員の監視は「周密」であったが、シアトル支店はやむをえない金利と説明し、了承されていたのである。

すなわち従来の「協定諸掛」は、①小麦積込に立ち会う係員の派遣費用、②小麦代金・運賃支払後の金利であった。ただし、①は「サシタル実益」がなく「最近ハ之を中止」しており、また日清が支払う1%の手数料に含むべきものであった。②は、小切手による小麦買付代金はシアトル支店の当座預金口座から即時引き落とされるが、日本・中国など東アジアへの輸出代金の入金は翌日となるため、「是非共必要」となる1日分の金利である³⁶⁾ また小麦積出地で貨物受取書 Mate Receipt の作成が遅れると、輸出手形の取組が遅延しさらに2～3日分の金利を負担することになった。そして、このような事情は日清出張員も「既ニ知り居ルコト」であった。したがって、A案の「公然協定」が得策であり、加算は従来通りトン当たり5セント、「已ムヲ得ザ」る場合でも3セントを要請している。また決定までは、見積りに常に5セントを加算すべきことを付記している。

このように、シアトル支店の原料小麦取引について、日清出張員による書類の「周密」な調査がはじまったのである。指摘事項には説明が求められ、また日清本社に報告され、東京でも取引内容が具体的に検討された。1927年12月の第10回「打合会」ではこの件が議題となり、日清は金利の負担には「大体賛成」であったが³⁷⁾ どの程度が「適当ナリヤハ考慮ノ余地」があるとしていた³⁸⁾ 翌28年2月には「打合会」の議題になったことが、シアトル支店に伝えられている³⁹⁾ 穀肥部長は同支店に、日清出張員との交渉について、「尚貴方ニテモ岩崎氏へ右ニ就キ何等カノ御話致サレ居ルナラバ、当方参考迄ニ折返シ御通知相成度」と照会している。同年4月の第12回「打合会」において商事は3セントを主張し、日清は「出来得ル限り精確ヲ期スル必要」があると応じたが⁴⁰⁾ 5月の第13回「打合会」で、日清が2日半の金利を「契約値段ニ込メズ」に負担することで、ひとまず決着した⁴¹⁾ 検討は両社それぞれに、シアトルにおける出先の情報を収集し検討しながらすすんだのである。

警戒 1928年に日清が社債を発行し、商事から金融的自立を試みると、商事側の警戒はさらに強まった。同年2月に開かれた日清の臨時総会におい

て、社債 700 万円の募集、総額 100 万円余の払込追徴が決定した⁴²⁾ 社債は三井・三菱・住友の 3 信託会社が引きうけ営業資金に、追加払込は鶴見工場の拡張費に充当されることになった。このため商事側は、今後日清は「我社ノ資金援助ヲ仰グ事余程少クナ」くなり、「今後我社ニ負フ処比較的少カルベキ」と判断した。穀肥部長はシアトル支店長に、原料買付において日清との間に「多少ノ波瀾曲折」の可能性があり、「極端ナル場合」は日清が直接「買付ノ衝」に当たるか、もしくは手数料引下の要求があると警戒を呼びかけた。このような事態は、「会社ノ遣リ口ヨリ見テ必ズシモ否定ハ出来ザル」と判断し、「覚悟」して「万事ニ処」し、日清出張員に「公私周到ナル御注意ヲ以テ」対応するよう通知したのである。

日清は 1930 年代はじめ、シアトル（小麦取引）のほか、大連（小麦・小麦粉）・シンガポール（小麦粉）・スラバヤ（小麦粉）に出張員を置き、さらにシドニーにも派遣の予定があった。商事の穀肥部長によれば、南洋方面で日清出張員の行動に「多少越権ノ嫌」があったため、両社「打合」の結果、次のような「職務範囲」を定めている⁴³⁾

- A. 駐在員ハ専ラ調査方面ノ仕事ニ従事スルコト（宣伝ヲ含ム）
- B. 直接商売ニ touch セザル事
- C. Aニ関スル仕事ト雖モ、事商売乃至商策ニ関係ヲ生スヘキ事項ニ付テハ我社ト協調、十分ナル諒解ノ下ニ策動スル事

出張員は取引には直接関与せず調査に当たり、取引に関わる調査は商事と協調・了解のもとに行うというものである。これは南洋の場合であるが、穀肥部長は、シアトル支店のような「原料買付店」においても同様で、この原則により「相互」に「協調」・「了解」し「接触」するよう指示している。ことにシアトル支店では当時、日清が希望する産地における直接仕入（「田舎買」）を研究中であり⁴⁴⁾ それを実現すればシアトル支店と日清出張員の間に「相当 delicate ノ問題ヲ醸ス」ため、特に配慮を求めたのである。

