

東アフリカにおけるイギリス企業の成立と活動

吉 田 昌 夫

I イギリスと東アフリカの貿易関係

イギリスの東アフリカに対する通商関係が始まったのは、19世紀末のことである。東アフリカに対するヨーロッパ諸国の経済的関係は、西アフリカに対する関係と非常に異なっており、商業取引の中核となるやし油のような産品もなく、したがって私的商業資本にとってあまり魅力のある場所ではなかった。しかし冷涼な高原地域はヨーロッパ人移民を引きつけ、東アフリカの伝統的社会にはない新しい農業を導入した。その結果として輸出用作物が栽培されるようになったが、これら作物は、利益をあげるようになるまである期間を要し、また温帯地域で栽培される作物と競合関係にあるものが多かった。

初期の東アフリカ海岸地帯との通商は、ザンジバルを根拠地として行なわれた。1870年頃まではアラブ人商人が、奴隷貿易も含めて、この地域の通商を一手に引きうけていた。またイギリスのアフリカ東海岸地域に対する関係は主としてイギリス植民地であるインドを通して行なわれ、インド政府がザンジバルのサルタンの継承争いを仲裁したこともあった(1861年)。1880年までは、イギリスの活動は主として奴隷貿易の撤廃のために行なわれ、リビングストンとかカークとかが名を残した。大陸内部のようすは、主にイギリスとドイツの探険家や宣教師によって、しだいに明らかにされ、1870年代には、この2国の通商は組織的に行

なわれるようになり、ここにアフリカ分割が始まった。イギリスはザンジバルのサルタンに近づいて勢力を増し、1877年にはサルタンの勅告に基づいて内陸部の開発のために、ウィリアム・マッキノン(William Mackinnon)を長とするイギリス資本家のグループを送る計画がたてられた^(註1)。この計画は途中で挫折したが、代わりにサルタンをおし立ててその勢力を内陸部に拡大する方策がとられることになった。

1885年になると事態は急転回した。その前年にドイツ人のカール・ペテルス(Karl Peters)は、ザンジバルの勢力下にあった原住民部族とひそかに条約を結び、85年にはこの地域にドイツ保護領が宣言され、特許がペテルス植民協会に与えられた。ザンジバルのサルタンは譲歩をよぎなくされ、1886年にはフランス人、ドイツ人、イギリス人からなる3人委員会が構成されて、ザンジバルの勢力範囲の境界を設定した。イギリスはドイツの活動に対抗するために、英国東アフリカ会社(British East Africa Company)を1886年設立、同会社はドイツ領の北の地域を50年租借する特許を与えられた。1890年には同地域はイギリス保護領となり、英独協定によってイギリスおよびドイツの勢力範囲が定められ、ウガンダはイギリス側にはいることとなった。国際情勢はこの頃ドイツにとって不利となっており、ペテルスによって締結された条約による請求権を、ドイツは大きく失った。

東アフリカの対外貿易は着実に伸びた。モンバ

サ港の荷扱量を例にとると、1919年には出荷、入荷あわせて15万トンから20万トンだったが、1938年には75万トンに増加した。ダール・エス・サラーム港やタンガ港の扱いも同様な比率で伸びたが、ザンジバルのみ、中間貿易港の性格を失って低下した(註2)。

1938年以降の東アフリカの貿易の伸びを表わしたのが第1表である。第2次世界大戦中、東アフリカの貿易は飛躍的に伸び、1946年の貿易総額は1939年の2倍以上となった。戦後の伸びはさらに一段と急速になってきている。

東アフリカの輸出産品は農作物が大部分で、鉱物資源は少ない。なかでも重要なのが、ウガンダの綿花、タンガニーカのサイザル麻、ケニアおよびウガンダのコーヒーである。ザンジバルの主要輸出産品はクローヴ(丁香)である(第2表参照)。このほかに東アフリカの輸出産品として、金、ダイヤモンド、皮革、茶、とうもろこし、砂糖、除虫菊、炭酸ソーダ、錫、銅、ワットル樹皮(wattle bark)、コプラ、油種子、食用油、バターその他酪農品等がある。輸入品は主として、綿製品、自動車、トラクター、機械、鉄鋼製品等である。

東アフリカの貿易に占めるイギリスの比重はなんとといっても大きい。1938年には東アフリカ(ザンジバルを除く)の輸出に占めるイギリスの比重は32.6%、輸入に占める比重は40.3%であった。この比重は第2次世界大戦後変化をみせ、戦争直後の1948年頃は比重は上昇しているが、1956年には輸出に占める比重24.9%、輸入に占める比重41.8%、1960年には輸出に占める比重24.2%、輸入に占める比重34.2%となり、輸出に占める比重は大きく低下し、輸入の比重もさがってきている(第3、4表参照)。1960年の3地域それぞれの輸出、輸入に占めるイギリスの比重を見てみると、ケニ

ア(輸出25.1%、輸入34.1%)、ウガンダ(輸出16.2%、輸入33.8%)、タンガニーカ(輸出31.7%、輸入34.8%)となっており、タンガニーカにおいて対英貿易の比重が最も大きく、ついでケニア、ウガンダが続いている。

東アフリカとイギリスの貿易構造を、つぎにイギリスの側から見てみよう。イギリスの輸出入に占める東アフリカの比重は、第5表に示すように非常に小さく、ともに1%近辺を占めるにすぎない。1960年における東アフリカ(ザンジバルを除く)からの輸入額は、イギリス全輸入額の0.70%、東アフリカへの輸出額は、全輸出額の1.27%である。この数字から見て、東アフリカにとっての対英貿易の重要さに比べて、イギリスにとっての対東アフリカ貿易は、さして重要なものではないといえるかもしれない。しかしながら東アフリカの主要産物である綿花、コーヒー、サイザル麻を対象としてみれば、東アフリカの経済的重要性がこれら特定産物に代表されているともみられる。第6表に見られるように、1959年には、イギリスの綿花全輸入額に占める東アフリカ綿花(主としてウガンダ綿)の比重は1.3%(註3)、コーヒーの全輸入額に占める東アフリカよりの輸入額の比重は52.2%、サイザル麻の全輸入額に占める東アフリカよりの輸入額の比重は85.5%となる。

第1表 東アフリカの貿易

《輸出》 (単位: 1,000ポンド)

	1939	1946	1957	1960
ケニア	10,751	20,594	110,925	35,200
ウガンダ				41,600
タンガニーカ	4,605	9,360		54,900
ザンジバル	1,167	2,164	5,864	5,600
全東アフリカ	16,523	32,118	116,789	137,300

(出所) U. N. Yearbook of International Trade Statistics, 1958, Stahl, *ibid.*, p. 201. Three-monthly Economic Review, Br. East Africa, Apr., 1962.

《輸入》

	1939	1949	1957	1960
ケニア	8,989	22,649	140,132	70,100
ウガンダ				26,000
タンガニーカ	3,275	8,195		37,800
ザンジバル	836	1,978	6,517	5,200
全東アフリカ	13,100	32,822	146,649	139,100

(出所) 《輸出》に同じ。

第2表 東アフリカの貿易——主要産品の輸出
(単位: 1,000ポンド)

	ケニア		ウガンダ		タンガニーカ		ザンジバル	
	1938	1960	1938	1960	1938	1960	1938	1960
綿花	104	842	3,795	14,930	399	8,827		
サイザル麻	436	4,566	27	52	1,425	15,442		
コーヒー	768	10,261	328	16,987	385	7,326		
クローヴ	—	—	—	—	—	—	515	3,535

(出所) Stahl, *ibid.*, p. 202, p. 283.

Three-monthly Economic Review, Br. East Africa, July, 1961.

第3表 東アフリカの輸出に占めるイギリスの比重
(単位: 1,000ポンド)

	1938	1948	1956	1960
ケニア	2,790 (32.8%)	7,699 (29.8%)	29,690 (24.9%)	(25.1%)
ウガンダ				(16.2%)
タンガニーカ	1,198 (32.3%)	8,471 (52.1%)		(31.7%)
東アフリカ*	3,988 (32.6%)	16,170 (38.4%)	29,690 (24.9%)	31,576 (24.2%)

(注) * ザンジバルを含まず。

(出所) *U. N. Yearbook of International Trade Statistics*, 1952, 1960 および *Three-monthly Ec. Review, Br. East Africa*, Apr., 1962 より作成。

第4表 東アフリカの輸入に占めるイギリスの比重
(単位: 1,000ポンド)

	1938	1948	1956	1960
ケニア	4,312 (44.6%)	23,611 (52.0%)	58,587 (41.8%)	(34.1%)
ウガンダ				(33.8%)
タンガニーカ	1,015 (28.7%)	10,574 (46.7%)		(34.8%)
東アフリカ*	5,327 (40.3%)	34,185 (50.3%)	58,587 (41.8%)	45,780 (34.2%)

(注) * ザンジバルを含まず。

(出所) 第3表に同じ。

第5表 イギリスの輸出入に占める東アフリカ*の比重(%)

	1938	1948	1956	1960
輸入	0.37	0.76	0.76	0.76
輸出	0.77	1.83	1.81	1.27

(注) * ザンジバルを含まず。

(出所) *U. N. Yearbook of International Trade Statistics*, 1952, 1960 より作成。

第6表 コーヒー, サイザル麻, 綿花のイギリスの輸入に占める東アフリカ⁽¹⁾の比重(%)
(単位: 1,000ポンド)

	1956	1959
サイザル麻	4,771 (99.8) ⁽²⁾	5,126 (85.5) ⁽²⁾
コーヒー	8,114 (52.4)	7,388 (52.2)
綿花	2,651 (2.5)	946 (1.3) ⁽³⁾

(注) (1) ザンジバルを含まず。(2) マニラ麻を含む。硬質繊維のうちでは1956年において68.1%, 1959年において58.5%。(3) ケニアを含まず。

(出所) *Gt. Brit. Customs and Excise Dept., Annual Statement of the Trade of U. K.*, 1956, 1960 より作成。

(注1) Sir Alan Pim, *The Financial and Economic History of the African Tropical Territories*, 1940, p. 106.

(注2) Kathleen M. Stahl, *The Metropolitan Organization of British Colonial Trade*, London, 1951, p. 200.

