

戦前期アメリカ合衆国西岸における 現地日系商社と横浜正金銀行 一堂本誉之進と北米貿易株式会社を中心に

出雲 勇一郎

東京大学大学院博士後期課程

受稿日：2024年6月30日

受理日：2024年11月3日

キーワード 北米貿易株式会社, 堂本誉之進, 蟹缶詰, 横浜正金銀行, 日系移民

I はじめに

本稿の目的は、1900年代にアメリカ合衆国（以下、米国と略す）西岸において創業した日系商社の発展を銀行との関わりを踏まえつつ明らかにし、戦前期の日米経済関係における日系企業家の役割を考えることにある。

日米経済関係の発展過程を考えるうえで、日米間の人の移動とそれに伴うビジネスの拡大は、今日に至るまで重要な視点であり続けている。戦前期の米国への日本人の進出は、明治期以来拡大し、排日移民法と通称される1924年移民法の制定まで、一貫して継続していた。その中には単なる出稼ぎ労働者のみならず、現地に定着する者も見られた。米国におけるこれらの日系移民の定着が、政治的、文化的に種々の軋轢の上に成立してきたことは、村山（1989）等をはじめとした広範な移民史研究の文脈からも明らかである。しかし、これらの日系移民の経済的な側面、とりわけ商業発展については、十分に検討されていない。

従来、米国における日本人の事業活動については、財閥系商社を中心として研究がなされてきた。その代表として、川辺（1982）や上山（2005）を挙げることができるだろう。前者は三菱商事、後者は三井物産について、取扱商品の分析を中心として詳細に検討し、とりわけ米国西岸における主要商品としてカニ、マグロ缶詰事業に言及している¹⁾。しかし、これらの研究では、米国で設立された日系商社は直接的な研究対象とはされておらず、三井ないし三菱の取引相手、競合相手として部分的に触れられるにとどまっている。缶詰業の発展に関しては富永（1987）が、1930年代における缶詰新商品の出現と円為替の低落による輸出価格の低下が、日本の缶詰産業の成長につながったことを明らかにしている。ただし、ここでは缶詰輸出の担い手である商社に

関する検討は見られない。当該時期の米国西岸の日系移民は、農業への従事者が多かった一方で他業種へ進出する者も見られた。これに間接的に言及しているのが矢ヶ崎（1993）であるが、日系移民の花弁栽培を中心とした農業を議論の中心としているため他の商業ビジネスへ進出した事例については対象外となっている。そのため、日本人による現地事業がどのような発展過程を経たかという点について明確化する必要がある。近年では、末永（2010）のように、近江商人をはじめとした滋賀県民の海外進出とそのビジネスに関する研究もみられるが、銀行業との関連については明確ではない。また、日系ビジネスと金融業という点では、高嶋（1993）において言及はされているものの、個別企業に対する検討は捨象されている。

以上の問題関心に基づき、本稿では、1907年に日本人が現地設立した北米貿易株式会社（North American Mercantile Co.）を主たる事例として検討する。同社は和歌山県出身の堂本誉之進らが設立した貿易会社である。堂本らは当初カリフォルニア州の花弁栽培で活躍し、現地日系社会における地歩を確立したのち、日系移民を中心的な顧客とした日用品輸入や缶詰業に進出した。その際に三菱商事等との取引関係も形成した。そのため、上記課題を検討する好例となると考えられる。なお、堂本家に関連する研究として、花木（2011）を挙げることができる。同研究では堂本家文書を利用して、堂本の柑橘輸出によって得られた情報が地域社会に波及したことを指摘している。そのため、同研究は本稿の問題意識に近いが、米国での北米貿易の活動について明らかにしているとは言い難い。

以上の研究動向を踏まえ、まず第Ⅱ節において、米国西岸における日系移民の事業機会が主として農業と現地日系社会に向けた日用品等の需要にあったことを概観し、堂本らの米国への進出過程を確認する。第Ⅲ節では、カニ缶詰産業の形成過程を踏まえたうえで、堂本誉之進がカニ缶詰輸出において先駆的な役割を果たしていたことを検討する。そして第Ⅳ節では北米貿易株式会社の経営状態を取引先であった横浜正金銀行（以下、正金と略す）の側から検討する。同社は、横浜正金銀行サンフランシスコ支店との関係を有しており得意先でもあった。一方で世界恐慌後、同社の経営は不安定となり、与信を制限される状況にも至った。また、北米貿易と競合他社の経営方針の差異にも触れながら、金融機関側の現地日系商社に対する姿勢についても明らかにする。なお、上記課題を検討するにあたり、資料として東京大学所蔵の横浜正金銀行資料のうちサンフランシスコ支店営業報告等を利用する。

Ⅱ 米国西岸日系社会の発展過程と堂本兄弟

1 カリフォルニア州における日系社会の動向

本節では戦前期の米国日系社会の動向を踏まえつつ、日系社会における商業の発展について概観するとともに、堂本兄弟の米国進出を検討する。アメリカ合衆国およびハワイへの日本人移民の進出は、1868年に所謂「元年者」がハワイ王国へ渡航したのに端を発し、1924年の移民法制定に至るまで継続した。1886年の日布移民条約による官約移民のように、ハワイへの渡航が当

2 企業家研究〈第25号〉 **2025.2**

初は主流であったが、1900年のハワイ編入に伴う米国本土への転航により、米本土への進出が加速化した。北米への日本人移民は、1885年には49人に過ぎなかったが、1900年のアメリカのハワイ編入に伴いその数は急増し、同じ1900年には1万2,635人を数え、1907年には3万人を超えた（北米時事社、1911、79頁）。この事態に対処するため、1908年に日米政府間で紳士協約が締結され、学生・商用を除く、再渡航者、米国居住者の父母妻子、一部農業従事者以外への旅券発行は禁止され、出稼ぎ労働者の移民は事実上禁止された。ただ、目的外での旅券取得や写真花嫁のような非公式的な入国によって、日本人人口は漸次増加しており、1916年の段階では米国在住の日本人数は10万955人に達している（北米時事社、1919、3頁）。また、これら移民の居住地は、ハワイと、カリフォルニア州、ワシントン州の米国西岸に集中している。とりわけカリフォルニア州の日本人人口は、米国在住の日本人の大半を占めており、1914年時点での日本人居住者数は、6万3,761人であった（日米新聞社、1915、113頁）。

進出した日本人の大半は、当初、鉄道建設や木材加工、小作農等の賃金労働に従事していたが、人口の増加による日系社会の発展とともに、その業種は多様化し、かつ自営業に移行することとなった。カリフォルニア州で日本人が主に従事していたのは農業であったが、1914年の農場経営者数でみると、総計7,495人中、土地所有1,093人、現金借地4,535人、歩合耕作1,546人、請負耕作321人となっている（日米新聞社、1915、125頁）。このうち、土地所有と現金借地が自営業であったが、これを合計すると、全体の7割を超える。1914年には、カリフォルニア州外国人土地法の制定により、土地所有に制限が加えられることになるが、それ以前に既に定着化が進展していたといえる。

また、日系社会の人口が増加するにつれて、商業に進出する日本人も増加した。カリフォルニア州での日本人の商業進出は、1886年に新潟県出身の竹山祐嗣が雑貨商を開業したことが端緒とされるが、洗濯業、洋食店等、日本人相手の事業が主体であった。1909年の商業・雑業での雇用数は4,747人であり、売上金または収入が1,352万2,672ドルであった（日米新聞社、1910、158頁）。これが1914年には雇用数1万723人かつ売上金または収入2,983万1,530ドルと、就業者数、商業規模ともに拡大している（日米新聞社、1915、130頁）。このように、日本人の商業進出とともに、米国西岸と日本との貿易額も次第に増加した。日本から米国への輸出は、1909年には約1億3,155万円であったが、1917年に約4億7,854万円と急増し、輸入においても、約5,404万円から3億5,971万円に増加している。さらに、サンフランシスコにおける輸出入業者数を見てみると、1908年に6社であったが、1917年には34社に増加していた（日米新聞社、1918、23頁）。そのため、日米貿易の拡大に従って、それに従事する業者も増加したといえる。

2 堂本兄弟の渡米と花卉栽培への進出

前項で見たように、米国西岸での日本人人口の増加と定着化によって、商業も拡大したが、その過程で、本項で事例として検討する堂本兄弟のような存在も出現した。堂本家は和歌山県那賀郡田中村大字東大井（現、和歌山県紀の川市）の農家であり大地主であったが、1883年に米の不