1928 年 8 月頃になると警戒は一層強まり、穀肥部長はシアトル支店のほか、

大連、シンガポール、シドニーの各支店にも注意を喚起した⁴⁵⁾ すなわち、社債発行による商事の債務返済、銀行からの内麦買付低利資金の融資により、外麦買入資金以外は商事の資金援助が不要となり、日清が「内心『金ノ事ハ最早三菱ノ厄介ニナラナクテモイ、』トノ自負心ヲ懐クニ至リタルハ事実」とみていた。さらに最近は商事に不満を述べ、契約の存続自体にも疑念を呈しているとさえ述べている。

自然何カト我社ノ扱振りニ対シテ巨細ニ亙リ不足釜敷口吻ヲ洩シ、惹テ一手扱契約ノ利害サヘモ云為スルニ至リ、基本契約ノ根本精神モ今ヤ絶対ノ安心ヲ許サザル現状ニ至リ……

穀肥部長は日清の「意中ヲ付度」し、日清が外麦買付に兼松商事を加えるよう「食指」を動かし、また小麦粉輸出にも「各方面ヨリノ誘惑」が絶えず、中国市場に「直販ヲ敢行」する「意嚮」を「公然」と表明しているなどと不信感をあらわにした。両社の関係は「今ヤ最モ重大且ツ delicate ノ機会ニ遭遇」し、翌 29 年 12 月の契約更改期には「一問題アル」と「予期」していたのである。したがって、「問題ヲ起シテハ必ズ我社ニ不利」であるため、「慎重」に取引に当たり、特に出張員を「監視」するよう次の各「方針」の励行を指示した。

- 一、販売・買付ニ一段ノ御努力願フ事
- 一、諸掛等ノ見積ハ出来ル丈公平ニスル事
- 一、競争品ハ可成取扱ハザル事
- 一、其他駐在員トノ接触ヲ円満ニシ同時ニ其行動ヲ監視スル事

こうしてシアトル支店は、日清出張員への警戒を強めた。同支店は出張員の執務室や諸設備を当初から提供し、また郵便切手・電信料のほか事務用消耗品なども負担した。ただし出張員の監視を避けるため、支店と同室、もしくは隣室での執務を避けていた。支店長は 1928 年 7 月、当初から出張員の執務用に別室を借り入れた理由を、穀肥部に次のように報告している⁴⁶⁾ 日清関係の取引書類は総て開示したが、業務遂行に種々の「不都合」があり引き続き隔離するよう要望したのである。

一、執務室及其の設備

全部……吾社負担，当方事務所手狭ノ上，日清以外ノ小麦及小麦粉取引モ相当多量アルコトナレバ，同出張員ト机ヲ並ベテ執務スルコトハ何カト不都合ヲ生ズ可キヲ恐レ，最初カラー室ヲ別ニ借入レ居ル次第ナリ

これに対し穀肥部は「委細敬承」したが，出張員の執務室料負担について，日清は，「若シ大シテ費用掛ル様ナラバ，貴方係員ノ机ノ端デモ宜敷」と応じていた⁴⁷⁾。しかし，シアトル支店はこの日清の対応を警戒し同室勤務を拒んだ。穀肥部長もそれを察知し，「此上追及ハ藪蛇ノ虞リアルニ付，右暫ク我社負担ノ事トシ置ク外無」と，商事が負担することを認めたのである。

さらに1929年2月下旬には出張員が増員され，日清神戸支店の岡本甲一が派遣された⁴⁸⁾。さらに日清は，岡本が取引事情に通じれば，1名は「一時的」に，また必要なら「永久的」にカルガリほか仕入の重要地点に駐在させようとし，商事に事務所開設と社員駐在の検討を依頼した⁴⁹⁾。しかし産地への出張員派遣も，「尠カラザル経費ト人手」を要し，両社関係を複雑に「益々デリケート」にするため，商事には避けるべきことであった。産地駐在計画を日清出張員の「献策」によるものと推測した穀肥部長は，シアトル支店長に，産地に出張しなくても取引の「策動」が可能なことを，「篤ト日清出張員ヲ納得」させるよう指示している。つまり，この問題が「沙汰済み」となれば「至極好都合」であり，出張員をそのように「操縦」するよう指示したのである。

シアトル支店は日清出張員に対する警戒を深め，特に同支店の小麦仕入を監視する出張員の産地派遣を危惧した。このため逆に出張員を「操縦」して，日清本社の方針に修正を迫るよう促しはじめたのである。