(注3) 東アフリカ綿花の重要性は、旧イギリス植民地のインドの綿花輸入に占める割合に見られるであろう。

II 東アフリカにおけるイギリス企業

1. イギリス商社の性格

東アフリカにおけるイギリス商社の活動の歴史は、イギリスの他の植民地における活動に比べて非常に短いものであり、現在活動している企業の大部分は、第1次世界大戦後進出してきたもので

ある。スタール (Kathleen Stahl) 女史は彼女の著書『イギリス植民地貿易における本国企業』(*The Metropolitan Organization of British Colonial Trade*, London, 1951) の中で東アフリカを西インド諸島、マラヤ、セイロンと比較して、つぎのような特徴をあげている。

(a) 東アフリカの経済は、西インド諸島、マラヤ、セイロンで見られるようなロンドンから直接的にコントロールされるプランテーション企業の上におかれているものとは異なり、ヨーロッパ人入植者と原住民のそれぞれの生産よりなりたっている。サイザル麻の生産のみが東アフリカの中でこれら3地域のプランテーション企業と類似の組織と所有の形式を持っているが、この場合でもロンドンのコントロールは、東アフリカの全サイザル麻生産に関する一般的政策を支配するまでに至っていない。ロンドンの商業的利害は所有関係に基づく直接的なものではなく、プランテーションに対する金融、原住民生産物の加工、販売等の流通機構の面にのみ存在し、その影響力はより間接的である。

(b) 東アフリカで活躍しているイギリス商社の多くは、他の植民地でも活動している。この例として、連合アフリカ会社 (United Africa Co.) やミッチェル・コッツ会社 (Mitchel Cotts) は多くの植民地に進出しており、ラリ兄弟社 (Ralli Brothers) の主要な利権はインドにあり、コンソリデーテッド・サイザル会社 (Consolidated Sisal Ltd.) のフランシス・ピーク (Francis Peck) はマラヤ、セイロンのプランテーションと関係が深い。タンガニーカにサイザル・エステートを持つヘンケル・ド・ブイソン (Henckell Du Buisson) 等は西インド諸島にばく大な砂糖の利権を持っている。

(c) 東アフリカにおいては現地の政治勢力がロ

ンドンの介入を許さない傾向が強い。ケニアのヨーロッパ人移民は、この要素の決定的なものである。かれらは東アフリカを終生のホームとみなしているが、数の上ではアフリカ人はおろか、アジア人にも圧倒されており、したがっていかなる経済上、政治上の改革も、かれらに対する圧力であると判定しやすい。このような移民の存在は、イギリス企業にも地方分権的な影響を与えており、ロンドンには東アフリカの政治に直接口を出さないという特徴が見られる。

(d) インド人問題はアジア、特にマラヤやセイロンにおけるようにプランテーションの農業労働者としては存在しない。したがってヨーロッパ人移民とインド人の間に起こる社会的あるいは政治的な対立は、本国企業の問題としては持ち込まれない。

(e) 第2次世界大戦は東アフリカとイギリス本国間の通商に好影響を与えた。戦争遂行の必要性から、東アフリカの多くの農産物の買い付けは保証され、その販売機構が整備された。コーヒーのマーケティング・ボードはその一例である。また東アフリカ3地域の協力体制も促進された^(註4)。

K・スタール女史はこのように東アフリカの特徴をあげながらも、他地域とあわせてイギリスの植民地貿易全体を見た場合に、ロンドンの利害が優先されるという体制は維持されてきていると見る。植民地全体を通じてイギリス商社 (merchant house) はイギリス貿易のパイオニアとなり、引き続き大きな位置を占めている。イギリス商社の活動は、現地の政治に介入せず、アンセンチメンタルに通商に専念することにおいて大きな特徴を有している。

東アフリカで古くから活動していた商社は、大陸通商にのりだす前には、ザンジバルを通して活

動していた。最も古い商社で、依然活動を続けているものに、スミス・マッケンジー会社があるが、その設立は1877年にさかのぼる。1910年頃まではザンジバルに本居を置く商社が多かったが、大陸内部の開発とともに、商社活動の中心はモンバサに移った。1920年以降に進出してきた商社には、ザンジバルとは何の関係も持たない企業が多い。

東アフリカ生産物を扱うイギリス系商社の大きな企業を7社とってみるとつぎの通りとなる。

The African Mercantile Co.	}	本社、ロンドン
Leslie and Anderson Ltd.		
Mitchell Cotts and Co.		
Dalgety and Co.		
The United Africa Co.		

Smith, Mackenzie and Co.	}	本社、東アフリカ
A. Baumann and Co.		

このほか重要な商社は、(ロンドン代理店)
 Old East Africa Trading Co. → R. Brooks and Co.
 Gibson and Co. → R. G. Shaw and Co.

このほかヨーロッパ系商社としては、1939年まで活躍したドイツのウサガラ会社 (Usagara Co.) とオランダのトヴェンシェ海外貿易会社 (Twentsche Overseas Trading Co.) が大きい。前者は第2次大戦勃発とともに解体され、その資産は敵国資産管理局に移された。後者はオランダが占領された際に本社を東アフリカに移し、その後収益の高い活動を行なっている。

東アフリカ生産物輸出を扱うインド系商社は約30社で、大多数はウガンダにあり、綿花の輸出がその主要な活動をなしている。その最大のものはつぎのものである。

Karimjee, Jivanjee and Co.	}	ウガンダ
Vithaldas, Haridas and Co.		
Nanji, Kalidas, Mehta and Co.		

東アフリカへの輸入を扱っているイギリス商社は非常に多く、その扱う商品も多様である。商品はベーコンや卵のようなものから、橋梁、建設機械等の大きなものにまでわたっているが、製造消費財の比重が大きかった(近年東アフリカに消費財製造工場が設立されはじめてからは、機械類の輸入の比重が大きくなってきている)。

イギリス綿製品の輸入は数商社に集中しており Smith, Mackenzie and Co., African Mercantile Co., Leslie and Anderson Ltd. がそれぞれランカシャーとつながりをもっている。またインド系の商社が、イギリスの綿製品卸問屋、たとえば Davis and Soper のような卸問屋の受託販売にあたっている。しかし他の消費財、機械類にはこのような集中は見られず、多くの商社が取り扱っている。輸出入商社として最大のものは、Smith, Mackenzie and Co. と African Mercantile Co. である。Mitchell Cotts and Co. も巨大な商社であるが、前記の2社と違い、多量買い付け業者としてコミッションのベースで扱い、東アフリカでの商業活動は、世界全土での活動のほんの一部を構成するだけである。

(1) スミス・マッケンジー株式会社 (Smith, Mackenzie and Co.)

東アフリカの利害はほとんど同会社の利害といわれるほど、東アフリカの歴史とともに発展してきた。昔の特許会社である英国東アフリカ会社と以前には協力関係にあり、イギリスのウガンダ獲得のために大きな働きをした。1877年創立当時の本社はザンジバルにあったが、現本社はモンバサにある。1936年に私会社 (Private Company) となった。同会社はロンドンの Gray, Dawes and Co. と密接な関係にあり、Gray, Dawes and Co. が Smith, Mackenzie and Co. のイギリス本国におけ

るバイヤーとなっている。Smith, Mackenzie and Co. の組織は在東アフリカの 5 人の local director の管理のもとにある。

同社の活動の大きな部門は港湾における積荷業、倉庫業、船舶および鉄道に対する燃料補給 (coaling), 船舶会社の代理店等である。すなわち同社は African Wharfage Co. Ltd. を運営しており、この会社はまた African Marine and General Engineering Co. を所有している。同社のこれら会社との関係は図のようになる。

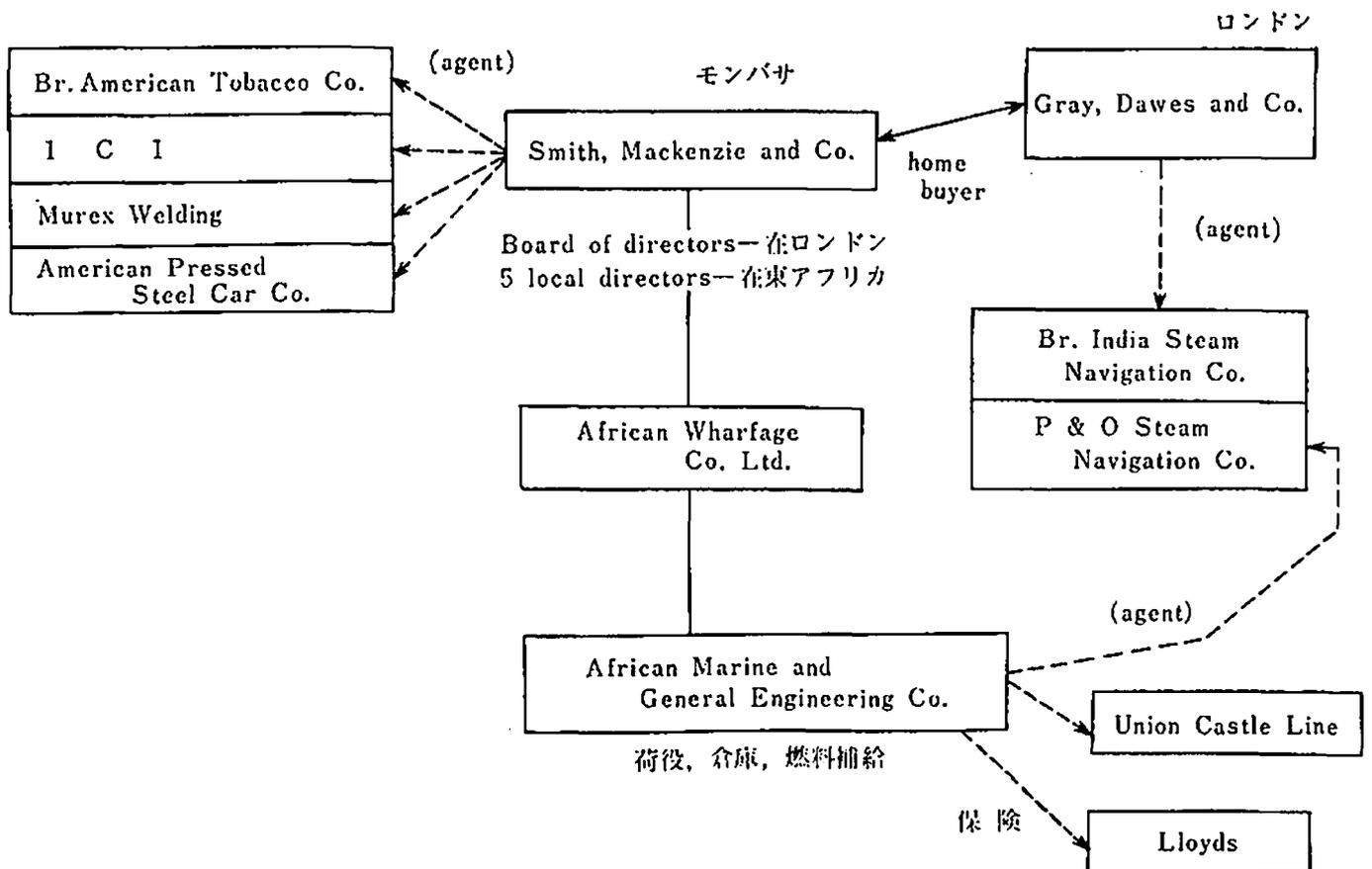
同社の主要な活動は輸入にあり、東アフリカ全土に拡がった販売のチャンネルをもっている。輸入商品は同社の支店から大規模なインド人商店に売られ、かれらはそれをさらに各地に散らばったインド人商店に小売する。