作を受け経営規模を縮小したとされる（花木，2011，7頁）。堂本の出身地である和歌山県那賀郡は，和歌山県内でも，初期より海外渡航者を送り出した地域であった。1890年から1892年までの県内の米国渡航者1,000人のうち，出身が判明する中では海草郡415人の次に多い153人が渡航している（和歌山県編，1957，147頁）。また，那賀郡からの海外渡航者を国別で確認してみると，ハワイ576人，アメリカ本国3,102人であり，それぞれ和歌山県の全海外渡航者数の13%と15%を占めており，北米への指向が強く見られた。また，渡航目的では，1913年から1926年の期間中，渡航した那賀郡出身者のうち，最多は呼寄せによる596人であり，農業272人，再渡航231人，商業87人となっている（和歌山県編，1957，148頁）。後述するように，堂本のような初期の成功者の存在を見て渡航した同郷出身者が，家族を呼寄せ，農業に従事したことによるものであろう。

堂本家はまた，慶應義塾出身であり洋学，漢学等を教える共修学舎を設立した本多和一郎と姻戚関係にあり，堂本誉之進らもここに修学していた。1884年に当初米国へ進出したのは次男の堂本誉之進と三男の兼太郎であった。兼太郎は米国において学校卒業後，翌1885年にカリフォルニア州オークランド市近郊の借地で菊，カーネーション栽培を行い，椿，藤等の植木類の日本からの輸入を開始した。1887年には四男，友之進，1890年に五男，光之進を米国へ呼寄せた²⁾。前述の借地が事業拡大に伴い手狭になったことにより，1893年にオークランド市セントラルアベニューにおいて2エーカーの土地を買収したが，これはカリフォルニア州における日本人の農業用土地買収の端緒ともなった。また，1904年には，オークランド市クラウス街へ移転し，35エーカーの土地買収を行い，菊，バラ等の切花の温室栽培と植木販売を開始した。一般的な農業と比較して，花卉は集約的な栽培が可能であった。そのため，花卉栽培に従事する日本人の土地所有面積は概して小規模であるなか，堂本の栽培規模は例外的に大きかった。オークランドの堂本農場では，1910年の時点で37人を雇用していた。これは雇用者数が10人以下の小規模事業者が多い花園及植木業の事業者の中では大規模であった（日米新聞社，1910，165頁）。

カリフォルニア州における花卉栽培の端緒は，長野県出身の吉池寛による大輪の菊栽培であったが，花卉栽培の組織化という点では堂本が先駆的な役割を果たしていた。特に堂本の存在はカリフォルニア州の花弁栽培への和歌山県出身者の進出を促した。オークランドを含むサンフランシスコ湾岸地域での和歌山県出身花卉栽培業者のうち，堂本を除く12名は同じ那賀郡出身であり，うち5名は田中村大字東大井出身であり，これらの出身者の一部は堂本農場で働いていた経験を有していた（矢ヶ崎，1993，116頁）。また，堂本の成功を聞き及び，郷里から渡米する際には，長兄の吉之進が在米の弟と連絡をとり，渡航費を立て替えることによって，渡米を可能とされていた。渡米後は堂本の家業の使用人となるか，他の職に就くことになるが，その給料の中から渡航費を天引きすることで渡航費を償還していた（和歌山県編，1957，127頁）。そのため，堂本の花弁栽培事業は，郷里からの移民を勧誘するとともに，那賀郡出身者の就労を支援する側面も有していた。加えて，1912年に加州花卉市場株式会社が創立されたが，このときの同社取締役兼社長として堂本友之進が，そして1917年から19年までの社長は堂本兼太郎が務めた（加州花

卉栽培株式会社, 1929, 200-205 頁)。このようにサンフランシスコ地域の日系社会での堂本のプレゼンスは, 20 世紀初頭において既に確立していたと考えられる。

このように堂本兄弟は花卉を中心として, カリフォルニア地域での活動を拡大させていたが, その過程で貿易業との関連が生じた。堂本誉之進は 1884 年の渡米後にストローという大富豪の奉公人となり園丁として同氏の庭園管理に従事していた際, 日本産植物の輸入販売を着想したとされる(花木, 2011, 8 頁)。なお, 堂本農場の経営を援助しつつ 10 年間ホテルで勤務し, 同時に邦人向け食料を販売していたとの記載も存在する(山中, 1962b, 748 頁)。そのため, 渡米後は庭園管理に従事したのち, 堂本農場の支援とホテル勤務に従事したと想定される。その後, 誉之進は米国での邦人向け食料品店を開店するための準備として一時帰国した。この時に除虫菊の苗木を持ち帰ったが, 除虫菊は, 和歌山県有田郡箕島村に移植され, 次第に量産されて金鳥印の除虫菊として販売された³⁾。また, 1885 年の時点で米国へ温州ミカン 8 箱と金柑 1 箱を輸出していたが, この初期の輸出では, 蜜柑の腐敗も見られたため, 堂本は北米への輸出が容易な柑橘類としてネーブルオレンジに着目した⁴⁾。ネーブルオレンジを選定した理由として, 腐敗が少なく美味で輸出品に適しており, カリフォルニア州と日本の柑橘産地との気候変動に大差がなく, 栽培しやすく成長しやすい点を挙げている。この苗木を 1891 年の友人「児玉氏」の帰朝に際して, 同氏に吉之進への送付を依頼し, 栽培者へ実験的に分与している(日本果物会, 1897, 9-12 頁)。このように, 堂本誉之進は当初農産物の対米輸出を主眼としていたが, その際には和歌山県における柑橘栽培や渡米後のカリフォルニアにおける農産物事情を把握しながら, 輸出入事業へ参入したと考えられる。

Ⅲ 北米貿易株式会社と缶詰業—イノベーターとしての堂本誉之進—

1 北米貿易株式会社の成立

堂本誉之進は, 1893 年に再度渡米後, 1896 年に堂本商会としてサンフランシスコ市オファレル街へ店舗を設置し, 1898 年に邦人へ向けた食料雑貨輸入を開始した。しかし, 1906 年のサンフランシスコ大震災によって, 堂本商会は銀行債務 25 万ドルを残し, 商品と店舗を失い, 小売店に対する売掛も回収不能となった。そのため, 穂積太郎横浜正金銀行サンフランシスコ支店長は, 堂本へ同じく震災の被害を被った食料品商である駒田商店, 加藤商店(国産社), 神川商店との合同を勧めた(岡本, 1944, 1027-1028 頁)。これにより 1907 年に, 堂本商会を中心にサンフランシスコ市ブラナン通りに北米貿易株式会社が組織された(在米日本人会事蹟保存部編, 1940, 86 頁)。北米貿易は資本金を 25 万ドルとし, 同行から 5 万円の融資を受けた。その際に, 堂本誉之進は北米貿易の社長に就任した。時期は不明ながら, 同社はロサンゼルスにも支店を設置し, カリフォルニア州のみならず米国西岸に事業を展開していた。在米日系商の多くは, 日本にも拠点を設立したが, 堂本も例外ではなかった。大阪, 神戸方面の食料品雑貨は堂本吉之進が仕入を担当しており, 1916 年に吉之進が死去すると, 長男佳一を初めとした子供 5 名が, 資本金 25 万

円の合名会社堂本商會を組織し、事業を継承した。また、1932年には資本金5万円の株式会社堂本商會を組織し、1934年には事務所を横浜に設置している⁵⁾。

なお、北米貿易の成立と期を同じくして、堂本商會店員であった野崎末男が同店を退職し、野崎兄弟商會（以下野崎商店。現川商フーズ株式会社）を設立した⁶⁾。初期の北米貿易の営業動向は明らかではないが、外務省通商局編纂の1909年版「海外日本実業者之調査」には既にその名前が出現する。これは年額1万円以上の取引または生産を成す者を調査したものであるため、少なくとも、1909年の時点で1万円以上の取引が存在していたといえる⁷⁾。また、三井物産によって競合他社（反対商）の取引が調査されている。1918年6月の反対商調査によれば、北米貿易の資本金は41万ドルに増資されており、配当は年1割であった。缶詰取扱高では、反対商の中では神戸の合名会社鈴木商店の85万円に次いで70万円と相当規模の取扱をなしていたことがわかる⁸⁾。