第2節 シアトル出張所の廃止とバンクーバー出張所の開設

1 正田社長の北米訪問

正田社長の視察

日清出張員への警戒が深まるなか，正田社長は1929年5月末から，同社の正田英三郎・斎藤熊三郎・安井泰治とともに

外遊し、サンフランシスコ、ポートランド、シアトルを訪れた⁵⁰⁾ 商事の山岸常務は同年5月、シアトル支店長に、一行は6月21日にサンフランシスコに上陸し、アメリカ、カナダ経由で渡欧する行程を伝え、あわせて両社の「親善且重要ナル関係ニ鑑ミ」で「万事遺漏ナク御世話」するよう指示した⁵¹⁾

ところで一行は、サンフランシスコからポートランド、シアトルをへてバンクーバーを訪れたが、暑気により正田社長が健康をそこねたため、その後の日程を打ち切って全員帰国の途についた⁵²⁾ 往路の船中で、金解禁準備による市場暴落の報に接したことも一因といわれる。正田社長の急遽帰国について、シアトル支店長は直ちに本店穀肥部長に打電した⁵³⁾

カルガリ出張所の構想 正田社長の視察は途中で打ち切られたが、一行は到着すると間もなく商事に対し、カナダ小麦取引のためカルガリ臨時出張員の設置を要望した⁵⁴⁾ 日清は穀肥部に、カナダ小麦買付のため「一步内地へ」、すなわち産地へ「進出」し、小麦プールなどと「一層親シク接触」して「有利買付」をはかるため、自社ではなくシアトル支店の出張員をカルガリに派遣するよう要請したのである。

これに対し穀肥部は1929年7月、シアトル支店はプールなどと「常ニ直接」交渉しており、産地への出張員派遣が日清の「考へ居ル程実益アリトハ思ハレズ」と対応した。そのほか「経費」や「人手」の負担もあるため「其儘ニ致置」いたところさらに「懇望」され、「拒絶」しにくいとシアトル支店に伝えている。このため差当たり買付旺盛な期間に、シアトル支店外人傭員1名のカルガリ「出張駐在」を提案し支店の意見を徴したのである。

穀肥部長によるカルガリ出張員設置の要領は、①出張期間は小麦買付繁忙期に限る（時期はシアトル支店が決める）、②取引はシアトル支店の指示がある場合に限り、出張員は売手との直接取引交渉に当たり、直ちに電信・電話・書面により取引内容「一切」をシアトル支店に通知し、また支店・売手の直接取引の場合は、出張員は双方から取引書類を入手して取引の「内容詳細」を「承知」する、③出張員は常に市場と緊密に接触し、諸般の情報を収集してシアト

ル支店に通知するが、重要事項で「急ヲ要スルモノ」は穀肥部や関係場所にも通知する、④事務所の借入れは駐在期間中としプールと同一建物とする、⑤経費節約に特に配慮し速記者は雇用せず出張員が一切を処理する、⑦駐在期間中の出張員の「奥地在勤手当」はどの程度の金額か、というものである⁵⁵⁾

カルガリ出張所設置の検討は正田社長の帰国後も続いた。翌8月、シアトル支店長は穀肥部長に、カルガリ臨時出張員の設置は「売手」との接触や「一般情報獲得」にはある程度便利であるが、支店は常にそうした「努力」を続けており、「大シタ実益」はないと回答している⁵⁶⁾ ことに当年のカナダ小麦は不作で、出張員設置の価値は「著シク少シ」とみていた。またシアトル支店は、「万一」のカルガリ出張所設置にそなえ、小麦取引の「第一級ニ立ツ」支店員のマクファーソンを出張員に推薦した。同人には特別の手当支給は不要で、10月～2月の5カ月を駐在期間とし、穀肥部が指示した取引方法にしたがうとしている。この経費は、開設費200ドル（旅費50ドル・椅子机100ドル・文房具など50ドル）、毎月経常費455ドル（給料300ドル・部屋代30ドル・電信電話75ドル・雑費50ドル）程度であった。また、日清の岩崎出張員が9月下旬にカルガリに出張予定であるが、同地に滞在するかどうかは不明であることも伝えている。

このように、シアトル支店は日清の重ねての要請を容れて、カナダ小麦仕入のため、消極的ながらもカルガリに出張員を派遣する計画を立てた。しかし、日清の構想は、正田社長の帰国前後から変化することになる。