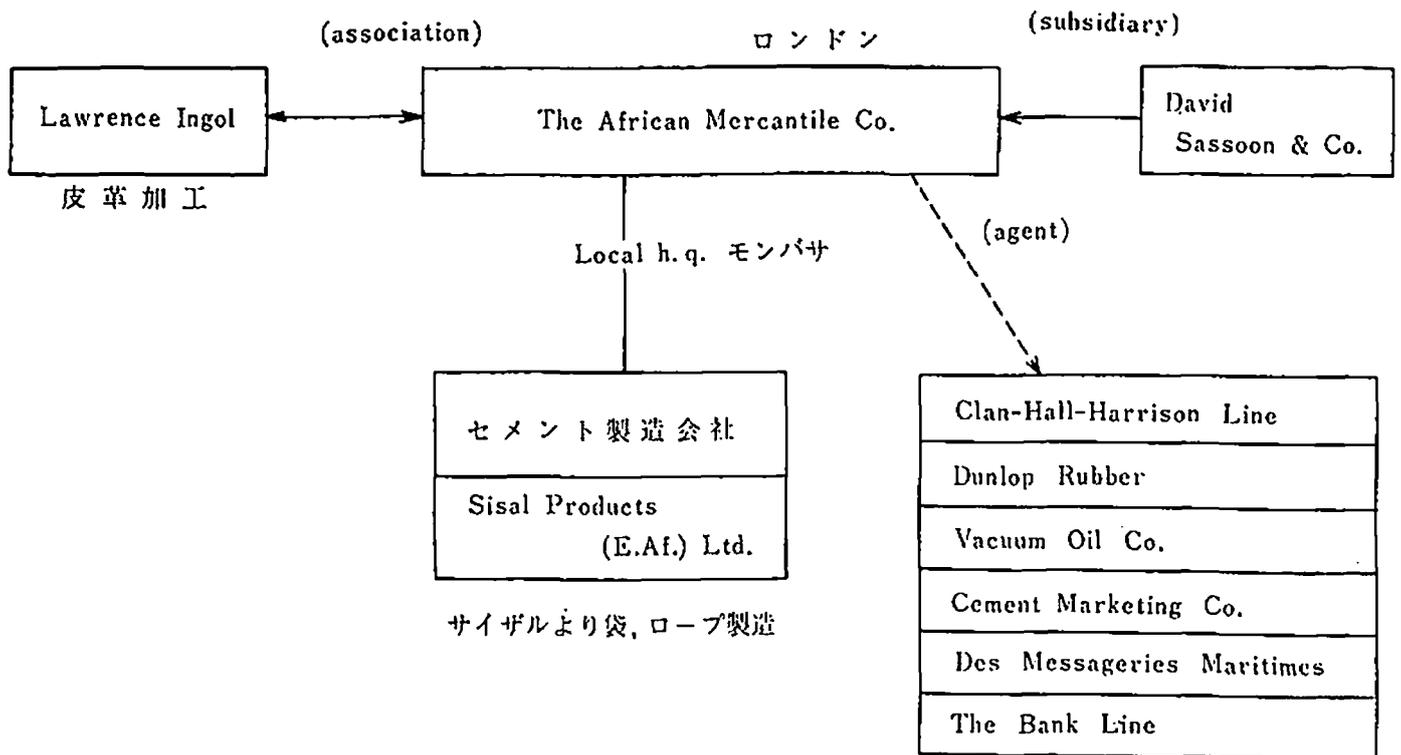
綿製品については、Smith, Mackenzie はランカシャー製品のほかに、カンガ (アフリカ婦人の衣服として使う 4 角の布) 用のオランダ製品、さらに

1927 年以後ランカシャー製品を駆逐した日本製品の輸入の代理店としても主要な位置を占める。日本製綿製品が進出してきたときに代表を日本に派遣して、いち早く日本の 2 大綿紡会社の東アフリカにおける総代理店となった(注 5)。

東アフリカ生産物の輸出は、同社の活動のうちに、それほど重要な位置を占めなくなってきているが、これは同社の顧客である shipper との競争をさけるためであるといわれる。しかし例外的なのは、ザンジバルのクローヴ輸出に占める同社の位置である。この面での同社の活動は非常に古く、他の 2, 3 のヨーロッパ系商社、および約 1 ダースのインド系商社とともに、全クローヴ生産をザンジバル・クローヴ生産者組合 (Clove Growers' Association) から買い付け、海外に輸出する。クローヴの最大の市場はジャヴァで、この付近ではクローヴはタバコ葉と混ぜられて喫煙に使われる。

(2) アフリカン・マーカンタイル株式会社 (The





African Mercantile Co.)

The African Mercantile Co. はマーチャント・バンカーとして有名な David Sassoon and Co. の子会社で、本社は、ロンドンの David Sassoon の本社と同じビルにある。1915年にロンドンで登録されて私会社 (Private Company) となったが以前は David Sassoon の1部門であった。その活動は Smith, Mackenzie と似ているが、東アフリカ生産物の輸出に、より多くの比重をおいている。しかしその輸出産品はアフリカ人生産物のコーヒー、皮革、ワットル、蜂蜜ろう、チリ、落花生等が主で、エステートの生産物はあまり扱わない。同社は現地で一つのセメント工場と、サイザル麻よりロープ、袋等を製造する Sisal Products (East Africa) Ltd. に密接な関係を持ち、船舶会社の代理店として大きな活動をしている。同社のこれら会社との関係は上図の通りである(註6)。

(3) ミッチェル・コッツ株式会社 (Mitchell Cotts and Co.)

Mitchell Cotts and Co. は前記2社と活動形態

は幾分異なっている。同社は United Africa Co. とともに、世界的な規模で活動している商社で、東アフリカはその全活動から見れば一部でしかない。創立は1895年、初期の活動は南アフリカ連邦で燃料補給, shipper, 商社活動であった。1919年に私会社に、36年には公開会社 (public Co.) となった。発行済資本金は152万2077ポンドである。

同社の活動は現在、まことに多岐にわたっている。活動の中心となるものは、一般商社としての活動と、燃料供給, 船舶所有, 船舶会社の代理店等で、その地域はイギリスおよび南、東および北アフリカ、カナダ、アメリカに及んでいる。また1946年にはインド、ビルマ、セイロン、マラヤ、インドネシア、中国の広範囲にわたって活躍していた商社 Alexander Young を吸収合併している。Mitchell Cotts の東アフリカ支店は1926年モンバサに設立されたが、1933年には本社が株を100%持つ子会社 Mitchell Cotts and Co. (East Africa) Ltd. が設立され、ケニアに登録された。同会社は多くの船舶会社、保険会社の代理店であるほか、

ケニアのルイル (Ruiru) に、East African Sisal Estate Ltd. を経営している。

同会社にとっては、輸出、輸入とも重要である。東アフリカ生産物としては、サイザル麻、とうもろこし、羊毛、亜麻、小麦、コーヒー、除虫菊、ワットル、フルーツ・ジュース、口まわりの種子、牧草、菓類、落花生等を扱っている。同社はケニア農園主組合 (Kenya Farmers' Association. 本部は Nakuru) の唯一の販売代理店として、ケニアのヨーロッパ人生産物を大量に買い付け、世界市場に出している。さらに同組合を通じてタンガニーカ、ウガンダのある種の生産物も買い付けている。

ケニア農園主組合を通じるもので除虫菊が重要である。以前は R. C. Treatt & Co. がその代理店であったが、1940年にその権利が売りに出され Mitchell Cotts がその輸出の全量を扱うことになった。除虫菊はアメリカが最大の顧客で、重要なドル獲得産品である。同社はまた East Africa Beestons' Timber Co. の代理店として、すぎ油 (cederwood oil) を輸出している。

輸入の面でも Mitchell Cotts は、ケニア農園主組合のイギリス商品買い付けの唯一の代理店として重要な位置を占めている。同社はまたナイロビの精粉企業 Unga Ltd. およびナクルの Spekes (general store, ビスケット等を供給) のための輸入代理店でもある。その他多くの電気器具、機械製造会社の代理店になっている。

Mitchell Cotts は以上に見られるように、ケニアのヨーロッパ人農園経営者の団体と密接に結びつき、かれらの生産物の輸出版売、かれらの需要に対する輸入販売の大きな部門を握ることによって、間接的にケニア経済の大きな部分をコントロールしているといえることができるであろう。次ページの図に示したのは同社と関連諸社のつながり

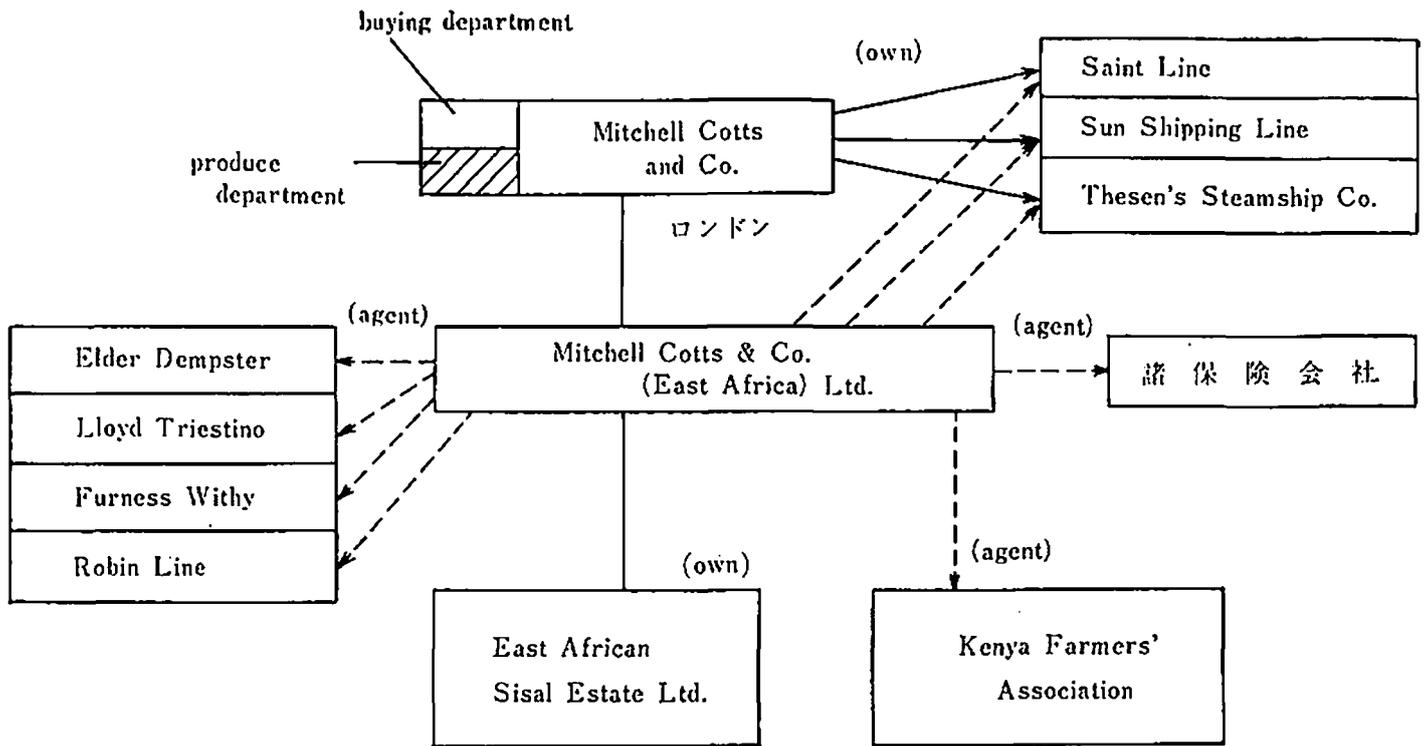
方である。

(4) ブリティッシュ東アフリカ株式会社 (British East Africa Corporation (1939) Ltd.)