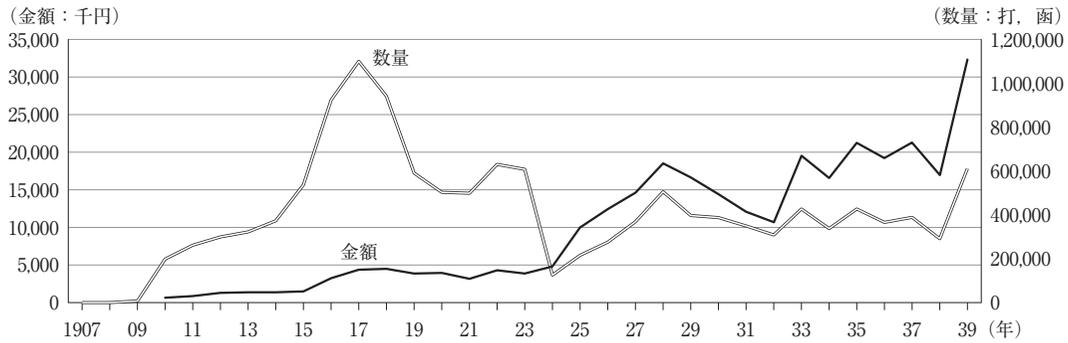
同社の事業内容は、現地邦字新聞の報道から一部判明する。同社の取扱品目は多岐にわたるが、食料品や日用品において一手販売権を獲得し、販路を拡大した。1926年には株式会社鈴木商店（味の素）が発売する味の素の一手販売権を獲得した（「味の素を米支間に 一手販売権を得北米貿易が宣伝」『日米新聞』1926年1月8日付、3頁）。また、1930年にはビオフェルミンの一手販売による売出を開始した（「ビオフェルミン北米貿易売出」『日米新聞』1930年7月19日付、2頁）。また、1933年の禁酒法廃止後は、キリンビールの一手販売権を獲得し入荷していることが報じられており（「キリンビール多量着荷北米貿易へ」『新世界日々新聞』1934年6月15日付、3頁）、これらの食料品等の新発売の際には、新聞広告等によって日系社会に周知されていた。

2 堂本營之進と対米缶詰輸出

同社の事業は食料品を中心としていたが、とりわけ主要取扱はカニ缶詰を中心とした缶詰類にあった。そのため、同社の営業を分析するには、カニ缶詰産業の出現と米国への輸出動向について言及する必要がある。まず、缶詰輸出の全体動向から検討してみたい。缶詰輸出は、大別すると在外邦人向けと外国人向けの2種が存在しており、諸外国へ輸出されたのは、1894年以降のことであった。その後、日本人の海外居住の増加とともに、郷里の味を望む需要が増加したこともあり、大和煮缶詰を初めとして、これに対応する輸出が増加した。カニ缶詰輸出の動向を検討したのが、図1である。記載のある1907年以降、第一次世界大戦期にかけて増加した後、関東大震災により一時落ち込んだ。その後数量では30~40万函程度で推移しており、金額もそれに照応し、1,500万~2,000万円程度で推移した。

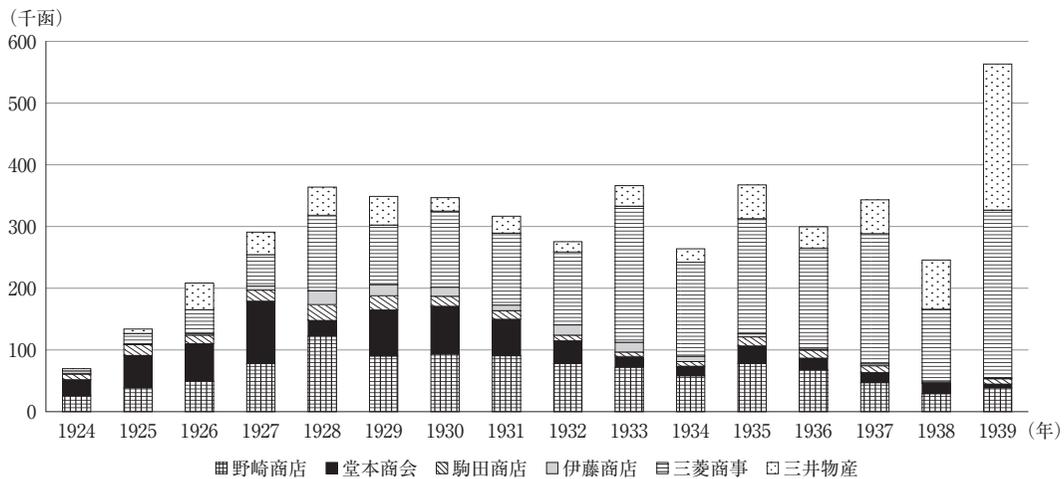
カニ缶詰の日本からの輸出は横浜港からの輸出でほぼ占められており、図2は1924年から1939年までの輸出商別の輸出高である⁹⁾。1924年には1,000函以上を取扱う輸出業者は15社であったが、商社の参入撤退が頻繁に行われており、1939年まで連続的に取引を継続していたのは野崎商店、堂本商會、駒田商店、三菱商事、三井物産、伊藤商店の5社に限られていた。ここに見られるように、1920年代においては野崎商店や堂本商會の取扱が目立つ。しかし、野崎商

図 1 日本からのカニ缶詰輸出の金額及び数量



(注) 1) 1933年以降はロシア領より直輸出したものを含む。
 2) 数量表記は1907～09年と1924年～39年が函、1910～23年は打（ダース）。
 (出所) 岡本（1944）1079頁より筆者作成。

図 2 輸出業者別に見たカニ缶詰の取扱数



(出所) 岡本（1944）1092-1093頁より筆者作成。

店は1928年の12万2,839函、堂本商会も1927年の10万867函が最大となっており、同じく北米貿易系の駒田商店を含んだとしても同年をピークとして取扱は漸減した。ただし、後述するように、輸出側において減少したことは、三菱からの買入も行っていた北米貿易の取扱の減少に直結するわけではない。堂本商会、野崎商店の輸出低迷に対して、輸出数量を伸ばしたのが三菱商事であり、1928年に野崎商店とほぼ同数に達した後、1929年に若干減少をみたものの、その後漸増している。

以上がカニ缶詰輸出の全体動向であるが、次に堂本誉之進の同事業への進出を確認してみたい。堂本は、商品の包紙に使っていた古新聞での「樺太の漁夫は官庁から借用の漁網を利用すること夥だしく而かも税金を納めないで役所との間に問題が起つてゐる……漁夫の申譯に依れば海底

に澤山の大蟹が居て網を破る……」との、大量のカニの記載に事業機会を見だし、樺太へ視察に向かったとされる（日本缶詰協会，1941，89頁）。

カニ缶詰は，1893年に根室別海缶詰製造所生徒の松村文四郎が，釧路に出張し製造したが，これは第2回内国勸業博覧会への出品のために製造されたもので，試製の域を出なかった（山中，1962a，371頁）。この後，1904年に根室支庁長の高瀬深策が，根室地方のカニが豊富なことからカニ缶詰事業を有望視し，和泉庄蔵に缶詰製造を勧めた。この和泉の商品が1907年に完成し，東京菊屋食料品店の羽田如雲によって，サンフランシスコの堂本商会へ40函輸出されたことが米国へのカニ缶詰輸出の端緒であった（山中，1962a，374頁）。そして，米国での和泉の缶詰販路拡大に際して，和泉の旧知であった米国留学中の北海道大学水産専門部教授の野沢俊次郎を介して，北米貿易と和泉との間に一手販売契約が締結され，1909年には1万函の契約がなされている（山中，1962a，376-377頁）。

ただし，初期のカニ缶詰輸出では，黒変や膨張等の点で輸出先からの非難が相次いだ。そのため，水産講習所製造部主任技師であった伊谷以知次郎を中心として，輸出商であった加藤清樹，駒田富三郎，羽田如雲，野崎末男等の支持もあり，缶詰の輸出検査実施が決定されている。1911年4月から，東京洋酒缶詰同業組合および横浜海産乾物同業組合，同年9月から神戸海陸物産貿易同業組合，1914年5月から大阪洋酒缶詰輸出海産物同業組合，産地においても根室で，1913年5月に根室千島海産物水産組合を組織して行われ，1914年3月には樺太庁令第10号をもって水産製造物検査規則が発布され検査が開始された（山中，1962a，380頁）。その後，輸出検査は工船蟹漁業水産組合，陸上蟹缶詰製造業水産組合，輸出蟹缶詰業水産組合の3者を統合した日本蟹缶詰業水産組合連合会によって，1924年10月の農商務省令により同連合会の事業となった（横浜商工会議所調査部編，1929，10-11頁）。なお，検査数量の97%が横浜港であり，事実上横浜港においてほぼすべての検査が行われた（横浜商工会議所調査部編，1929，16頁）。