2 北米出張所の再編

シアトル出張所の廃止 正田社長は帰国後、商事シアトル支店長野村駿吉に、滞在中の「非常なる御手数御世話」を謝し急遽帰国の「失礼」を詫びたが、そのなかで「今後シヤトルに出張員を置く必要無之候ニ付、近日其運ひに可致候」と、シアトル出張員を廃止する方針を明らかにした⁵⁷⁾ その理由は、「今後必要有之候場合には、一ヶ月位ノ予定ニ而係リノ者出

張為致候」と述べているように、出張員常駐の必要はなく1カ月程度の出張で対応可能と判断したからであった。つまり日清は、シアトル支店や穀肥部の説得を理解し、シアトル支店の小麦取引が妥当であると認め、産地に出張所を設置する必要はないと判断したのである。

シアトル支店長は1929年9月、穀肥部長に日清出張員が近く召還されると報告した⁵⁸⁾支店長は、正田社長が滞在中に「右様〔シアトル出張所廃止〕ノ口吻ヲ洩シ、8月の私信によれば「近ク同出張員を⁽⁷⁾招還セラル、由」と報告している。同支店長によれば、出張所廃止の「直接ノ動機」は正田社長の三男英三郎の意見であった。横浜・バンクーバー間は「僅旬日」であり、必要に応じた出張が「事容易」で出張員常置の必要はないとの意見である。正田社長は、「令息ノ言ハーモニモ無ク採用スル」といわれ、英三郎の意見に「左右セラレテ右廃止ニ傾キタル事」と支店長は判断している⁵⁹⁾英三郎は27年に東京商科大学を卒業、商事に入社して雑貨部に勤務し29年に日清に転じた。視察はその直後のことで、シアトルでは両社社員の緊張緩和につとめたものと推測される。

ところで、シアトル出張員の廃止はこの間の懸念を払拭し、シアトル支店は「多少ノ注意ノ負担ヲ免レタル可キ」と安堵した。しかし次のような不都合もあった⁶⁰⁾

各種ノ情報又ハ Recommendation ヲ架電スル際ニモ、駐在員ナキ場合、或ハ当社ノ為トスルモノ、如ク曲解セラル、場合無キヲ保セズ、縦令最近ノ晩香坡在荷 Old Crop ノ品質ニ関スル問合ノ如キモ、当方ヨリ是ヲ発スルヨリモ、出張員意見トシテ同氏判断ノ結果ヲ架電シ貰フ方責任ヲ無キ次第⁽⁷⁾ニテ甚好都合ニ存シ、日常ノ取引上ニ於テモ、駐在員ノ存在ニヨリ色々好都合ヲ得ル事多ク、日清本社宛ニ出張員ヨリ直接打電シ貰ヒ、本社ノ決心ヲ速カラシムル様ノ場合モ不尠ニ存候

つまり、出張員を通じて日清側に伝達や勧告をすれば、シアトル支店には「好都合」のことも多かったのである。このためシアトル支店長は、経費も毎月

400ドル程度で足り、また、「平常ヨリ各関係先ニモ顔馴染トモナリ居リテコソ、必要ノ場合色々役ニモ立ツ次第ナルガ、一寸臨時ニ出カケテ来テハ中々役ニモ立ツ間敷考ヘラレ候」と述べたように、日常的に親密になっていけば支店業務にも有益と判断していたのである。このため、当分1人だけでも出張員を存置するよう穀肥部長に交渉を望んでいる。視察に同行した日清の斎藤によれば、正田社長以外の幹部は「悉ク」出張員を必要とし、「社長ダケガ頑張り居ルトノ事」であった。シアトル支店は当初、日清出張員を警戒していたが、「顔馴染」となれば「色々役ニモ立ツ」存在であり、突然の廃止もまた不都合であった。

しかし、日清はすでにシアトル出張員の撤廃を決定し出張員2名に帰国を命じた⁶¹⁾。出張員廃止は英三郎の意見を容れた正田社長の判断によるものといえよう。シアトル支店長は、「当地視察ノ結果、同社シアトル出張員不要ノ意見ニ傾」いたと穀肥部長に報告している⁶²⁾。岩崎・岡本出張員は残務整理ののち、29年10月にシアトルを出発した。

バンクーバー出張所とシアトル支店 ところで、正田社長はシアトル出張員を廃止する一方で、バンクーバーを重視し⁶³⁾、シアトル支店に出張員の派遣を要請した。1929年8月、帰国後の正田社長からシアトル地方の小麦買付について「感想談」を聴いた商事穀肥部長は、その内容をシアトル支店に次のように伝えている⁶⁴⁾。すなわち、正田社長の認識は、まず第1に、商事による北米小麦の「Grade別」は「完全」で、現在の購入品より「割安」なものはなく、研究に派遣した出張員も不要というもので、シアトル支店の説得に同意したといえる。第2に、これまで日清は小麦定期取引を活発に行い「投機ニ失」していたが、今後は原料購入のヘッジを専らにし、ニューヨーク情報を重視するというもので、原料小麦仕入に重点を置く方針を表明した。第3に、カナダ小麦買付にはシアトルよりバンクーバーが有利な位置にあり、商事もバンクーバーに小麦取引の主力を置き、カルガリではなくバンクーバーに出張員を配置して「小麦取引専任」とすべきである、というもの