この会社は現在東アフリカ生産物の輸出はまったく扱わず、もっぱらイギリス製商品の東アフリカへの輸入のみを手がけている点に特徴がある。この会社の前身は、東アフリカにおける商業活動のパイオニアであり、東アフリカに適した農産物を導入するために、多くの金とエネルギーが費された。当初は一般商社であったが、後にケニア高地の実験農場、土地改良等にも乗り出した。ウガンダに多くの繰綿工場を持っていたが、両大戦間に手放した。

1920～21年の経済不況、1927～37年の10年間に、多くの商社は東アフリカでばく大な損害を出したが、同社も少なくとも25万ポンドの損失を受け、1939年に自発的に解体し、以前より小さいスケールで再発足した。新会社はケニアに登録されていたためロンドン登録の旧会社よりも所得税の点でずっと有利になった。しかし第2次大戦後の1947年には、Mitchell Cotts and Co. に吸収された。

東アフリカの農産物は、前述のような一般商社によっても世界市場へ販売されるが、その主要な生産物であるコーヒー、サイザル麻の販売はその産品に専門化した企業がこれを扱っており、またウガンダの綿についてはウガンダ会社 (Uganda Co.) が特別に大きな役割を果たしている。またアフリカ人生産による他の種々の東アフリカの産品たとえば皮革、綿種子、落花生、コブラ、ワットル、クローヴ等は、一般産品 (general produce) の名のもとに、これを専門とする商社によって集荷され、加工され、世界市場に積み出されている。コーヒーのうちでもアフリカ人生産によるロブスタ種のものは、一般産品を扱っている商社が同時に



ルイル, ケニア

扱っているのが普通この分類の中に入れられている。したがって東アフリカにおけるイギリス商社の活動の性格を分析するには、産品別にその販売に従事する商社を見てゆくことが有益だと思われる。ここではスタール女史に従って、最初にコーヒー（アラビカ種）を取り上げ、つぎにサイザル麻、綿花、一般産品の順で取り上げることとする。

2. コーヒー

コーヒーには非常に違った二つの種類があり、東アフリカでは両種とも生産される。一つはアラビカ種 (arabica) であり、高度の高い地域で生産されている。主な生産地はケニア全土、タンガニーカの北東部（キリマンジャロのふもと）、ウガンダの東南部（エルゴン山のふもと）である。アラビカ種コーヒーは味、匂いともにすぐれ、したがって価格も高い。他の一つはロブスタ種で、ウガンダ全土、タンガニーカのブコバ地方で生産される。この種はアフリカ人原住民により、かれら自身の小

さな農園で栽培され、質より量の作物で価格はアラビカ種より安い。

世界のコーヒー生産のうちではブラジルが圧倒的に大きい位置を占めており、このコーヒーは全部アラビカ種である。世界最大の消費国はアメリカ合衆国であり、またヨーロッパ大陸も大きな消費地域である。イギリス本国は1人当たりコーヒーの消費率が非常に少なく、またその植民地におけるコーヒー生産も、世界の総生産高に占める比重は非常に小さいものであるが、ロンドンのコーヒー企業は直接あるいは間接に世界生産高の4分の1から3分の1を支配しているといわれ、これは約1ダースの企業とその支店に握られているといわれる(註7)。ロンドンのコーヒー・コントロールは、その販売機構を握ることによって行なわれているのである。ロブスタ種とアラビカ種の販売方法は全然異なっており、ロブスタ種は大量販売の方式で、サンプルあるいは品質説明書をもとに

して値がつけられるが、アラビカ種はそれぞれの荷の品質テストをもとにして違った値がつけられる。

東アフリカでは、アラビカ種はヨーロッパ人栽培によるプランテーション農産物、ロブスタ種はアフリカ人小農による農産物というように大別できるが、これには例外もあり、キリマンジャロおよびエルゴン山のアラビカ種はアフリカ人生産によるものであり、ウガンダ、タンガニーカではヨーロッパ人がプランテーションでロブスタ種を栽培している。Bovill, Matheson and Co. が経営しているウガンダの Buchanan Estate は2000エーカーという広大な土地に、主にロブスタ・コーヒーを栽培している。

東アフリカにおいてアラビカ・コーヒーに利害関係を持っているイギリス企業は、同時にサイザル麻に利害関係を持っている場合が多いが、これは両産品ともヨーロッパ人経営農園の生産物という類似点によるもので、ロブスタ・コーヒーが一般原住民生産物を扱うイギリス商社により同時に扱われるのも、アフリカ人生産物であるという共通性によるものである。

ロンドン企業のアラビカ・コーヒーに対する利害関係は、コーヒーの栽培、すなわち生産に直接対するものではなく、金融ならびにマーケティングに関するものである。

コーヒーの栽培は完全に在東アフリカのヨーロッパ人プランターの分野である。ケニアのコーヒー・プランテーションの面積は10万エーカー以上にのぼり、農園数は1000以下である。これらの農園の規模は1000エーカーのものから、20~30エーカーのものにまでわたるが平均して約150エーカーである。20~30エーカーのものは混合農園の一部であることが通常で、これらを除外すると、コ

ーヒー専門の農園の数は1944~45年に約600と推定されている(註8)。これら農園のうち、少数は現地会社の所有となっているが、ほとんどは現地ヨーロッパ人の個人所有である。ロンドンの大企業所有のものはないが、農園に対する金融の面で間接的関心はある。

タンガニーカでは、第1次大戦でドイツ人所有のコーヒー農園がせりて売られ、外国人特にギリシャ人が安く買った。1932年にはモシ地域では、75%の農園がギリシャ人所有で栽培状態は悪く、残りはドイツ人、イギリス人所有で栽培状態はよりよいと報告されている(註9)。

これら生産者の組織が、ケニアでは Coffee Board of Kenya であり、タンガニーカでは Tanganyika Coffee Growers' Association である。Coffee Board of Kenya は半官半民の団体であり、その議長は農務長官である。1933年に同団体はロンドンに事務所を開き、イギリスにおけるケニア産コーヒーの宣伝と、よりよいマーケティング組織の可能性の調査にあたることになった。

原住民のアラビカ・コーヒー生産者の団体としては、タンガニーカの Kilimanjaro Native Cooperative Union とウガンダの Bugishu Scheme がそれぞれの政府の援助により設立され、協同組合組織で生産物のマーケティングと耕作および第1次加工処理の改良にあたっている。

Kilimanjaro Native Cooperative Union の組合員は2万5000人を越すアフリカ人生産者で、タンガニーカのアラビカ・コーヒー生産の30%を占めている。その生産物はナイロビのコーヒー市場に売り出される。Bugishu Scheme はウガンダ政府の出資により設立され、数千人のアフリカ人小農の生産物を1次加工、販売する協同組合がその中核であり、また生産物の一部分は、政府ライセ

ンスを持つイギリス系商社2社、インド系1商社によって1次加工される。イギリス系の A. Baumann and Co. は Bugishu Coffee Marketing Co. の最大の株主となっている。

ロンドン企業の関心は主として、金融および生産物の販売にある。その形態はつぎの二つのどちらかを取るのが普通である。

(a) コミッション・エージェント (commission agents) 生産者に融資し、かれらの生産物を販売する。普通マーチャント・バンキング・ハウスと呼ばれている企業が担当している。

(b) コーヒー通商を手がけているディーラー (dealers)。コーヒーを買い付け、世界に持つ自分のチャンネルを通して海外に売る。

1935年以前はコーヒーの全量がまずロンドンに積み出され、Mincing Lane でのせり市か、buyerに直接に売られた。しかしこの方法は生産者にとって、収穫と販売の時期が非常にずれること、購売価格が不明なこと等不利なことが多く、1930年代にナイロビにコーヒー市が設立され、東アフリカから海外の目的に直接輸送ができるようになった。

コミッション・エージェントのうち大きな企業は、Dalgety and Co. Ltd., Arbuthnot, Latham and Co. Ltd., John K. Gilliat and Co. Ltd. の3社である。以前は Jardine, Matheson and Co. Ltd. も活動していたが東アフリカより手を引き、Bovill, Matheson and Co. に改組された。同社は主としてプランテーション会社の経営代理を行なっている。上記3社はコーヒーとともに、サイザル麻にも関心を持っており、また東アフリカ以外の地域にも利害関係がある。すなわち Dalgety はオーストラリアに、Arbuthnot, Latham は COSTA・リカ、ニカラグワ、ジャマイカ、セイロン、南部インド、モーリシャスに、Gilliat は COSTA・

リカ、アルゼンチン、マラヤに利害関係を持っている。

(1) ダルゲッティ株式会社 (Dalgety and Co.)

Dalgety and Co. はオーストラリアとニュージーランド商人の企業であり、1884年に登録され、発行済資本金は650万ポンド、本社はロンドンにある。その主要な活動はオーストラリアおよびニュージーランドの羊毛にあるが、他に多くの産品も扱っている。1925年に東アフリカに進出、W. C. Hunter and Co. を27年に吸収して発展した。東アフリカにおける活動はコミッションによって生産物を販売し、生産者に必要な場合融資することで、関心を持っている産品はコーヒーとサイザル麻である。1939年には同社は東アフリカのコーヒー生産の25%を扱ったといわれる。第2次大戦中にプランターの販売協同組合である Kenya Coffee Planter's Union と関係を持ち、現在そのすべての生産の shipper となっている。また小さなスケールで、東アフリカの羊毛と綿花生産に融資している。またケニアの酪農品には大きな利害関係を持っており、最近では現地の金物製造業に関心を持っている^(注10)。

(2) アルブツノー、レイサム株式会社 (Arbuthnot, Latham and Co.)

古いロンドンのマーチャント・バンキング・ハウスであり、創立は1833年で、最初は private partnership であったが、1921年に発行済資本金59万ポンドをもって private company となった^(注11)。

(3) ジョン・ギリアット株式会社 (John K. Gilliat and Co.)

18世紀の終わりに、アメリカとのタバコ葉の取引を始めたマーチャント・バンカーで、これも

private partnership から 1921 年に発行済資本金 18 万ポンドの private company となった。

1944 年に Arbuthnot, Latham は Gilliat の全株を買い取ったが、双方は独立して活動を続けている。両社の活動は Dalgety と同じく、エステート生産物の生産者に対するコミッションベースによる荷送り、販売、およびかれらに対する融資である。

Arbuthnot, Latham は東アフリカに 1918 年頃より進出し、Gilliat は 1914 年より活動していた。Gilliat はウガンダのゴム、象牙等も以前は扱い、現在はタバコを扱っている。両社とも以前は綿花も扱っており、多くの綿織り工場が融資を返済できなくなったときこれを買い取ったが、後に売却され、現在は原住民生産物は扱わなくなっている。この両社は、Dalgety の現地支店が東アフリカにおける活動を自主的に行なっているのと異なり、ロンドン本社が生産者と直接交渉を持っている点に特徴がある。

以上 3 社にみられるようなコミッションのベースでコーヒー生産者のために代理販売を行ない、生産者の必要に応じて金融を行なうという種類の活動は、金融の面では 1933 年のケニアにおける土地銀行 (Land Bank) の設立、販売の面では第 2 次大戦に始まるイギリス政府食糧庁の一括買い付け制度 (Bulk purchase system) の導入により、非常にせめめられた。

コーヒーを専門に扱い、全世界的にその販売を行なっているコーヒー dealer は、前述の 3 社とは違った性格を持っている。これら企業はナイロビのせり市でコーヒーを買い付け、海外の輸入問屋の注文に応じてコミッションのベースで売ったり、自らの責任において買い付けて海外の代理店

に売ったりしている。このような活動に従事している企業のうち大きなものは、Edmund Schluter and Co. と Naumann, Gepp and Co. の 2 社である。この 2 社が扱うコーヒー輸出の量はケニア全体の 60% にのぼるといわれる。

(4) エドマンド・シュルター会社 (Edmund Schluter and Co.)

同社はロンドンに 1858 年に創立された家族企業であり、世界中のコーヒーの販売に関心を持っている。コーヒー以外にもヨーロッパの砂糖大根、ブラジルのゴム等に利害関係を持っている。ロンドン市場における東アフリカ産コーヒーには早くから関心を持ち、1932 年にはアメリカの大きなコーヒー製品製造業者に東アフリカ産コーヒーを大量に売り込み、その後、アメリカ、カナダに広く販売した。

なお 1932 年以降は、東アフリカにコーヒー買い付けの経験を持っていた Leslie and Anderson Ltd. と合併で (出資は 50: 50) 現地企業の Leslie and Anderson (Nairobi) Ltd. を設立、プランターのアラビカ・コーヒー買い付け、Schluter の組織を利用しての販売を行なっている。

(5) ナウマン・ゲップ会社 (Naumann, Gepp and Co. Ltd.)