カニ缶詰輸出の拡大に従い，製品検査体制等が日本国内で整備される一方で，同業他社の参入が惹起された。1909年にはサンフランシスコのウェスタン・イースト・カンパニー（Western East Co.）が創業し，カニ缶詰取引に参入した。ウェスタン・イーストは，日本産カニ缶詰の買占めによって訴訟問題を起こしたローゼンソールを引き入れて，米国への売込を画策し，1912年頃から和泉クラブとしてカニ缶詰の一手販売を引き受けた。これが北米貿易の和泉ブランドと抵触することになったが，両社の仲介をした野崎が問屋の商標での売込を提案し，北米貿易は，自社の略称であるナムコ（NAMCO），ウェスタン・イーストはウィーコ（WECO）ブランドを創始した（岡本，1944，1030-1031頁）。

堂本は米国でのカニ缶詰の販路拡大を目指したが，当初から米国市場に受容されたわけではない。元来これらカニ缶詰は邦人や中国人を相手としていたが，当時主流であったロブスターが乱獲によって漁獲制限を受けたため，その代用品としてのカニが着目された。しかし，カニの形が蜘蛛に似ていること，米国におけるカニが沿岸部の不潔な地域に生息しているとの先入観により，米国人消費者からのイメージが悪かった。カニ缶詰のような新商品の投入において重要となるの

は、商品の品質、取引相手との信頼関係の醸成、そして販売価格の維持であった。そのため、北米貿易では堂本の発案により、販売見本を瓶に詰め替えて、小売店へ内容を宣伝配布したところ、見本の売行は良好であった。しかし、缶入りは内容が不明かつ高価であったため、消費者は当初敬遠した。特に缶の商標が雑多であることから商品の選定時に消費者が混乱するため、缶の商標を一定にする必要が生じた。加えて当初は半斤8打（ダース）入であったものを、4打入に改めることで、小売店の多くが8打入1函40ドルでは高額すぎて躊躇したものが、4打入1函20ドルで購入が容易となる、といったような堂本から製造業者へのフィードバックも見られたとされる（蟹缶詰発達史編纂委員会編、岡本、1944、1098頁）¹⁰。また、当初はレストラン等の大口需要者向けの1斤缶、あるいは中流家庭向けの半斤缶のみであったが、少量を求めるニーズに対応した4半斤缶等も展開された。

商品自体の改良に加えて、北米貿易の販路開拓の手法は、主として、①十数種のカニ缶詰料理法を発案しデパート等で料理法を試食させる、②カニの写生図を用いた広告を理想図に切り替える、③「陸上のブタ・海中の蟹」が汚物を餌にするのに対して、日本製カニ缶詰は清冽な北洋のタラバガニを原料にしている、④缶詰は通常料理よりも衛生的で安全、といったように、消費者イメージの改善と利用法の周知による需要喚起にあった（日本缶詰協会編、1987、112頁）。なお、輸入商によってもこれらの宣伝方法は異なっていた。北米貿易がパンフレットや料理のしおりを配布したのに対して、小野貿易は雑誌広告や料理法の懸賞募集を実施し、野崎商店では米国東部での試食宣伝に努めていた。また、販売の地盤についても、北米貿易はサンフランシスコ、ニューヨーク、小野貿易はシカゴ、野崎商店はボストン、ニューヨークと、異なっていた（蟹缶詰発達史編纂委員会編、岡本、1944、1102頁）。このことから、他社と比較した場合、北米貿易の地盤がニューヨークとともに米国西部にあったことがわかる。なお、1929年から30年頃のカニ缶詰の需要は、太平洋岸で約7万函、大西洋および中西部では20万函と見込まれ、東部では輸入商からホールセラー（whole seller）やジョバー（jobber）等への大口販売であり、西部では輸入商から小売店への直接売込が主流であった（蟹缶詰発達史編纂委員会編、岡本、1944、1107頁）。そのため、全体の需要では東部の比重が高かったといえるが、北米貿易のように日系移民への食料品販売を起点としていた商社にとっては、太平洋岸を拠点として展開することに優位性が存在していたといえる。

販路開拓に加えて堂本は、品質保持に関する技術開発にも積極的であった¹¹。カニ缶詰の品質不良の一因は、カニの変色、すなわち黒化にあった。これへの対応と技術開発は、主に製缶業者によって行われており、缶詰の内面塗料の開発が求められた。内面塗料の一つであるCエナメルは、アメリカン・カン・カンパニー（ACC）により発明され、この特許を東洋製罐が取得したとされる（山中、1962a、384-385頁）。一方で、堂本誉之進は日本並びに米国の専売特許を有していたため、東洋製罐は堂本の許可を得て特許を出願したとの記載も存在する（岡本、1944、1032頁）。また、缶詰内部においてカニ肉を包むために硫酸紙を使用するようになっていたが、1911年には、堂本誉之進が筍の皮の利用を案出している（特許第22460号）（山中、1962a、387頁）。

北米貿易によるカニ缶詰の取扱は1914年には全輸出量の半数を占め、約4万函、80万円に及んだ。カニ缶詰販売が一定の成果を得ると、堂本はエビ、かまぼこ、アサリ、奈良漬、銀杏等の各種缶詰製造に着手し、なかでもエビ缶詰は1914年に約1万函に達した（日本和洋酒缶詰新聞社編、1974、48頁）。なお堂本は、アサリ（ベビークラム）缶詰等においても、カニ缶詰と同様に事業機会を見出した。堂本は一時帰国の際、有明海において捨てられていた貝を発見し、かつ米国西部内陸部での風土病の原因がヨード不足にあるという情報を得ていたことから、アサリ缶詰の販売を着想したとされる（日本缶詰協会、1941、90-91頁）。

このように堂本は、主に販路拡大と商品改良に注力したが、産地のカニ缶詰製造への関与は多くない¹²⁾。その一方で、1920年代後半から輸出数量を増加させ、堂本の強力な競合相手になった三菱商事は、カニ缶詰製造に関しても積極的に関与した。三菱商事は、1923年に横山商会の委託品を米国へ積送し、ニューヨーク支店において三菱印により発売を開始している。さらに1924年における株式会社八木本店との委託販売契約を嚆矢として、1925年の大成漁業会社、1927年の林兼商店が加わり、3社の合同事業として、昭和工船漁業会社が設立され、その販売が三菱に委託された（三菱商事株式会社編、2009、577頁）。この昭和工船とは別に小規模業者を中心に設立されたのが日本工船漁業株式会社であり、1927年10月には、工船はこの2社のいずれかにまとまった。このうち日本工船は、日魯漁業と製品の共同販売制を設け、資本金10万円の蟹缶詰共同販売株式会社（以下、共販）を組織した。この共販は、自ら輸出することはなく、輸出業者へ売渡していた。そのため、1920年代後半からの堂本商会や野崎商店の販売品は、共販からの買入が中心であったと考えられる。一方三菱は、1920年代後半からカニ缶詰の一手販売を開始し、1929年には林兼によるカムチャッカ陸上製品、1930年には日魯のカムチャッカ陸上製品と八木、林兼の工船製品も三菱が一手販売することとなった。これにより、全カニ缶詰生産の半数の販売権を三菱が獲得した。1920年代後半からの三菱の参入により、米国でのカニ缶詰販売は、三菱が直接に現地ジョバーやチェーンストア（chain store）に直売するものと、北米貿易や野崎商店等への卸売への2種に分かれていた。この卸売分については、内地契約分も米国の輸送は三菱が担い、これら商社の商標も内地から貼付して積み出し、ニューヨークやボストンの倉庫で受け渡しされていた（三菱商事株式会社編、2009、580頁）。カニ缶詰の産地において製造業者が組織化するまでは、北米貿易や野崎商店が、米国内での販売力をもって、活躍することが可能であった。しかし、三菱によって工船会社の販売契約が掌握されるようになると、工船会社を始めとしたカニ缶詰製造業者への囲い込みを行わなかったこれらの商社がカニ缶詰の購入を三菱に依存する場面が生じたのである。