であった⁶⁵⁾ 穀肥部長はこの正田社長の意見に賛意を表し、カルガリ出張員を取り止めてバンクーバーに「小麦取引専任」の出張員を1名置くため、シアトル支店に対し至急その具体案を求めたのである。

しかしシアトル支店はバンクーバーの重要性を認めなかった。同支店によれば、1929年に至る「過去三年間」の仕入は、小麦プール72%、ジェイムス・リチャードソン14%、ジェイムス・スチュワート9%であり圧倒的にプールを主としたが、プールの本部、およびジェイムス・リチャードソンの拠点はカルガリであった⁶⁶⁾ シアトル支店はこれまで、プールとは電信・電話による「直接引合」、ジェイムス・リチャードソンとは同社シアトル代理店と交渉し、同地に出張員を置く必要を認めていなかったのである。また、ジェイムス・スチュワートはバンクーバーに所在したが、同社を含めてバンクーバーを本拠とする取引先の仕入は11%に過ぎなかった。したがってシアトル支店は、シアトルを拠点とする従来の取引に支障はなく、「加奈陀小麦買付ノ主力ヲ晩香坡ニ移ス必要アル程度カ否カハ甚ダ疑ハシキ次第」と判断していたのである。

しかし商事は日清の提案を尊重し、バンクーバー出張員構想を具体化する。シアトル支店はバンクーバーに派遣していたピタックを、同支店の小麦係員で「買付模様」に通じる「適任者」、カルガリ出張員候補でもあったマクファーンに代えることとし⁶⁷⁾ 穀肥部長も小麦取引に「通暁」する同人を出張員として派遣することに同意したのである⁶⁸⁾

お わ り に

このように、1926年末の契約成立を契機に、日清はシアトル出張員を派遣した。すでに、日清は太平洋岸北西部の小麦生産・市況・取引などの諸情報の収集につとめていたが、27年に入ると出張員を常駐させることになった。シアトル支店の小麦仕入活動は出張員に監視され、従来の取引は一部は正を迫られることになった。また、契約により小麦粉取引から撤退を余儀なくされたことは、シアトル支店の警戒を増幅した。シアトル支店は本店穀肥部の指示にし

たがい、出張員に対し警戒しながら慎重に契約を履行したといえる。相互に相手の活動を監視したのである。

一方で、シアトル支店が収集した情報は商事本社に提供され、日清との交渉の資料となった。シアトル出張員の常置を避けるため、シアトル支店は取引情報をもとに穀肥部や日清出張員を通して日清本社に働きかけた。日清がシアトル出張員常置を撤回したのは正田社長の主張によるものであった。他の役員は存置の意見であったというが、商事側の対応が正田社長や英三郎の判断に影響を与えたものといえよう。

さらに、シアトル支店は、現地出張員と慎重に親密な関係を築くことにより、彼らを通じて日清側に働きかけを行うという方法を形成しつつあった。バンクーバー出張所開設計画など、日清側の提案にも可能な限り対応している。また出張員全員の召還を、支店側が必ずしも全面的に歓迎しなかったことも、すでにみたとおりである。

ところで、商事の小麦取扱に日清委託はいかなる位置を占めたのであろうか。1926/27～28/29年度において、日清委託量は年度平均17万トン、その割合は北米小麦総取引量の56%を占めた⁶⁹⁾。初年度を除く前2年度には21万トン(66%)、25万トン(58%)と増加しており、小麦取扱総量の過半を占める最大の取引相手であった。3年度平均の人件費・通信費などの経費は36,900ドル、トン当たり21セントであったが、これはcif4,000ドルの小麦に対し0.54%となった。シアトル支店以外の経費もあり「現在ノ手数料一歩ハ決シテ高率ニ非ザル可シ」とするが、手数料1%としてトン当たり0.46%、18セントで、日清扱量17万トンでは3万ドル余、25万トンでは4.5万ドルとなり、安定的な収入が確保されたといえる。また、日清の小麦仕入は従来、多数の輸入商のオファーから最も条件のよいものを選ぶという方法であったが、商事との提携により「買付全部ヲ我社ニ委」せてオファーの取寄せは不要となり、商事の提供にビッドして産地の売手と「折衝」する方法となった⁷⁰⁾。シアトル支店長はその方が「大局ヨリ見テ得策」と評している。