同社は創立 1888 年の private limited Co. であり、家族企業である。コーヒーだけを取り扱う商社であり、生産地の買い付け代理店と主要消費地の販売代理店を結んで、全世界にコーヒーを流している。ナウマン・ゲップの歴史はコーヒー貿易の変遷の歴史であるともいえる。

本社はロンドンにあるが、ニューヨーク事務所は近年重要性を増してきており、第 2 次大戦以後は、ロンドン本社よりも多くの取引を行なうよう

になってきている。支店はすべての生産地域にあり、ブラジルのサントス、リオデジャネイロおよびビットリア、コロンビアのボゴタおよびカリ、ケニアのナイロビに設営されている。生産地と消費地とは常に電話、電報で接触を保ち、取引業務は1日以内で行なわれる。ナイロビ事務所は1926年に開かれ、2人のマネージャーの管理の下にあり、1人はコーヒー買い付け、1人は輸入を取り扱っている。第2次大戦はヨーロッパにおけるコーヒー商業をほとんど停止させてしまった。このため同社は1943年に、全然異なった方面に活動を始め、南アフリカおよび東アフリカに建築資材を輸出する商売を手がけるようになった。

コーヒー商社は1920年代に比べて、活動が非常にむずかしくなったといわれる。以前は競争はあまり激しくなく、10から15のヨーロッパまたはアメリカ企業が全量を取っていた。現在ではブラジルのサントスだけでも85の輸出商社があるといわれ、その全部がブラジル人経営のものとなっている^(註12)。

コーヒーの種類も多くなり、その選別の手数も余計かかるようになった。さらに第2次大戦中から戦後にかけての多くの貿易上の制限、為替管理の問題が、コーヒー商社の活動を複雑なものにし、困難の度を深めている。

コーヒー販売の歴史の流れは生産者の直接販売の方向へ向かっていると、いってもよいであろう。1933年にCoffee Board of Kenyaが設立された主要な目的は、生産者によるマーケティングの可能性を調査するというにあった。これはコーヒーを扱っている既存商社の反対に合い、結局既存のチャンネルを通してより多くのコーヒーを売るというPRの機関となってしまった。

第2次大戦の勃発は事態を大きく変えてしまった。1940年にはイギリス政府の補給庁(Supply Board)が東アフリカのコーヒー販売を行なうことになり、一定量の買い付けを行ない、残りを自由販売とした。補給庁の監督下にコーヒー商社は活動を続けたが、これは戦前の取引高に従ってその買い付けの割合が保証された。1944年にはイギリス食糧省(Ministry of Food)が全量を買付けることになった。

戦争の終了とともに、イギリス政府の一括購入方式(Bulk purchase system)は再検討をせまられた。ケニア政府は、生産者の75%賛成があればコーヒー販売庁(Coffee Marketing Board)を設立することに決定、投票の結果、75.2%が賛成した。1946年のコーヒー・マーケティング法は、公団の性格を持つマーケティング・ボードを設立し、コーヒーはこのボードを通して集中販売されることになった。イギリス食糧省は1947年に一括購入の5カ年契約を結び、東アフリカより1年に2万5000トンのコーヒーを買付けることになった^(註13)。

このようなマーケティング・ボードはコーヒー商社の活動を強く制限するものであり、したがって商社の反対は強く、結局顧問団(Advisory Panel)が作られ、これにコーヒー仲介商社(dealers)、委託販売代理店(commission agents)、コーヒー精粉業(coffee millers)の代表を出席させることになった。またイギリス本国に一括購入される以外のコーヒーを、ボードはナイロビのせり市で売らなければならないことが定められ、ボード自身が海外への販売へ乗り出さないようにくぎを打たれ、さらにボードが買い付けられるコーヒーは、ケニア、タンガニーカ、ウガンダ、ベルギー領コンゴのみに定められた。またコーヒー商社の既得権益を守

るために、ボードは必ず代理店を通して海外へ販売し、唯一の代理店を持つことは立法議会による法律なしには禁止され、すべての代理店に公平な注意をはらうよう明記された。

3. サイザル麻

工業用繊維 (industrial fibre) のうち、サイザル麻は硬質繊維として分類されている項目に属する。各種の繊維は互いに競合的であるが、一方それぞれの特徴を持っており、硬質繊維のうち主要な2種の一つ、マニラ麻は船舶用ロープに、他の一つであるサイザル麻は穀類用ロープとして多く使われている。

硬質繊維がロープ材料として重要になったのは20世紀にはいつてからのことで、それ以前は軟質繊維といわれるロシア、イタリア、ハンガリー等で産する大麻 (hemp) が使われていた。20世紀初頭の繊維材料の貿易構造の変化は世界繊維市場の中心であったロンドンに大きな影響を与えた。

以前はインドのジュート (jute)、マニラ麻、ロシア産のリガより積み出される大麻は、生産量のほぼ全量がロンドンを通して販売され、一度ロンドンの倉庫におさめられて、毎週の公売のカタログにのせられた。しかし全体の趨勢が生産地から消費地への直送に変わってくるにしたがって、中央市場としてのロンドンの比重も低下し、第1次大戦以後はロンドンのインド・ジュートの販売センターとしての生命は終わりをづけ、ロシア大麻も革命により国際貿易より姿を消した。マニラ麻のロンドン独占はすでに1898年のスペイン、アメリカ戦争で破られ、アメリカを経由するものが多くなっていた。

東アフリカ産のサイザル麻は、世紀の変わり目より進出を開始し、急速にその需要を増大させた。第15表は世界における硬質繊維生産を、1934~38

年平均、1947年、1958年の3時期をとって比較したものである。

1930年代後半に至るまでは、サイザルは投資の対象としてはあまり魅力のあるものではなかったが、1935~37年の価格上昇にともないロンドンで大規模な投資が行なわれ、既存のエステートが併合され、いくつかの新しいプランテーション会社 (public planting co.) が設立された。The Bovill, Matheson group, Consolidated Sisal Estates of East Africa Ltd., Central Line Sisal Estates Ltd. Arusha Plantations Ltd., John K. Gilliats Sisal Estates Ltd. 等現在指導的な地位にある企業は、全部1936~37年に設立されている^(註14)。

サイザル栽培はその100%が、大規模経営で行なわれている。主として低地に栽培され、成熟に4年かかり、あるものは50年もつといわれる。サイザル麻は一種のリュウゼツランの葉から繊維をとるもので、荷送りまでの間につきのような第1次加工が行なわれる。

切り取り→エステート工場→繊維化 (decortication, 100トンの葉から3~4トンの繊維) →荷送り

葉から繊維を取る機械 decorticator は非常に高価であり、この資本投下量の大きさがプランテーション農業を発達させ、原住民がサイザルを栽培しえなかった原因と思われる。

サイザル麻の主要市場はロンドンであるが、第2次大戦以前はヨーロッパ大陸への入口としてアントワープにも多量輸出されていた。

第2次大戦により一括購入制が導入されるまで比較的小規模栽培者は shipper を通して販売商社 (merchant) に売り、大規模栽培者はロンドン経営のものも含めて、直接販売商社に売ることが多かった。戦争により補給省がサイザル購入を独占したとき、既存のマーケティングの組織をこわさ

第15表 硬質繊維の世界生産高

(単位: 1,000トン)

	1934~1938年平均	1947年 (prelim)	1958年	1958年における硬質繊維中の比率 (%)
サイザル	} 116.5	} 133.8	196.5	26.9
タンガニーカ				
ケニアおよびウガンダ			46.0	6.3
モザンビークおよびアンゴラ	19.4	28.7	80.5	11.0
仏領アフリカおよびマダガスカル	6.8	2.6	15.5	2.1
インドネシア	74.9	0	26.5	3.6
ブラジル	0	9.5	※ 100.0	13.7
中央アメリカおよびハイチ	6.6	24.6	※ 38.0	5.2
その他の			※ 12.0	1.7
計	225.9	200.9	515.0	70.5
マニラ麻				
フィリピン	185.3	98.9	87.0	11.9
その他の	5.4	16.4	7.5	1.0
計	190.7	115.3	94.5	12.9
ヘネケン				
メキシコ	94.0	115.3	109.0	14.9
キューバ	12.6	12.8	10.0	1.4
その他の	2.9	2.4	2.0	0.3
計	110.2	130.5	121.0	16.6
大麻 麻 屑 計	7.4	5.9		
硬質繊維 計	534.2	452.6	730.5	100

(注) ※は推定。

(出所) Stahl, *ibid.* p. 246. G. W. Lock, *Sisal*, London, 1962. p. 13 より作成。

ない方針をとったので、それまで販売商社に直接売っていた者も政府認可の shipper を通さなければならなくなった場合もある(註15)。

エステートの規模を生産量別に分類したものが第16表である。1946年にはタンガニーカには131のエステートがあり、年生産1000トン以上のエステート42が全生産量の61.8%を生産し、1000トン以下のエステート89が38.1%を生産していた。経済的見地からは生産量年1500トンすなわち2000~2500ヘクタールの土地面積がないとよい経営ができないといわれているが、1946年には15エステートがこの条件を満たしているだけであった。

エステートの所有は非常に国際的な性格を持っており、イギリス系の他にインド系、ギリシャ系、スイス系等が多い。ドイツ系の所有エステートは第2次大戦中に、敵国資産管理部の扱いとなった。インド系のうち大規模なものは Karimjee, Jivanjee Estate Ltd. である。第17表は1942年における国籍別エステート所有を示すものである。

サイザル麻に関係している ロンドン企業の数はいずれも多くはなく、約20社位にすぎない。そのうちの約半分はプランテーション(栽培)会社であり、他の半分は生産物の shipper である。この2者の間は密接な関連があり、shipper はしばしば

第16表 サイザル・エステートの生産量別分類 (1946年および59年)

分類	エステート数			総生産量(トン)			全生産に占める率(%)		
	ケニア	タンガニーカ		ケニア	タンガニーカ		ケニア	タンガニーカ	
	1959	1946	1959	1959	1946	1959	1959	1946	1959
250トン以下	7	31	21	569	3,061	2,655	1.0	2.87	1.3
250~499トン	6	17	15	2,424	6,354	5,493	4.4	5.95	2.7
500~999トン	17	41	44	12,255	31,363	32,507	22.0	29.36	15.9
1000~1499トン	12	27	30	14,576	32,872	37,608	26.2	30.78	18.3
1500~1999トン	7	7	28	12,244	10,972	47,862	22.0	10.27	23.3
2000~2999トン	5	}8	14	13,114	}22,184	34,036	23.5	}20.77	16.6
3000トン以上	—		11	—		41,964	—		20.4
ウガンダ	54	131	163	55,182	106,806	202,125	99.1	100.00	98.5
アフリカ人生産	1	—	—	512	—	—	0.9	—	—
計	55	131	163	55,694	106,806	205,273	100	100	100

(出所) Stahl, *ibid.*, p. 253, Lock, *ibid.*, p. 8 より作成。

これらプランテーション会社の起債を行ない、続いてその代理店として活動している。このようにして shipper は自社の翼下に2~3のプランテーション会社をかかえ、これに融資、販売の関係をもち、マラヤ、セイロン等に見られるような経営代理制度と似かよった性格を持っている。

東アフリカのサイザル企業のグループを列記してみるとつぎのようになる(注16)。

第17表 国籍別エステート所有率

エステート所有	1942年 全生産量に占める率(%)
イギリス系	32.79
インド系	18.36
ギリシャ系	17.56
スイス系	8.96
シリア系	2.54
オランダ系	0.98
敵国資産管理部	18.08
デンマーク系	9.73
	100.00

(出所) Stahl, *ibid.*, p. 255 より。

{ Arbuthnot, Latham and Co. —shippers
 { John K. Gilliat and Co. —shippers
 { Sisal Estates Ltd. —growers

{ R. C. Treatt and Co. —shippers
 { Central Line Sisal Estates Ltd. —growers
 { Arusha Plantations Ltd. —growers

{ Wigglesworth and Co. —shippers
 { Amboni Estates Ltd. —growers
 { Ruvu Estates Ltd. —growers
 { Kikwetu Sisal Estates Ltd. —growers