IV 北米貿易株式会社と横浜正金銀行—銀行から見た営業動向—

1 1930年以降の缶詰輸出の動向

前節では、北米貿易の成立経緯と、カニ缶詰販売への参入経緯を見てきたが、本節では、輸出

入業務における横浜正金銀行との取引関係を、他商社との比較も踏まえて検討してみたい。前述のように、1920年代までは、北米における北米貿易や野崎商店のカニ缶詰販売の優位性は、そのブランド力によって保たれていた。しかし、世界恐慌を機に構造変化が生じ、高価格商品のカニ缶詰は、主要輸出先である米国等での販売不振に陥った。米国でのカニ缶詰販売は、1929年秋頃から不振となり、翌年には米国内のストックが増加する一方、日本国内で増産されたことにより、協定価格を維持することが困難となった。日本人カニ缶詰輸入商は、サンフランシスコにおいて三井物産、三菱商事、野崎商店、北米貿易、山手兄弟商会、国際水産株式会社が、ニューヨークでは三井物産、三菱商事、野崎商店が価格を協定していた。1929年時点での協定価格は、日本国内で42円であり、サンフランシスコにおける卸売協定価格は27ドル50セントであったが、1930年頭では日本国内において35円と急低下したことから、米国での協定価格も24ドルと下落した（蟹缶詰発達史編纂委員会編，岡本，1944，1104頁）。

そしてカニ缶詰の生産においても世界恐慌後、生産制限を実施して市中価格を維持したが、売行は不振に陥った。1932年末頃には日本国内の滞貨も30万函と、陸上及び工船の年生産額と同等にまで至ったとされる¹³⁾。その後、1933年頃に底を打ったカニ缶詰輸出は、1937年以降増加に転じ、特に1940年に日米通商渡航条約が期限を迎えることを見越して対米輸出が急増した。米国へのカニ缶詰輸出は、1938年に13万5,335函であったが、1939年には22万9,448函と、前年に比べて69.5%の増加を示していた（日本缶詰協会調査部編，1939，18頁）。

他方、従来日本製品の独壇場であった米国市場では、1930年代からは、ソ連製カニ缶詰の進出も見られた。ソ連製カニ缶詰の製造は、1928年に始まり、米国での販売に集中する方針を採った。その際に、競合となる日本製品よりも、1函あたり1ドル程度下回る価格を提示し、日本製カニ缶詰に類似した商標を利用した（蟹缶詰発達史編纂委員会編，岡本，1944，1728頁）。チャッカ等のブランドネームで販売されたソ連製カニ缶詰は日本産ほどには当初知名度が高くなかったことと、品質が一定でなかったことから、当初の日本側業者の想定ほどには販路拡大はなされなかったが、一定の競合相手として存在した。

また、ソ連製カニ缶詰の参入のみならず、日本の製造業者における直輸出の志向もまた、北米貿易など既存商社への圧力となった。これらの製造業者は、輸出業者の国内外での口銭の二重取りと委託販売による販売業者の協定価格を無視した廉売競争に不満を抱いていたとされる（上山，2005，394頁）。この動向を反映して1931年2月に陸上蟹缶詰水産組合が、工船組合とともに、日本蟹缶詰共同販売株式会社（以下、新共販）を設立し、全量を三菱商事経由で販売することとなった。また、従来日魯や工船会社に影響力を有していた三菱が、新共販の代理として、輸送・保管・荷渡・受取業務を担当した。そのため、事実上三菱の影響力の強化につながり、従来の輸出商の影響力を弱める形となった。

このような三菱の動きに対して猛反発したのは、中小の貿易商、特に輸出蟹缶詰業水産組合であった。同組合は1924年に設立され、カニ缶詰輸出取引の改良発達とカニ缶詰取引業に関する共通の利益を図ることを目的とした組合であった。この輸出組合の設立当初の役員を見ると、組

合長として加藤清樹商店の加藤郁二、副組長として堂本商会の堂本頼次、そして、評議員として駒田富三郎、野崎末男、阿部三虎、小野貿易、中島董一郎、古谷政次郎、植田徳夫が就任しており、横浜の貿易商によって占められていた¹⁴⁾。

同組合は、新共販と三菱の協定が成立した場合、一般貿易業者の打撃は免れ得ないとして、組合総会での反対決議を採択する等の行動をとり、新共販側が態度を軟化させたことで、横浜での内地売渡は継続されることとなった。ただし、この新共販においても、1933年の生産数を30万函にする案が討議された際、陸上製造業者と工船側との交渉が決裂した。陸上側は新共販から脱退し、新たに協和会共同販売所を設立した。そのため、存立意義を喪失した新共販は解散し、1933年4月に各工船会社が合併して成立した合同工船株式会社は、製品の全量を三菱へ委託した。このような陸上側と工船側の対立は、1939年に両者を合併した蟹缶詰販売会社が成立するまで継続した。

産地における生産者の組織化はカニ缶詰にとどまらなかった。1930年の米国の関税改正に伴い貝類缶詰が関税引上げの対象となると、輸出量の低下による原産地での乱売の抑制のために、長崎、佐賀、熊本、福岡の四県にまたがる事業者を糾合して1930年11月に有明海貝類缶詰水産組合が設立されている。これが拡大されて、東京湾における事業者も含めた販売統制を意図して、1931年6月には日本輸出貝類缶詰協同組合が設立され、この代行機関として、日本輸出貝類缶詰共同販売株式会社が設立された(佐賀県編、1932、92-93頁)。そのため、貝類に関しても北米貿易などの商社は、1930年代以降は共販会社から缶詰を買い入れていたようである。共販会社は毎年3月頃に各社契約量と販売価格を決定し、この契約量の多寡によって、各社のリポートが決定されていた。

貝類缶詰の場合には、1933年での共販会社と各商社との貝類缶詰輸出契約高を見ると、北米貿易が1万5,000函と最大であり、野崎商店、太平洋貿易、加藤清樹商店が各1万函であった¹⁵⁾。1934年の契約高によるリポートは前年に比し低下しているとされているが、1万函に対して4.25%、1万5,000函では6.25%となり、2万5,000函では10.5%に達していた。とりわけ北米貿易は、1933年時点でのリポートの割合が15%であり、他社はそれ以下であった¹⁶⁾。そのため、現地での販売力のある商社がより多くリポートを受け取ることができる構造となっており、1930年代においても貝類缶詰等では、北米貿易の優位性が依然高かったといえる。

2 横浜正金銀行から見た北米貿易株式会社

前述したように、北米貿易と正金サンフランシスコ支店との取引関係は、少なくとも1907年の北米貿易の成立時点から生じていたようだが、この時期の同社と正金の取引については、資料の制約により、十分に明らかにすることは難しい。ただし、1930年代には横浜正金サンフランシスコ支店の報告に、カニ缶詰を初めとして商品別、企業別に取引の消長が記載されるようになった。そのため、これを利用して競合他社の動向を踏まえつつ、北米貿易の動向を追ってみたい。

1930年代における米国西岸の日系商社の直面する課題は、主として2点存在していた。1点目

は、前述したようにカニ缶詰の需要減退、ソ連産等他国製品の参入等による価格競争の激化と、関税改正等による缶詰への輸入防遏に直面したことであった。2点目は、世界恐慌とそれに伴う現地農産物価格下落による農村部の不況により、邦人向け食料品の地方への売込で代金回収が遅延したことである。とりわけ1933年不況の影響は大きく、従来活動していた小規模な輸入商は「大半倒産ノ運命ヲ辿リ其残存セルモノト雖モ過半ハ銀行ニ巨額ノ負債ヲ有シ僅ニ余命ヲツケル状態」となっていた¹⁷⁾。その際、存続していた商社として、北米貿易、太平洋貿易、石光商店、共同消費、日本商会の名前が挙げられており、石光商店と日本商会以外は正金に対する多額の負債を抱えていた。サンフランシスコにおける輸入商社の多くが、邦人向け食料品輸入から事業を開始していたが、これらは日系1世を相手とするものであり、セールスマンを使用して地方の小売商へ販売するのが主体であった。この小売商らは、資産規模が小さかったため現金による商品仕入が難しく、通常は4カ月払の約定での買入が原則であった。他方輸入商では、輸入手形は一覧後90日となるため、この差1カ月は自己資産か銀行借入によって賄っていた¹⁸⁾。ただし世界恐慌後の負債の増大によって銀行借入が困難になると、これら商社は思惑取引を縮小し、緊縮的な経営とならざるをえなかった。

このような状況下で、正金サンフランシスコ支店では商社の輸入食料品による利益を、輸入値段の平均15%と推定しており、そこから諸経費を差引いた利益は5%程度と見込んでいた。そのため、正金は輸入商にとっての邦人向け食料品販売を「余り面白イ商売デナイ」と評していた¹⁹⁾。日系1世をターゲットとした食料品販売は、日系2世の代になると、米国化して日本商品を輸入する必要も減少するため、発展の余地も少ないとみていたのである。