こうして、契約締結当初の原料小麦買付は、両社相互に警戒しながらはじまった。小麦買付業務の実施にともない種々の軋轢が生じたが、双方ともに決定的な問題を見出すには至らなかった。商事は警戒しながらも慎重に契約を遵守して有力な小麦買入先を確保した。また日清は出張員を派遣してシアトル支店の小麦仕入業務を詳細にチェックし、取引上の提言を重ねたが、正田社長の視察を契機にシアトル出張員を引き上げた。日清の関与は、シアトル支店によるバンクーバー出張員の派遣要請など、より実務的なレベルに限定されていくのである。こうして1930年前後に至るまで、シアトル支店による北米小麦の買付が進捗し日清をはじめとする国内製粉業への外麦供給が拡大していくことになった。

注

- 1) 日清製粉株式会社社史編纂委員会『日清製粉株式会社史』（1955年）177頁、三菱商事株式会社編『三菱商事社史 上巻』（1986年）209～210頁。1926年には日清と日本製粉の合併構想もあったが実現せず、前者は商事、後者は三井物産との提携がすんだ。
- 2) シアトル支店の産地買付については、大豆生田稔「三菱商事シアトル支店の小麦仕入れ－1920年代末の産地買付計画－」（『白山史学』第48号、2012年5月）。
- 3) 大豆生田稔「1910～20年代における小麦需要の拡大と小麦輸入－近代日本の主食の変貌－」（『東洋大学文学部紀要』第62集史学科篇第34号、2009年3月）164～165頁、同「三菱商事シアトル支店の北米小麦・小麦粉取引」（上山和雄・吉川容編著『戦前期北米の日本商社－在米接収史料による研究－』日本経済評論社、2013年）100～103頁。1930年前後から北米小麦の比重は急速に低下し豪州小麦が台頭する。
- 4) 本稿で使用する主な資料は、特記しない限り、米国国立公文書館が所蔵する Record Group 133/Entry 61（三菱商事シアトル支店の小麦取引に関する押取文書）の諸資料である。Record Group 133については横浜市史編集室『横浜市史Ⅱ 資料編6－北米における総合商社』（横浜市、1997年）997～1000頁（上山和雄執筆）、前掲、吉川・上山編著『戦前期北米の日本商社』ii～iii頁など。本稿は Record Group と Entry 番号を略し箱番号のみ記した。箱番号は近年変更されたため、旧番号（Box 番号、B）、新番号（CONTAINER 番号、C）を B330/C2 のように併記した。
- 5) 加藤健太「三菱商事と安治川鉄工所」（『社会経済史学』79巻4号、2014年2月）。
- 6) 「訳文」（シアトル支店長→穀肥部長）B330/C2。差出と受取を、それぞれ→の左右に記す。以下同じ。