{ Francis Peek and Co. —shippers
 { Consolidated Sisal Estates of East Africa Ltd. —growers

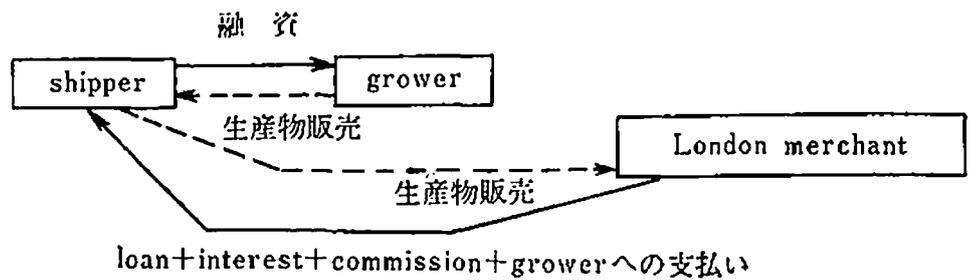
{ Mitchell Cotts and Co. —shippers
 { East African Sisal Estates Ltd. —growers

Dwa Plantations Ltd. —growers
 East African Sisal Plantations Ltd. —growers
 Liverpool Uganda Co. —growers
 Dalgety and Co. —shippers
 Ralli Brothers Ltd. —shippers
 United Africa Co. —shippers

サイザル麻の shippers には、常時 growers に融資活動を行なっているもの、必要に応じて融資も行なうもの、全然融資活動を行なわないものがあるが、第1の性格を持つ企業には1939年以前にはドイツの Usagara Co. が大きく、現在では Dalgety and Co. Arbuthnot, Latham and Co., John K. Gilliat and Co. がこれに当たり、第2の性格を持つものは R. C. Treatt and Co. に代表される。

第3のものとしては Mitchell Cotts をあげることができる。

融資活動はつぎの順序でなされる。まず shipper が grower に融資し、grower の生産販売を予約する。生産されたサイザルをロンドンの Merchants に売り、この売り上げの中から 融資額+利子+手数料を取り、残りを grower に支払う。



(1) R. C. トリート会社 (R. C. Treatt and Co.)

同社は エステート経営代理制度を持っている代表的な例である。ロンドン登録の private co. で、東アフリカの多くのプランテーション企業のロンドンにおける secretary となっている。現地におけるプランテーションは、Bovill, Matheson and Co. (東アフリカ登録の private co.) が代理経営している。両者は異なる二つの企業であるが、密接な関係にあり、E. W. Bovill 氏は R. C. Treatt の会長となっている。なお1945年まではロンドンのマーチャント・バンカー Matheson and Co. と関係があった。この会社の主な関心はアジア、特に中国で、アジアに Jardine, Matheson and Co. を持っていた。Matheson and Co. の board の一員の Bovill 氏は東アフリカでの商売を発展させ、子会社の Jardine, Matheson and Co. (East Africa) Ltd. を発足させた。1945年には同会社は改組されて、Bovill, Matheson and Co. Ltd. として経営代理会社となった。

Bovill, Matheson が東アフリカで経営しているエステートの面積は約10万エーカーにのぼり、サイザル麻以外にも、コーヒー、茶、ゴム、パパイヤ、ヴァニラ等を作っている。その経営代理は Consolidated Sisal Estates of East Africa Ltd., Central Line Sisal Estates Ltd., Arusha Plan-

tations Ltd. のサイザル・プランテーション会社3社を含んでいる。

Consolidated Sisal Estate は Francis Peek and Co. がロンドン・セクレタリーとなっており、発行済資本金は23万ポンドである。三つのサイザル・エステートを所有し、その面積は3万0374エーカー（耕作地はその半分）にのぼる。

Central Line Sisal Estate は R. C. Treatt がロンドン・セクレタリーとなっており、発行済資本金は19万5000ポンドである。四つのサイザル・エステートを所有し、面積は1万5425エーカー（耕作地1万3671エーカー）にのぼる。

Arusha Plantations Ltd. はこれよりずっと規模が小さく、発行済資本金は6万ポンド、一つのサイザル・エステートで5787エーカー（耕作地4300エーカー）を持つ。ロンドン・セクレタリーは R. C. Treatt である。

Central Line の会長で、Arusha の理事をしている Bovill 氏、Consolidated および Central Line の director をしている Nicholas Bosanquet 氏はともにアジア地域にも関心を持ち、特に後者はマラヤ、蘭印のゴムその他のプランテーションの director も兼ねていた。また、Francis Peek and Co. はジャワのプランテーション会社である Anglo-Dutch のセクレタリーも兼ねていた。これらの事実は、東アフリカのサイザル企業が、ロンドンを通してアジアと結びついているということを示すものである。

(2) ドワ・プランテーションズ株式会社 (Dwa Plantations Ltd.)

同社は独立したサイザル生産会社3社の一つであり、1916年設立の public co. である。発行済資本金は6万3724ポンドとなっている。Dwaはロンドンで起債された最初のサイザル・プランテーション会社の一つであり、その歴史は、東アフリカにおける初期のサイザル生産者の苦難の歴史を反映している。同社の経営は1920年代は順調であったが、1929年以後の世界恐慌による価格の低下に耐えられず1931年に破産、しかし管財人のもとに生産を続け、1937年に会社再建となり、サイザル麻価格上昇のため、以後順調に経営を続けている。

ケニアに二つのサイザル・エステートを所有、その面積は3万エーカーにのぼっているが、植え付けは8000エーカーに行なわれている。両エステートとも在ケニアの総支配人に管理される。ロンドン市場で生産物を売るのは、在ロンドンの managing director で、同時にエステートで使用する機械類の購入、荷送りを受け持っている。

(3) ウィグレスワース株式会社 (Wigglesworth and Co.)

同社は、サイザル栽培から繊維製品製造業者への卸売に至るまでのすべての段階を取り扱っている唯一の企業である。他の shipper はロンドンの繊維商社に生産物を売ったときに仕事を終わるが Wigglesworth はそれ自身がロンドン繊維商社の最大なものの一つであり、これに匹敵する規模を持つものは、Landauer and Co., William F. Malcolm and Co., Hindley and Co. ぐらいしかない。

同社の歴史は繊維貿易変遷の歴史である。1895年にロンドンに設立され、最初はロシア、イタリア、ハンガリア産の大麻を買い付けていたが、しだいにニュージーランド大麻、マニラ麻、サイザ

ル麻に変わっていた。20世紀初期には、ドイツ領東アフリカのサイザル麻を少量、ハンブルグ経由で買い付けていた。

第1次世界大戦後、Wigglesworth はスイス人のサイザル栽培者 Johann Franz および Walter Schoeller とともに Amboni Estate Ltd. を設立、この事業はすぐ成功して、年生産1万トンに達する東アフリカ最大のサイザル生産者となった。

同社はロンドンに本社をおき、世界中に支店および買い付け、販売の代理店を置いている。1946年にはタンガニーカに子会社の Wigglesworth and Co. (Africa) Ltd. を設立、主にイギリス製機械類を東アフリカに輸入している。

Wigglesworth のプランテーション経営への関心は、タンガニーカとポルトガル領のモザンビーク、アンゴラにわたっている。1920年代にはベンゲラ (Benguella) 大陸横断鉄道の建設者 Robert Williams とともに、アンゴラにサイザル・エステートを設立、非常に成功したが、第2次大戦中にポルトガル企業にこれを売却した。

Wigglesworth が現在直接的な利害関係を持っているプランテーション会社は、タンガニーカに3社、モザンビークに1社ある。タンガニーカの Amboni Estates Ltd. は2万エーカーのサイザル栽培地を持ち、年生産9000トンにのぼる。Kikwetu Sisal Estates Ltd. は1万1000エーカーの栽培地を持ち、年産は2500トン、Ruvu Estates Ltd. は、8500エーカーの栽培地で年産2500トンをあげている。モザンビークの会社は Namagoa Plantation Ltd. と呼ばれ、サイザル栽培地1万8000エーカーで年産3300トンを生産している。Amboni はイギリス、スイス資本のシンジケートであり、private co. でスイスから管理されている。Kikwetu および Ruvu は外国資本、特にスイス資本が

はいつてきてはいるが、イギリス資本が支配的であり、public co. でロンドンより Wigglesworth により管理される。Wigglesworth は以上のような直接栽培への関心のほかに、他のエステートの生産物販売にも関心を持っており、タンガニーカのオランダ企業 Ngombezi Co., ケニアのスイス企業 Vipingo Co., 1939 年まではドイツ企業であった Teita Concessions Ltd. と契約を結んでいる。

1939 年以前に Wigglesworth はタンガニーカのサイザル麻生産量の約 20% を常時扱っていたといわれ、通常契約外の量も含めれば東アフリカ全体の生産量の 25~30% にのぼったといわれる。またモザンビークの生産量の約 60% を扱っていた。また第 2 次大戦中の一括購入制度の開始前は、Dalgety のような shipper は、サイザル麻を Wigglesworth に荷送りしていた。したがって同社の東アフリカのサイザル麻産業に占める比重は、きわめて大きいものであるといわねばならない。

サイザル栽培および販売に従事しているロンドン企業のほとんどすべては、1947 年までにロンドンの Sisal Growers' Association にはいつていた。しかし 48 年に改組されて Sisal Growers' Committee となり、栽培者のみの団体となった。東アフリカにおける同様の団体にはタンガニーカおよびケニアの Sisal Growers' Association がありメンバーは栽培者のみに限られている。これら団体の目的はプランテーション会社の利益を代弁し、マーケティングを有利な条件で行なうことである。第 2 次大戦前にも栽培者の地位を強めるために販売協同組合をつくる動きが見られたが、shipper による反対が強く実現されなかった。

4. 綿花

綿は 1 年草であり、綿花はその繊維の長さによって種別がなされている。ウガンダ綿は American

Upland 等の中繊維種 (medium staple) と Egyptian Uppers 等の長繊維種 (long staple) の中間に位置する種である^(註17)。

収穫された種子付きの綿花は、集荷されて繰綿工場に送られ、種子は繊維の部分より取り去られ、つぎの年にまく種子として保存されるか、世界市場に売られる。繊維の部分は圧縮包装され、これも世界市場に出される。

1938~39 年のウガンダの綿作付け面積は全世界の綿作付け面積の 1.9%、当時のイギリス帝国の綿作付け面積の 5.7% であったといわれる^(註18)。したがって世界の綿産業に占めるウガンダ綿の比重はそれほど大きなものではない。しかし綿花の輸出がウガンダの総輸出額に占める割合は、1920 年以後は 70% を越し、1925 年には最高点の 94% を占め、1938 年には 80% となっており^(註19)、第 2 次大戦後コーヒーの比重が激増した後でも、1954 年に 51.5%、1959 年に 36.7% を占めている^(註20)。綿花のウガンダ国民所得に対する寄与を示したものが第 18 表であるが、これを見ても綿花の占める比重は明らかである。東アフリカ各地域における綿生産は、第 2 表の輸出額の大きさからも推定できるように、ウガンダの比重が圧倒的に大きかったが、最近ではタンガニーカの進出も著しい。

また東アフリカの綿花はコーヒー、サイザル麻等と輸出相手国の性格が非常に異なり、イギリスはその主要な輸出相手国となっていない。第 19 表はウガンダ綿花の大きな輸出相手国別の割合を見たものである。

東アフリカの綿花のこのような特徴を反映して、イギリス企業は非常に少数のもののみが綿花を扱っているにすぎない。わずかに Uganda Co. のみが、ウガンダにおける綿作のパイオニアであり、今日までこの地域の綿産業と緊密な関係を持

第 18 表 ウガンダの綿花より生ずる所得

(単位: 100万ポンド)

	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
生産者所得	11.9	10.4	12.8	11.5	12.5	13.1	12.8
集荷、繰綿および包装関係所得	2.5	2.7	3.6	2.5	3.6	3.9	3.7
輸送収入(鉄道および船)	0.7	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.4
現地人地方自治体特別収入	0.4	0.3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4
綿花輸出関税	6.0	2.9	3.8	3.0	3.4	3.4	2.3
リント・マーケティングボード 損益(純)	8.4	0.4	1.6	1.0	0.6	0.2	- 2.8
計	29.9	16.8	22.4	18.5	20.8	21.3	16.8
国民所得に占める比率(%)	27.7	17.0	20.3	15.7	17.7	17.4	14.0

(出所) Uganda Protectorate, *Statistical Abstract*, 1959.