前述のように、輸入商が関税引上げ等による缶詰類の販売不振と地方農村部の不況によって打撃を被ったことに対して、サンフランシスコ支店は「常時普段ノ監視ヲ怠ラズ進シテ嚴重ナル監督ヲナシ、確實ト認ムル取引ニ厳選シ極力信用取引ノ縮小ニ努メル」ことで対処することとなった²⁰⁾。表1は正金サンフランシスコ支店における輸入得意先別の為替取扱高であるが、これによれば、正金取扱の北米貿易輸入為替は1931年から32年にかけて急減し、その後は安定的に推移した。このような傾向は、北米貿易だけではなく、缶詰を主体に取り扱う同業の太平洋貿易、野崎商店、波多江商会等も同様であった。野崎商店は1932年上期に巨額損失を計上したことにより整理中となり、米国商人を代理店として同地の支店を引き上げることを決定した²¹⁾。1933年以降数値の見られない、中央貿易株式会社、国際水産株式会社は、正金に対する債務が固定化し、営業休止に至ったとされる²²⁾。他方、日本ドライゲーズ商会や、共同消費会社等の缶詰取扱の少ない、もしくは取り扱っていない企業では、恐慌の影響を受けつつも、取扱高への影響は少なかった。これは、邦人の食料品需要が比較的安定して存在していたことによるものであろう。また、三井物産は円、ドルの取扱ともに漸増傾向を示しており、三菱商事も正金取扱高が増加していた。

さて、北米貿易を含む現地商社の事業環境は悪化していたが、北米貿易の輸入手形取扱高自体は、1932年下期には約30万円と、上期の約14万円から大幅に回復しており、1937年上期に至

表 1 横浜正金銀行サンフランシスコ

取引先	単位	1931 年上期	1931 年下期	1932 年上期	1932 年下期
北米貿易株式会社 (North American Mercantile Co.)	ドル	18,828	35,349	466	2,481
	円	1,125,176	869,618	144,479	296,219
太平洋貿易株式会社 (Pacific Trading Co.)	ドル	147,371	67,004	36,945	98,105
	円	295,620	201,442	222,535	432,762
日本ドライグーズ商会 (Nippon Dry Goods Co.)	ドル	15,815	6,770	7,444	14,653
	円	518,556	293,738	315,254	371,203
共同消費会社 (Mutual Supply Co.)	ドル	9,712	15,116	2,564	4,174
	円	158,310	201,280	106,278	199,697
三井物産株式会社 (Mitsui & Co.)	ドル	85,954	84,616	26,709	145,794
	円	-	51,811	122,661	106,156
三菱商事株式会社 (Mitsubishi Co.)	ドル	12,815	34,448	55,648	44,648
	円	-	-	-	-
三和株式会社 (Mitsuwa Co.)	円	68,261	56,498	57,371	-
波多江商会 (M. Hatae Co.)	ドル	117,504	75,116	16,700	10,967
	円	14,147	12,343	25,940	30,193
陰山商会 (Kageyama & Co.)	ドル	68,411	31,688	2,798	0
	円	20,896	28,024	41,102	74,207
博進社 (Hakushin Sha)	円	183,377	155,227	30,608	-
石光季男商店 (S. Ishimitsu Co.)	ドル	9,360	12,428	1,322	0
	円	-	-	5,545	13,058
野崎商店 (Nozaki Bros. Inc.)	ドル	158,883	146,749	34,300	19,278
	円	-	-	-	-
中央貿易株式会社 (Central Commercial Co.)	ドル	17,507	17,318	2,565	-
	円	-	-	11,607	-
バルフォア・ガスリー・カンパニー (Balfour Guthrie & Co.)	ドル	158,494	24,620	49,403	37,720
日本貿易商会 (Nippon Trading Co.)	ドル	23,764	25,677	1,530	5,206
	円	-	-	41,994	38,936
岩田貿易商会 (Iwata Trading Co.)	ドル	2,280	1,995	180	423
	円	46,288	53,845	34,866	79,429
国際水産株式会社 (International Marine Products Co.)	ドル	144,654	307,848	44,679	86,113
	円	-	-	3,725	32,762

(出所) 「昭和七年下半季営業景況報告」『第 3 期 欧米、印度景況報告 昭和七年下半季』横浜正金銀行桑港支店、391 頁。
 和拾年上半季桑港支店営業景況報告』『第 3 期 欧米各店景況報告 昭和十年上半季』横浜正金銀行桑港支店、600 頁。
 「昭和拾貳年上半季営業景況報告」『第 3 期 景況並営業報告 内地満州欧米各店 昭和十二年上半季』横浜正金銀行

るまで 20 万～30 万円程度の取扱高で推移した。他方、正金の同社に対する貸付金が多額に上っていたのに加え、1933 年上期には、2 万 3,000 ドルの損失を計上し、過去 3 年の純損失は通計 7 万 9,400 ドルに上っていた²³⁾。そのため、正金サンフランシスコ支店にとって北米貿易は得意先であったが、同社に対する信用取引は極力抑制する方針であった。

表 2 は、正金サンフランシスコ支店対北米貿易の信用取引を表したものである。まず、金額として大きいクリーンビル（船積み書類なしの輸入手形）を含む割引手形が、1932 年上期の時点で

支店取引先別輸入為替取扱高

1933 年上期	1933 年下期	1934 年上期	1934 年下期	1935 年上期	1935 年下期	1936 年上期	1936 年下期	1937 年上期
5,079 307,137	11,893 269,951	9,340 203,641	17,968 295,860	11,618 193,940	12,248 447,246	2,745 260,254	976 251,174	6,177 173,643
97,211 134,819	305,452 14,022	211,014 14,436	132,225 160,645	47,146 324,369	70,143 532,560	112,010 201,187	78,132 451,671	85,702 346,341
3,901 480,650	7,772 434,928	8,721 585,632	55,110 638,916	4,357 806,342	2,675 744,622	3,929 966,017	2,885 855,260	1,351,753
21,241 172,571	27,834 199,547	4,572 119,625	5,262 269,516	1,921 128,487	4,693 277,615	4,312 186,401	2,428 279,739	2,601 165,884
37,385 136,860	409,355 134,118	475,354 141,924	230,032 187,368	103,334 224,284	197,593 466,161	227,554 557,148	504,689 439,878	341,551 2,235,406
138,734 -	209,230 -	132,211 0	70,236 6,395	189,392 7,764	301,614 8,231	153,100 2,721	204,607 15,558	466,427 35,647
-	-	-	-	-	-	-	-	-
7,477 20,276	6,738 28,121	12,566 0	8,184 26,827	0 27,084	- -	- -	- -	- -
19,040 19,626	8,682 25,026	9,690 23,735	1,350 26,492	0 1,488	- -	- -	- -	- -
-	-	-	-	-	-	-	-	-
2,287 8,310	6,047 49,343	3,143 7,324	2,136 81,359	0 127,291	1,250 115,275	1,399 83,967	2,398 70,054	9,785 90,825
17,966 -	20,086 -	7,884 5,433	0 0	0 0	- -	- -	- -	- -
-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-
38,131	25,668	57,041	63,931	196,866	97,887	69,058	31,172	150,275
5,319 56,390	3,937 53,553	15,942 15,649	1,243 42,328	0 16,802	- -	- -	- -	- -
560 88,203	1,107 91,184	1,698 38,530	300 96,846	1,546 66,955	490 175,679	- 94,612	490 175,679	- 88,924
-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-

「昭和八年上半季桑港営業景況報告」『第3期 欧州、南北米景況報告 昭和八年上半季』横浜正金銀行桑港支店、650頁。「昭和十一年上半季営業景況報告」『第3期 景況並営業報告 欧米各店 昭和十一年上半季』横浜正金銀行桑港支店、367頁。桑港支店、299頁。いずれも東京大学経済学部所蔵、横浜正金銀行資料より筆者作成。

は19万6,000ドルであったが、1937年上期には9万8,765ドルとなり一貫して漸減傾向にあった。またT/A(トレード・アクセプタンス)に対する割引も、一部ではあるが存在していた。トレード・アクセプタンスは、各地に存在する日系農民相手に掛売をする小売商の債権の流動化を企てるものであり、輸入商が小売業者に行った掛売の手形取引化と正金による割引も行われていた(高嶋、1993、218頁)。これは1932年から33年にかけて急減し、その後は低調に推移した。これらに対して担保金額は若干上昇を見せており、それに応じて差引担保不足高も減少傾向にあった。