- 7) 前掲, 大豆生田「三菱商事シアトル支店の北米小麦・小麦粉取引」106~110頁。
- 8) 同前, 116~118頁。
- 9) 「小麦取引ニ係ル件(親展庶第1号)」(穀肥部長→シアトル支店長)1925.4.1, B330/C2。
- 10) 以下, 「日清製粉会社当地支店開設計画ニ係ル件(親展)」(シアトル支店長→穀肥部長)1925.4.11, B330/C2。
- 11) 以下, 「日清製粉会社当地出張所開設計画ニ係ル件」(シアトル支店長→穀肥部長)1925.5.16, B330/C2。
- 12), 13) 同前。出張員は「相当地位重き人物」ではなく, 入社4~5年の「独身社員」とし, 小麦取引の実務を任務とした。
- 14) 「日清製粉会社貴地出張所開設計画ニ係ル件(親展庶第2号)」(穀肥部長→シアトル支店長)1925.6.10, B330/C2。
- 15) 前掲『日清製粉株式会社史』177頁, 前掲『三菱商事社史 上巻』210, 271頁。
- 16) 「日清製粉出張員ノ件(親展第43号)」(穀肥部長→シアトル支店長)1927.1.6, B333/C5。
- 17) 「日清製粉出張員ノ件(親展第54号)」(穀肥部長→シアトル支店長)1927.1.19, B333/C5, 「REPRESENTATIVES OF NISSIN SEIFUN KAISHA」(Produce Dept.→The Manager, Seattle Branch)1927.1.19, B333/C5。
- 18) この打合会については, 大豆生田稔「日清製粉・三菱商事の提携と打合会-1927~30年の議事録-」(『東洋大学文学部紀要』第66集史学科篇第38号, 2013年3月), 以下「打合会」と略す。
- 19) 同前, 109頁。
- 20) また2月1日にも穀肥部長は, 日清と「特殊関係」が成立し小麦・小麦粉取引の「打合会」を開いたこと, および両社が「一心同体」となる「覚悟」をシアトル支店に指示している(「対日清製粉第一回打合会ノ件」穀肥部長→シアトル支店長, 1927.2.1, B332/C4)。
- 21) 「日清製粉出張員ニ係ル件(発麦第25号)」(シアトル支店長→穀肥部長)1927.2.9, B333/C5。
- 22) 「日清製粉会社出張員ニ係ル件(秘親展)」(シアトル支店長→桑港出張所那須武三郎)1927.2.9, B333/C5。
- 23) 前掲, 大豆生田「三菱商事シアトル支店の北米小麦・小麦粉取引」第2節。
- 24) 「日清製品販売ト外国粉取扱ニ係ル件(同文第59号)」(穀肥部長→各場所長), 1927.3.3, B332/C4。
- 25) 同前。その1週間後, 日清出張員の到着を前に穀肥部は, 日清製品の輸出が「全数量」に達するまで, 原則として北米小麦粉取扱を「見合ス」よう打電した(「穀肥部來電・訳文」穀肥部→シアトル支店, 1927.3.10, B332/C4)。
- 26) 「米加小麦粉取引ニ係ル件(親展麦第61号)」(シアトル支店長→穀肥部長)1927.3.11, B332/C4。両社の「打合会」においても, 小麦粉取引について, 両社の提携を社員が「果

- シテ充分了解シ居ルヤ否ヤ不安ノ念」があると危惧された（前掲「打合会」110頁）。
- 27) 「日清製粉取扱と米加粉引合ノ件（親展穀第16号）」（穀肥部長→天津支店長）1927. 5. 2, B332/C4。
- 28) 以下, 「対日清製粉会社関係ニ係ル件（秘親展麦第68号）」（シアトル支店長→穀肥部長）1928. 3. 1, B348/C22。
- 29) 以下にみる, 取引書類の閲覧, 手数料への金利加算のほか, 定期取引の証拠金徴収や所得税の負担などをめぐって問題が生じたが, 本稿では総てを検討できなかった。
- 30) 「日清製粉会社当地出張員ニ係ル件（親展麦第47号）」（シアトル支店長→穀肥部長）1927. 3. 3, B333/C5。
- 31) 「訳文」（Produce dept.→Mitsubishi Shoji Kaisha Ltd., Seattle）1927. 3. 25, B348/C22。
- 32) 「小麦買付契約書」1926. 12. 30, B348/C22。
- 33) 「日清製粉会社貴地出張員ニ係ル件（親展穀第90号）」（穀肥部長→シアトル支店長）1927. 3. 26, B332/C4。なお前日付の穀肥部からの電報によれば, 同社出張員の要求があれば往復電信, 契約書, 見積内容の閲覧を命じ, 取引先が明らかでないものは「総テ日清向ト承知」するよう指示した（前掲「訳文」）。
- 34) 以下, 「日清委託小麦買付値段ト日常相場ニ係ル件（秘親展穀第14号）」（穀肥部長→シアトル支店長）1927. 10. 19, B348/C22。
- 35) 以下, 「日清製粉委託小麦買付値段ニ係ル件（秘親展麦第304号）」（シアトル支店長→穀肥部長）1927. 11. 14, B348/C22。
- 36) 当日口座に入金するには, 銀行の手形交換が午前10時半であったため, それ以前に輸出手形が取り組まれる必要があった（同前）。
- 37) 前掲「打合会」127頁。
- 38) 日清については, 同前, 129頁。
- 39) 「貴方扱日清製粉委託買付小麦協定諸掛ノ件（秘親展穀第84号）」（穀肥部長→シアトル支店長）1928. 2. 25, B348/C22。
- 40) 同前, 131頁。
- 41) 同前, 134~135頁。
- 42) 「日清製粉社債成立株式払込追徴ノ件（秘親展）」（穀肥部長→シアトル支店長）1928. 2. 4, B348/C22。本書類作成の2日前の『東京朝日新聞』（1928. 2. 2, 朝刊, 4頁）によれば, 三井・三菱・安田の各信託会社が総額700万円の社債を引き受け, 資金は借入金・支払手形の肩替わりと, 鶴見工場の増設資金の一部に充当された。引受会社に山一証券も加わった（同, 1928. 2. 14, 4頁）。
- 43) 「貴地日清駐在員ニ係ル件（親展第32号）」（穀肥部長→シアトル支店長）1928. 6. 21, B333/C5。
- 44) 「田舎買」country buying については, 前掲, 大豆生田「三菱商事シアトル支店の小麦仕入れ」91~92頁。