第19表 ウガンダ綿花の輸出相手国(%)

	1937	1958
インド	70	33
日本	12	15.4
西ドイツ		26.6
イギリス	26	7.0
ホンコン		6.8

(出所) Stahl, *ibid.*, p. 274, 日本プラント協会,
『ウガンダの経済事情』, 39ページより作成。

ち続けている。

イギリス企業の比重が小さいのに比し、インド系企業が活動している分野は非常に広く、特に繰綿工場の大部分はインド系の所有となっている。インド系企業のうち最大のものは Vithaldas, Haridas & Co. Ltd. で、ウガンダに登録され、その所有になる繰綿工場の数はウガンダに16、タンガニーカに3、ケニアに1である。しかしこれはむしろ例外というべきで普通のインド系企業は家族経営の小規模のものであり、一つか二つの繰綿工場を持っている。1924年にはウガンダ全体で164の繰綿工場が設立されていたが、このうち100以上がインド系所有であった。1930年にはインド系企業の扱った綿花輸出は68%にのぼるのに比し、ヨーロッパ企業の扱いは8%であったといわれる^(註21)。

イギリス企業で繰綿工場に関心を持っているの

は7社といわれ、これらは同時に他の生産物を扱っているものが多い。この7社のうち主要な企業の繰綿工場所有数はつぎの通りである^(註22)。

Uganda Co.	6~7工場
Liverpool Uganda Co.	5工場
Foster Brothers	2~3工場
Bombay Cotton Buying and Ginning	2~3工場

だいたい傾向としては、これらイギリス企業は繰綿工場を減らし、インド系の手に渡る方向にあり、Uganda Co. は特に顕著で、第2次大戦中に8工場を売りに出した。可動繰綿工場の絶対数も低下し、1956~57年度にウガンダ全体で操業中のもの135、1957~58年度で130となっている^(註23)。しかし生産は増大しているので、この数字は工場の大形化を意味するものと考えられる。

綿花輸出商社としては、インド系企業が重要であるが、イギリス系では、Ralli Brothers Ltd. および Liverpool Uganda Co. が活動している。

(1) ウガンダ株式会社 (The Uganda Co.)

同社は1903年に創立され、ウガンダに腰を据えた最初のイギリス企業である。ウガンダでは当初キリスト教宣教師団のCMSにより、原住民に手工業、大工仕事、洋服仕立、土木仕事等が教えられ

たが、The Uganda Co. の設立の目的はこの仕事を商業ベースに乗せることであった。したがって同社の創立者は、CMS の活動に深い関心をはらっていた理想主義者たちであった⁽¹¹²⁴⁾。

同社はロンドンに私会社として登録され、後に30万ポンドの資本金を持つ公開会社となった。CMS との関係はしだいに薄れていったが、同社の株主の多くは創立時代からの者で牧師が多いのが特徴である。

初期の同社は数種類の作物の栽培を試み、一時はゴム栽培に大きな期待がかけられたが、これは後には失敗に終わった。これに対して1904年に導入された綿はただちに成功を収め、1906年には同社は、手動繰綿機の代わりに蒸気機関を原動力とする繰綿機を購入せねば間に合わなくなった。

綿生産の急速な発展にもかかわらず、同社の経営は良好とはいえず、創立以来33年間の配当は、発行済資本金の1.8%であった⁽¹¹²⁵⁾。経営不振のため The Uganda Co. は1936年に大改革を遂行、資本金を11万2500ポンドに減らして合理化を行なった結果、1939～45年の第2次大戦中、毎年20%平均の配当を続け、大きな収益を上げた。

The Uganda Co. の綿花に関する関心は主として繰綿および販売であるが、輸出貿易は扱わない。以前は綿種子も扱っており、種子精製工場を持ち Lever Bros. の粗種子に対抗して精製種子の輸出を扱っていたが、工場は1939年に閉鎖され、現在は粗種子を少量扱っているだけである。

しかし綿花以外の活動は非常に活発に行なっており、特に茶の生産およびイギリス製機械、自動車等の輸入の方向に伸びを見せている。

茶園の経営は1934年に始まり、900エーカーの土地と1工場を所有している。またロブスタ、アラビカ両種のコーヒー・プランテーションも所有

しており、その面積は数千エーカーに及んでいる。

自動車会社の代理店としての活動は、最近では大きな比重を占め、Ford Motors, Dunlop Tyres 等大企業の代理店となり 全利潤の約2分の1を上げているといわれる。イギリス製品の輸入活動拡大のため、ケニアのナイロビにも事務所を置くようになり、The Uganda Co. は綿花中心の企業より、一般輸入商社としての性格を強めてきている。

ウガンダの綿産業についてのウガンダ政府の役割について一言しておく、政府は綿について1926年頃より深い関心を示して種々の介入を行なってきた⁽¹¹²⁶⁾、繰綿工場は許可制となり、綿花買い付けの時期、種子つき綿花の価格、繰綿工場の手数料等は公定価格を定めて、綿花販売の面での規制を行なってきた。また第2次大戦にはいると、綿花生産全量をイギリス補給省の一括購入制度の取り扱い下におき、その販売を保証した。このような新しい制度の下でも既存の販売チャンネルは維持され、The Uganda Co. の経営内容等は、この期間にむしろ好調に転じている。

第2次大戦後の1949年にはウガンダに綿花販売庁(Lint Marketing Board)が設立され、綿花生産全量の買い付けおよび販売を行なうことになって初めて綿商社の活動分野が著しく変化したと思われるが、その実体は明らかでない。しかし西アフリカのコーヒー・マーケティングボード等の例から見ても、既存の大商社はボードの代理店となって、集荷、繰綿、販売の実務面を担当しているものと考えられる。

5. 一般産品

一般産品(general produce)とは、この場合アフリカ人生産に頼っている雑多な産品、具体的には、皮革、綿種子、クローヴ、蜂蜜ろう(beeswax)、ワットル樹皮、マングローヴ樹皮、コプラ、ごま、落

花生、やし核、蜂蜜、チリ、アラビアゴム、カポック (kapok)、ラフィア (Raffia)、海藻、バタ油(ghee)、カシューナッツ (Cashew nuts) を指す。アフリカ人生産のコーヒー (ロブスタ種) は独立した項目で扱ってもよいほど重要な産品であるが、前記の一般産品を扱う同じ商社によって扱われることが多いため、スタール女史の分類に従い、この項で扱うこととする。

一般産品は奥地で原住民と直接接触して買い付けが行なわれるために、特に経験を積んだ社員と、集荷、選別のための組織が必要とされる。このような原住民との直接的な商取引にはインド人が重要な役割を演じているが、これら産品の輸出は、イギリス系商社に限られている。

一般産品を扱う3大商社は、Leslie and Anderson Ltd., A. Baumann and Co., The United Africa Co. である。この3社の特徴は、アフリカ人一般産品輸出以外にも種々の事業を行なっており、輸入商社として活動の比重も大きい。エスレート経営の生産物には全然関心がないことである。

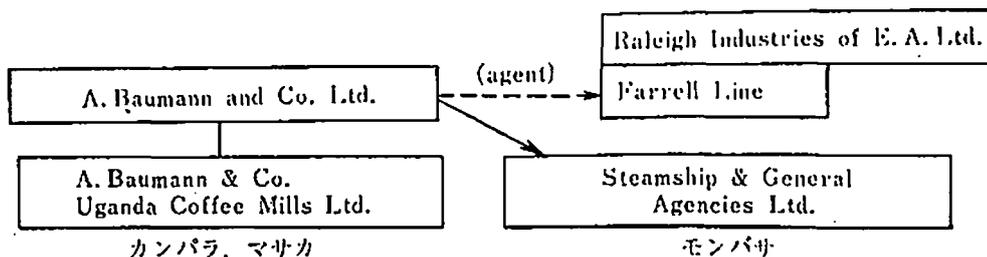
原住民生産物はリスクが大きいといわれ、また世界市場で販売するには品質の等質性がない不便さがあった。この点で東アフリカ政府の介入は大きな役割を果たし、特に1930年代より強制的な選別方式を課して質の向上をはかり、買い付け業者、加工業者に許可状を発行して販売経路を改善しようとした。このような政府介入にもかかわらず、蜂蜜ろう、ワットル樹皮、チリ等には選別方式がまだ導入されていない。

このような状態のもとにあつて、原住民一般産品を扱う企業と植民地政府との関係は非常に

密接であり、政府の政策決定の相談にしばしばあつた。たとえば A. Baumann and Co. はウガンダ政府にロブスタ種コーヒーの第1次加工について進言し、子会社の A. Baumann and Co. Uganda Coffee Mills Ltd. を1930年代に設立、一時はそのカンパラおよびマサカの工場で、ウガンダ・ロブスタの40%を加工したといわれる^(註27)。しかしこのような政府と企業の関係がこれら地域の政治的独立達成後も続けられうるかどうかは疑問であるが、どのようにその関係が変化したかを示すような資料はいまだ見当たらない。いずれにしてもアフリカ原住民がこれらイギリス企業に現在まで依存してきた程度は、非常に大きかったものと考えられる。

(1) A. バウマン株式会社 (A. Baumann and Co. Ltd.)

創立は1894年で、最初は本社をロンドンにしていた。初期には中国、インド、南アフリカで商社活動を活発に行なっていた。東アフリカへの進出は1926年に始まり、1948年には会社は大きく改組されて、私会社から発行済資本金30万ポンド、資本金リザーヴ35万ポンドの公開会社となり、本社をケニアに移した。主要な活動はイギリス製品の輸入 (セメント、鋳鉄板、金属製品、綿織物等) と原住民一般産品の輸出で、特にウガンダのロブスタ・コーヒーおよび綿種子の輸出に占める同社の比重は大きい。同社の活動を図示するとつぎのようになる。



(2) レスリー・アンダーソン株式会社 (Leslie and Anderson Ltd.)

同社は1882年に南インドの生産物、特にコーヒーを扱う目的で設立され、その後中国大陸、ホンコンでも商社活動を行っていた。1921年に東アフリカに事務所をおいて進出、他の地域よりもずっと重要な活動を行なうようになった。本社はロンドンにおいている。

同社の主要な活動は、東アフリカにイギリス製品を販売し、原住民生産物のコーヒー、綿花、コプラ、クロウズ、チリ、綿種子等を世界市場に販売する。また同社はエステート栽培のアラビカ・コーヒーも扱っている。イギリス製品輸入の中では特に繊維製品が重要な位置を占め、原住民生産物の中では東アフリカのアフリカ人生産物・コーヒーの30~40%を扱うといわれる。コーヒーの買い付けは、ウガンダでは会社の代表人が回って行なうが、ブコバ地方では、インド系商人が集荷したものを買い付ける。皮革は全然扱っていない。

(3) ユナイテッド・アフリカ株式会社 (The United Africa Co.)