表 2 横浜正金銀行サンフランシスコ支店における対北米貿易株式会社取引高

(単位：ドル)

	1932 年上期	1932 年下期	1933 年上期	1934 年上期	1934 年下期
割引手形	196,000	146,500	139,747	137,637	132,145
T/A 割引残高	16,400	8,500	2,302	2,302	2,302
荷物貸渡	7,000	23,500	37,275	26,440	52,470
担 保	38,500	31,500	40,950	42,525	46,351
積立金 (別段預金)	3,200	4,900	4,900	-	-
差引担保不足高	-	142,100	138,374	123,854	140,566
	1935 年上期	1935 年下期	1936 年上期	1936 年下期	1937 年上期
割引手形	120,800	113,560	120,737	103,275	98,765
T/A 割引残高	2,302	2,302	2,302	1,552	-
荷物貸渡	34,170	45,200	35,850	18,392	9,093
担 保	49,896	50,179	46,777	47,061	48,762
積立金 (別段預金)	-	-	-	-	-
差引担保不足高	110,301	110,883	112,112	76,157	59,006

(注) 1932 年上期下期と 1933 年上期における割引手形の項目は、資料では「貸付割引」と記載され、1934 年以降は「割引手形」と記載されている。そのため、1932 年上期下期、1933 年上期には貸付金等を含む可能性があることに留意する必要がある。

(出所) 前掲「昭和七年下半季営業景況報告」369 頁。前掲「昭和八年上半季桑港営業景況報告」616-617 頁。
前掲「昭和拾年上半季桑港支店営業景況報告」582 頁。前掲「昭和十一年上半季営業景況報告」353 頁。
前掲「昭和拾貳年上半季営業景況報告」288 頁。

また荷物貸渡は、銀行が輸入貨物の所有権、担保権を所有しているため銀行にとって相対的な安全性が高いと考えられるが、この残高も 1932 年と比較すると後年には上昇した。これは正金サンフランシスコ支店による与信の厳格化を反映しているといえる。

次に品目別の取扱を確認してみると、1933 年上期における輸入手形合計 30 万 7000 円のうち最大がカニ缶詰の約 13 万円であり、続いてハマグリ及びアサリ缶詰が約 11 万 9000 円となっていた。対して、食料品は約 4 万円であり、残余がマグロ缶詰であった²⁴⁾。この正金取扱のカニ缶詰が替の大半は朝鮮産のカニ缶詰であった。この朝鮮産カニ缶詰は朝鮮蟹缶詰業水産組合の統制下にあったが、輸出に関しては自由であり、採算等の点で有利であったとされる²⁵⁾。そのため、北米貿易をはじめとして野崎商店、太平洋貿易等においても朝鮮産カニ缶詰の取扱が存在した。北米貿易の場合では、1933 年上期のカニ缶詰売上高のうち、共販によるものが 2 万 282 函であったが、朝鮮産は 5,413 函と共販販売分に対して 4 分の 1 程度を占めていた²⁶⁾。正金サンフランシスコ支店では、共販カニ缶詰の売上高は、1 函平均 17 ドルから 17 ドル 50 セントとみて約 34 ～35 万ドル相当と推定していた²⁷⁾。このことから推測すると、朝鮮産カニ缶詰は約 9 万 2,000 ～9 万 5,000 ドル程度の売上高であったと考えられる。また、正金サンフランシスコ支店によれば、1935 年上期の時点でも同社のカニ缶詰の売行は良好であると報告されており、売上高は 34 万 1,000 ドルであった²⁸⁾。そのため、1933 年と比較すると減少傾向にはあったが、依然として同社の主要な取引品目であったといえる。

他方、北米貿易が三菱商事から購入する共販カニ缶詰については、正金による輸入手形取扱高

としては現れていないが、ニューヨーク、ボストン向けカニ缶詰のうち、サンフランシスコから送付されていた分は、正金支店で手形を取り組んでいた。そして、三井、三菱からの仕入分に対して、北米貿易は正金支店経由でこれら商社に支払をしていたが、この支払高を見ると、1936年上期の時点で、三菱商事宛が12万3,000ドル、三井物産宛が9,000ドルの合計13万2,000ドルと、相当量の支払をしており、事実上三菱に対するものがほとんどを占めていた²⁹⁾。このことから、1930年代には、北米貿易のカニ缶詰仕入では三菱商事の比重が高く、三井物産との関係は相対的に稀薄であったといえる。

3 北米貿易と同業他社の動向

最後に北米貿易と他社の動向を比較検討してみたい。ここでは、缶詰類の競合相手として、野崎商店と太平洋貿易株式会社を取り上げる。これらの企業は北米貿易と同様に、米国西岸に拠点を置いた商社であるが、米国西岸の日系社会と、缶詰業への比重に関して戦略が異なっていた可能性がある。そのため、これら商社の動向を検討することを通して北米貿易の有していた特徴もまた明らかにできると考えられる。

前述のように野崎商店は、経営悪化によって、1932年下期に純損失2万4,340ドルを計上し、それ以前からの繰越損失6万1,068ドルとの合計で8万5,408ドルの損失を計上していた³⁰⁾。そのため、1932年の12月から米国グリフィス・ダーニー・カンパニー（Griffith Durney Co.）へ代理販売を委ね、この代理店と横浜の野崎商店との直接取引によって米国での事業を継続するに至った。野崎商店サンフランシスコ米国本店の閉鎖以前の状況を瞥見すると次のとおりである。商品別の売上では、1933年上期において売上高12万1,930ドルのうち共販カニ缶詰が5,008函、8万3,600ドルと大半を占め、朝鮮産カニ缶詰は375函、3,250ドルにとどまっていた。そして、ハマグリ・アサリ缶詰は6,450函、1万9,450ドルであり、残余がミカン缶詰やマグロ缶詰であった³¹⁾。そのため、1930年代初頭には既に野崎商店においても三菱商事からの仕入に依存していたといえる。他方で、正金と野崎商店の取引においては、邦人向けの食料品為替は確認できないため、専ら缶詰が主体であったと考えられる。

さて、野崎商店サンフランシスコ店と正金サンフランシスコ支店との取引を見ると、輸入手形取扱高では表1にみられるように1931年までは、30万5,632ドルと相当の取引を行っていたが、1932年以降急減した。1934年以降の数値が見られないのは、代理店販売へ完全に移行したからであろう。同社との信用取引残高では1932年下期、1933年上期ともに割引手形が最大となっており、1932年下期には3万6,555ドルであったものが、1933年上期には3万4,520ドルと微減した。これに対して一般担保では2万3,538ドルが、2万7,939ドルと若干上昇している。このように確実化を図った結果として差引担保不足高も2万113ドルが1万3,694ドルと改善をみせた³²⁾。

同社は、缶詰以外にもメキシコ産唐辛子や胡椒等の取扱によってサンフランシスコ地域での業績回復を図ったが、採算を維持するには至らず、1934年1月には米国での本社機能をニューヨ

ークへ移転した（野崎産業株式会社社史編纂事務局編，1995，18頁）。他方，1936年11月には社長の野崎末男がヨーロッパを歴訪し，同地域への缶詰輸出拡大を目指した。同氏の帰国後ロンドンへの事務所開設が決定し，1937年12月に設置され，第2次世界大戦の勃発まで順調に営業を拡大した（野崎産業株式会社社史編纂事務局編，1995，26頁）。このように，野崎では，米国での事業環境の変化に応じて，現地本社機能の移転を含めた積極的な事業整理と，ヨーロッパへの展開拡大によって活路を見出そうとしたといえる³³⁾。

次に，太平洋貿易株式会社（現JFCインターナショナル株式会社）についても言及しておきたい。同社の源流は，杉原軍造が1912年にパシフィック・トレーディング・カンパニー（Pacific Trading Co.）として米国サンフランシスコに創業した企業である。同社は北米貿易や野崎商店と同様に米国への食料品輸入に従事していた³⁴⁾。堂本と比べると創業が後発であった同社はキッコーマン醤油をはじめとして，たくあん，梅干し，味噌等の日本食品販売に従事し，缶詰輸入にも参入した。