- 45) 「対日清関係ニ係ル件 (秘親展同文穀第 94 号)」(穀肥部長→シアトル支店長) 1928. 8. 15, B348/C22。
- 46) 「当地日清駐在員ニ係ル件 (親展麦第 132 号)」(シアトル支店長→穀肥部長) 1928. 7. 10, B333/C5。本店穀肥部は事務室料の負担について日清と交渉中であった (同前)。
- 47) 「貴地日清駐在員ノ件 (親展穀第 45 号)」(穀肥部長→シアトル支店長) 1928. 7. 24, B333/C5。
- 48) 「日清製粉会社貴地出張員増員ニ係ル件 (穀第 104 号)」(穀肥部長→シアトル支店長), 1929. 2. 23, B333/C5。
- 49) 「日清製粉貴地出張員ニ係ル件 (秘親展穀第^[アキ]号)」(穀肥部長→シアトル支店長), 1929. 2. 28, B333/C5。
- 50) 前掲『日清製粉株式会社史』211 頁。
- 51) 「日清製粉正田社長一行欧米視察ノ件 (同文第 65 号)」(常務取締役山岸慶之助→シアトル支店長) 1929. 5. 30, B336/C8。
- 52) 前掲『日清製粉株式会社史』211~212 頁。『東京朝日新聞』(東京, 1929. 8. 4) 4 頁。
- 53) 「訳文 (日清社長一行帰朝理由ニ係ル件)」(シアトル支店長→穀肥部長) 1929. 7. 19, B338/C10。
- 54) 以下, 「加奈陀小麦取引ノ為 Calgary ニ臨時出張員設置ノ件 (親展穀第 44 号)」(穀肥部長→シアトル支店長) 1929. 7. 16, B333/C5。
- 55) 以下, 「臨時出張員設置要領」(同前の別紙)。
- 56) 以下, 「加奈陀小麦取引ノ為 Calgary ニ臨時出張員設置ノ件 (親展麦第 144 号)」(シアトル支店長→穀肥部長) 1929. 8. 6, B333/C5。
- 57) 〔書翰〕(正田貞一郎→野村駿吉) 1929. 8. 23, B338/C10。
- 58) 「日清製粉駐在員ノ件」(シアトル支店長→穀肥部長) 1929. 9. 10, B333/C5。
- 59) 同前。ただし, 正田社長はシアトル出張員を召選したが, 情報収集には関心を有し, バンクーバーの穀物輸出商マッキーに, 「情報打電費」として 500 ドルを「電送」した。ただし, シアトル支店長によれば, マッキーは日清との直接取引を「絶対ニ為サザル方針」であった (「正田日清社長当地方ニ於ケル動静ニ係ル件」シアトル支店長→穀肥部長, 1929. 9. 24, B338/C10)。
- 60) 前掲「日清製粉駐在員ノ件」。
- 61) 「日清製粉貴地駐在員ノ件 (親展穀第 61 号)」(穀肥部長→シアトル支店長) 1929. 9. 24, B333/C5。
- 62) 「日清出張員引揚ノ件」(シアトル支店長→穀肥部長) 1929. 9. 28, B338/C10。
- 63) 前掲『日清製粉株式会社史』によれば, 正田社長はバンクーバーに「わが国の外交機関を設置するの必要を感じた」という (212 頁)。
- 64) 「貴方晩香坡出張員ニ係ル件 (親展穀第 51 号)」(穀肥部長→シアトル支店長) 1929. 8. 19, B333/C5。

- 65) 同前。なお、正田社長はこのほか、小麦取引の具体的方法について要望し、視察中に知り合ったバンクーバーの穀物輸出商について談話している。
- 66), 67) 「当方晩香坡出張員ニ係ル件 (親展 W158 号)」 (シアトル支店長→穀肥部長) 1929. 9. 11, B333/C5。
- 68) 「貴方晩香坡出張員ニ係ル件 (親展穀第 62 号)」 (穀肥部長→シアトル支店長) 1929. 9. 25, B333/C5。
- 69), 70) 「日清製粉委託小麦買付契約更改ニ係ル件 (親展麦第 179 号)」 (シアトル支店長→穀肥部長) 1929. 9. 30, B348/C22。