同社はイギリスのマンモス企業 Unilever の子会社であり、黒人アフリカ地域において絶大な力を持っている商社である。1929年の創立以来東アフリカに関心を持ち、ケニアの Bullows and Roy Ltd. ほか多くの企業を吸収合併し、1936年は同様に現地の古い歴史を持つ Gailay and Roberts Ltd. を吸収、規模を広げてきた。同じ頃 The United Africa Co. の東アフリカ3地域の支店は、それぞれ地域ごとの子会社となり、The United Africa Co. (Kenya) Ltd., The United Africa Co. (Uganda) Ltd., The United Africa Co. (Tanganyika) Ltd. と名を変えた。その他の子会社の名称と活動の内容はつぎのとおりである。

Gailey and Roberts Ltd. } 農業および
" (Uganda) Ltd. } 一般機械販売
" (Tanganyika) Ltd. }

Mowlem Construction Co. Ltd. 建設業

J. L. Riddoch Ltd. Gailey & Roberts と同様

Associated Hardware Ltd. 同上

Bullows and Roy Ltd. 一般商品販売

Taws Ltd. 文房具, 事務機械販売

第2次世界大戦中より、一般製品の販売組織も大きく変わり、政府による種々の一括買い付け制の下で、前記のよのようなイギリス商社は政府の代理店のような形にならざるをえなかったが、イギリス商社はその後も原住民一般製品の90%を扱っていたといわれる(註28)。

(註4) K. Stahl, *ibid.*, pp. 179~183.

(註5) *Op. cit.*, p. 212.

(註6) 最近、ケニアのモンバサに本社をもつ The African Mercantile Co. (Overseas) Ltd. を設立した。

(註7) K. Stahl, *ibid.*, pp. 219~220.

(註8) *Op. cit.*, p. 224.

(註9) Edmund Schluter 社のメモ。 *Op. cit.*, p. 225.

(註10) 現在は Dalgety and New Zealand Loan Ltd. として活動している。

(註11) 同社のケニアにおける会社 R. E. Smith and Co. は茶工場の経営代理を行なっている。

(註12) K. Stahl, *ibid.*, p. 236.

(註13) C. Leubuscher, *Bulk Buying from the Colonies*, London, 1956, p. 33.

(註14) K. Stahl, *ibid.*, p. 249.

(註15) *Op. cit.*, p. 252.

(註16) *Op. cit.*, p. 257.

(註17) 第2次大戦後ウガンダは長繊維種の B P 52 を栽培するようになった。Leubuscher, *ibid.*, p. 60.

(註18) K. Stahl, *ibid.*, p. 273. (Industrial Fibres, issued by the Imperial Economic Committee, 1939.)

(註19) *Op. cit.*, p. 274.

(註20) Uganda Protectorate, *Statistical Abstract*, 1959.

(註21) L. W. Hollingsworth, *The Asians of East*

Africa, London, 1960.

(注22) K. Stahl, *ibid.*, p. 276.

(注23) 日本プラント協会、『ウガンダの経済事情』、37ページ。

(注24) 特に同社創立に功勞があったのは、Sir Victor Buxton および Sir Robert Williams である。Sir Buxton は同様な趣旨で、1906年にケニアに East African Industries Ltd. を設立した。

(注25) K. Stahl, *ibid.*, p. 280.

(注26) G. B. Masfield, *Agricultural Change in Uganda: 1945-1960*, Food Research Institute Studies, May, 1962, p. 91.

(注27) *Op. cit.*, p. 285.

(注28) *Op. cit.*, p. 290.

III 結 び

本論文の趣旨は、旧イギリス領東アフリカと呼ばれていたケニア、ウガンダ、タンガニーカ、およびザンジバルの地域を事例として取り上げ、この地域におけるイギリス企業の成立過程と活動の状況を見ることによって、新興独立諸国が遺産として受けついだ植民地経済とは何かという疑問に光を当てようと試みることにあった。

東アフリカへの輸出農産物の導入に関して特徴的なことは、その歴史が非常に新しいことである。ケニアにおいては、1904年頃より始まるヨーロッパ人移民の入植とともに輸出用農産物の導入も行なわれたが、じゃがいも、麦、果物、コーヒー、とうもろこし、ゴム、綿花、諸繊維植物、タバコ、砂糖キビ等が試みられた後、コーヒー(アラビカ種)、サイザル麻、とうもろこし等少数の農産物に特化する結果となった。

ウガンダにおいては1903年に綿花栽培が始まり、アフリカ人小農の生産による綿花輸出がすでに1907年頃より軌道に乗り、1918年にはウガンダ全輸出の78%を占めるまでに延び、その経済は急速に単一栽培(monoculture)の型となった。

タンガニーカでも初期には種々の農作物の栽培が試みられたが、1893年にサイザル麻の導入が行なわれ、ヨーロッパ人経営の大規模農園の方式でその輸出は急速に拡大した。

ザンジバルのクローヴの導入の歴史はやや古く、1818年頃、当時のアラブ系支配者によって導入されたものであるが、ここでもその経済はクローヴの輸出に負うこととなった。

このように東アフリカが世界経済に、数種の熱帯農産物に特化した形で巻き込まれたのは、だいたい20世紀にはいってからであり、歴史的には非常に新しい事柄である。特化した原因には、植民地政府の奨励、気候土壌が適していたこと等が考えられるが、さらに重要な原因は、これら産品を世界市場に直接つなげる役を果たしたイギリス商社が積極的に栽培を奨励したことにある。これら商社は、The United Africa Co.のような巨大会社はむしろ少なく、19世紀中頃に私会社、合名会社のような形でロンドンに設立され、アフリカ以外の地域、すなわち極東、インド、中南米等で商社活動をしていたものが、第1次大戦後、東アフリカに手を伸ばした企業が多い。これら商社はサイザル麻を例外として農産物の生産には直接関係せず、生産者に対する融資、生産物の販売のいわゆる流通部門を握ることにより、東アフリカ全体の経済を握った。東アフリカの経済が少数の輸出農産物に偏倚して、単一栽培の形に近かったために、少数のイギリス商社による流通部門の支配も可能であったといえるであろう。多くの商社は扱う産品の種類を限っており、産品別に見た商社の性格は、今までに見たように非常に異なっている。コーヒー(アラビカ種)を扱う商社は対象がヨーロッパ人農園であり、その活動は農業、金融、販売に限っているが、サイザル麻の場合はアジア

諸国で行なわれたような経営代理制に近い組織が採られ、ロンドン企業の直接生産経営の性格が強い。綿花の場合はインド系商人の扱う分野が広く、生産は原住民小農が行なっており、イギリス商社の役割は比較的小さい。一般原住民産品に関してはイギリス商社と植民地政府の関係がことに緊密であったが、これは経済多角化の必要を感じた植民地政府が、この部門の活動を持つイギリス商社に頼ったものと見られる。またこの部門の商社は奥地で原住民と直接接触するために、むしろイギリス商品販売がその重要な活動と考えられる。

これら商社の活動に特徴的なことは、東アフリカの政治にはあまり関心を示さず、その政治に介入することを極度に避けたことであり、第2に東アフリカを常に一つの経済単位として扱い、ケニア、ウガンダ、タンガニーカ、ザンジバル各地域の間には何の障害もないように活動したことである。第1の点では人種問題が非常に複雑で、ケニアのヨーロッパ系移民の政治に関する敏感さに触れがたかったこと、インド系移民を直接農園労働者として使用していなかったために、そのために起こりうる政治問題を回避できたことであり、第2の点の原因としては、コンゴ盆地条約の適用地域であったために、東アフリカ各植民地が相互間に関税障壁をもうけられず、また通貨が共通であったこと、運輸交通機関が共通であったこと等であり、その結果としては、ごく最近の東アフリカ連邦結成への動きの基礎となる経済的環境を造り出してきたことが指摘できよう。

第2次世界大戦が東アフリカのイギリス企業に与えた影響は、二つの要因の複雑に入り交った関係としてとらえられる。第1に東アフリカ経済全体として第2次大戦は潤いを与えた。連合国側にとってこの地域は戦略上重要な地域であったし、

イギリスにとって植民地全体は、戦争遂行上重要な資源の供給地であり、大切に保存されねばならなかった。ケニアのイギリス基地は、大戦中、アフリカ人部隊の駐屯地であり、多くの物資の需要を呼び起こした。その上東アフリカにはサイザル麻のように代替品のマニラ麻の供給が止まったため、連合国側の硬繊維に対する需要を一手に引き受けた産品もあり、補給路の短い有利さから小麦、酪農品、コーヒー、茶、除虫菊その他種々の農産物の増産が奨励された。東アフリカ経済は戦争中を通して活況を呈し、この地域で活動を続けた商社の潤いとなった。

第2の要因は、イギリス政府補給省による一括買い付け制度 (Bulk Purchase system) の導入である。東アフリカの主要な農産物は、すべてイギリス政府が長期契約で一定量を買付けることになり、それまで東アフリカ農産物の販売を扱っていたイギリス商社は、その認可を受けてのみ活動する機会が与えられた。この制度は確かに生産者のマーケティングに関する発言権を大にし、生産者による直接販売への傾向を助けることになった。たとえばケニアのアラビカ種コーヒー栽培のヨーロッパ人農園主の団体である Coffee Board of Kenya は1930年代より、生産者の直接販売をめざして設立されたものであるが、販売商社の反対で実現が困難であった。一括買い付け制の導入は事態を大きく変え、販売商社はこの制度の下に代理店として活動することになったので、これら商社がばく大な中間利潤を取る機会はなくなった。戦後のコーヒー・マーケティング・ボードの設立により、生産者の直接販売への動きは相当に具体化されたといつてよいであろう。

同様にウガンダにおけるリント(綿花)・マーケティングボードやロブスタ種コーヒーのマーケ

マーケティングボードの設立も、一括買い付け制の直接の産物であり、民間商社の販売面での活動を規制したという点で、それまで押えられていた生産者の直接販売への動きに大きく寄与したということが出来る(注29)。したがって一括買い付け制度はイギリス商社の活動を全体として大きく制限する要因となったことは否定できない。しかしながら前に述べたように、第2次大戦中を通じて東アフリカの経済は大きく成長したこと、一括買い付け制の代理店として指定された企業は依然として大

量の商取引を行なうことができたこと等により、イギリス企業は依然として大きな収益を東アフリカで得ることができ、流通部門をなお強い力で押えている。今後のイギリス企業の東アフリカ農産物の販売機構に占める役割は各農産物ごとに設立されたマーケティングボードの進展いかんによるものと考えられる。

(注29) これらのマーケティング・ボードは大戦直後多額の価格差余剰金をロンドンに積み立てた。現在では開発資源として重要な機能を果たしている。

(アジア経済研究所調査研究部第6調査室)

東南アジア諸国の貿易為替政策

—— 研究参考資料 第45集 ——

月村市郎編

第1部 総説

第1章 経済開発の諸問題

第2章 国際収支情勢

第3章 貿易・為替政策の特質

第4章 結論

第2部 国別調査

第1章 フィリピン.....野村 寛

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発政策・国際収支と外貨準備・貿易-為替政策・結論——

第2章 インドネシア.....広瀬 勝

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発政策・国際収支と外貨準備・貿易-為替政策・結論——

第3章 タイ.....西垣 昭

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発政策・国際収支と外貨準備・貿易-為替政策——

第4章 マラヤ連邦.....小野寺 宣人

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発政策・国際収支と外貨準備・貿易-為替政策・結論——

第5章 ビルマ.....甲斐 秀雄

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発政策・国際収支と外貨準備・貿易-為替政策・結論——

第6章 セイロン.....平北 直巳

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発政策・国際収支と外貨準備・貿易-為替政策・結論——

第7章 インド.....平北 直巳

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発計画・国際収支・貿易-為替政策・結論——

第8章 パキスタン.....小島 清

——経済-社会構造の特質・経済発展と開発政策・国際収支と外貨準備・貿易-為替政策・結論——