北米貿易や野崎商店がカニ缶詰を主力商品としていたのに対して，太平洋貿易の主要商品はカニ缶詰や食料品に加えて，マグロ缶詰，硫酸アンモニウム（硫安），肥料であった。とりわけ1930年代に拡大したマグロ缶詰は，当初カリフォルニア州でのビンナガマグロの不漁によって，日本から原料代替としてマグロが輸出されたことに端を発する。当初は原料輸出のみであったが，マグロ缶詰として直接輸出する業者が出現した。それに伴いマグロ缶詰の輸出は急増し，1929年には3,000函であったものが，1933年には約68万函にまで達した（江良，1937，17頁）。正金サンフランシスコ支店におけるマグロ缶詰の為替取扱高を比較した場合，1933年上期5万6,176ドルのうち，北米貿易の5,464ドル，野崎商店の2,544ドルに対して太平洋貿易は2万2,718ドルと大半を占めていた。また，同期間のマグロ缶詰の売上高においても北米貿易の6,450函，野崎商店の1,372函に対して，太平洋貿易は1万9,500函と，同業他社よりも優位にあった³⁵⁾。

太平洋貿易と正金の取引もこれらの商品が中心であったが，1932年下期の報告において正金からは，「業容先以テ無難ニ経過セリト雖モ従来商売ノ遣口放漫ノ嫌アリ」と評価されている³⁶⁾。すなわち，見込商売による在庫の滞貨等の点で，経営を注視する必要はあるものの，他社と比較して大きな落込みはみられなかったと判断されている。また，同社は積極的な新規商品開拓も行っていた。1933年の時点では，米国経済界の景気回復を見込んで「積極の方針ニ移り盛ニ商売ノ間口ヲ拓ゲ蟹缶，鮪缶詰，魚肥，硫安，其他ノ肥料ニ亙リ大ニ力ヲ注ギ……肥料ノ如キモ三井物産ト肩ヲ並ベテ市場ニ活動ドシドシ先物契約ヲナス」といったように，従来の日系人相手の食料品商売から転換したことがうかがえる³⁷⁾。正金による輸入為替を品目別にみると，時期により増減があるが，1932年下期の時点で既にマグロ缶詰5万4,000ドル，食料品4万3,000ドル，硫安6万5,000ドル，肥料6万2,000ドルと，食料品よりも硫安，肥料の比重が大きくなっていった³⁸⁾。

また，他社と同様に正金は，太平洋貿易に対しても与信の確実化を目指していた。1930年代にはキッコーマン醤油をはじめ，同社は積極的な販売拡大を目指し，同業他社との軋轢も発生し

た。そのため、正金は信用状発行に際して、取引相手及び売込先の厳重な信用調査の上で取引を許容する方針であった。1932年上期における信用取引残高を見てみると、割引手形等が21万6,000ドルと最多であり、担保品での貸付が、4万9,000ドルとそれに次ぐ³⁹⁾。これが1937年上期にいたると、割引手形残高は約13万ドルにまで減少し、荷物貸渡と担保品による与信がそれぞれ、約6万9,000ドル、約9万5,000ドルに増加した⁴⁰⁾。このような取引の安全性を高めようとする傾向は、北米貿易等に対する与信と同様であった。

以上のように、北米貿易と同業他社の戦略は異なっていた。北米貿易においては、従来と同様にカニ缶詰を中心とした事業を継続しながら経営状態の改善を目指したが、野崎商店は1930年代の損失拡大によりサンフランシスコ支店を閉鎖し、代理店経由での販売に特化することで、事業の立直しを図った。また、太平洋貿易では、カニ缶詰ではなくこの時期に急成長しつつあったマグロ缶詰をはじめとした他製品への転向を図ったといえる。1930年代においてカニ缶詰の輸出量が回復しつつあったとはいえ、ソ連製品との競合や、三井、三菱の進出にもよって、北米貿易による事業は必ずしも従来のような利益を挙げえなかった可能性が高い。また、祖業でもあった日系移民向けの食料品販売も日系2世以降の現地化により大きな発展が見込めなかった。そして、満州事変以降悪化する日米関係の中で、地域、商品の多角化を実現できなかったことにより、北米貿易の事業は日米開戦によって途絶したのである。

V おわりに

本稿で明らかになったことを以下にまとめたい。1900年頃より進出した日本人移民の大半は農業に従事していたが、その中には商業に転換する者も見られた。本稿で検討した堂本家と堂本誉之進の場合、当初は花卉栽培に従事し、その事業が軌道に乗ると食料品等の日本からの輸入に乗り出し、堂本商会を設立した。サンフランシスコ大震災で経営に打撃を受けた後は、同地の企業と合併し北米貿易株式会社を設立すると同時に、カニ缶詰の輸入を開始することとなった。また、カニ缶詰の輸入では、米国でのカニのイメージの悪さを払拭するために、デパート等での試食会や調理法の周知等のマーケティングを展開することで、販路を拡大した。

しかし1920年代後半からは三菱商事のような強力な競争相手の参入、世界恐慌によるカニ缶詰需要の不振、ソ連製缶詰との競合など、カニ缶詰を取り巻く状況は悪化した。北米貿易もその影響を被り、世界恐慌後には経営状況が悪化した。同社を得意先としていた正金サンフランシスコ支店では、同社への信用取引を制限しつつ経営回復を期待していたが、同社の業績は往年の勢いには至らないまま、太平洋戦争の勃発により頓挫することとなった。

北米貿易は、米国の日系社会と米国市場に深く関与し、ナムコブランドのように高い認知度を獲得していた。ただし、全世界的な取引が可能であった三井、三菱は言うに及ばず、缶詰を世界展開していた野崎商店等と比較しても、米国市場への依存度が高く、1930年代以降のブロック経済化と日米関係の悪化に十分に対応できなかったと考えられる。同業他社である野崎商店は、

米国西岸での事業の悪化に伴い缶詰業では販売地盤としていたニューヨークを中心とした事業に転向した。また、太平洋貿易は、新商品の開拓により米国西岸を足掛かりとしながらも、事業を継続しえた。しかし、本論で考察した限りにおいては、これら競合他社と比較して、北米貿易はカニ缶詰に代わる新規の事業基盤を確立することはなかった。これは、堂本家の日系社会に対する関与が大きかったこと等に起因している可能性もある。ただしこの点については、さらなる検討を要する。

堂本誉之進が1940年に死去した後、北米貿易は息子の堂本誉之が引き継いだ。真珠湾攻撃により太平洋戦争が勃発すると、同社は営業を停止することとなった。翌年の日米新聞では、太平洋貿易と北米貿易が開店したことを報じているものの（「北米貿易と太平洋貿易 孰れも開店す」『日米新聞』1942年3月5日付、3頁）、1942年10月23日に米国連邦政府により北米貿易は接収された⁴¹⁾。このように日系1世による事業はその後の日系社会の発展とは、物理的に断絶した側面が大きい。

しかし、缶詰輸出という点では、同社と堂本誉之進の果たした意義は大きかったといえる。ロブスターの代替として、当初は商品とみなされなかったカニの需要機会をいち早く発見したのみならず、カニ缶詰の品質の安定化にも積極的に貢献した。そして、大衆消費社会が形成されつつあった米国において、チェーンストア等を活用した積極的なマーケティングによって消費者を直接的に生み出した。これらにより、カニ缶詰のブランド化に成功し、対米輸出商品として成長させたのである。このように、堂本のような日系企業家の活動は、戦前期の日米経済関係において小さくないインパクトを有していたといえるだろう。

注

- 1) 近年では、加藤（2014; 2023）のように三菱商事におけるサケ、マス缶詰の研究が発表されているが、米国での中小商社の動向については検討されていない。
- 2) 花木（2011）、和歌山県編（1957）では四男の名前が友之進と記載されている。しかし、加州花卉栽培株式会社（1929）等を参照すると、元之進と表記され、出典により表記に揺れがある。本稿では先行研究等での記載に従い、友之進とする。
- 3) 除虫菊については、1886年に米国の植物会社社員であるエイチ・イー・アモーアから和歌山県有田郡の上山英一郎に送られてきたものが除虫菊栽培の嚆矢とされる（藤原, 1931, 42-43頁）。
- 4) ネーブルオレンジが日本へ導入されたのは1876年のことであり、勸業寮が苗を米国へ注文したのが端緒であり、紀州有田郡井口村の矢船伝三右衛門が試植した（村上, 1967, 100頁）。
- 5) なお、堂本商会の日本法人は、北米貿易とは直接的な資本関係はなかったとされる（岡本, 1944, 1032頁）。しかし、これら企業は親戚関係であり、北米貿易との取引面での関係も密接であったため、本稿では北米貿易系の企業として取り扱うこととする。
- 6) 野崎商店は1893年に野崎貞利が創業し、当初外国商館向けの商売に従事した。1915年には個人会社であった野崎商店と野崎兄弟商会を合併し、合名会社野崎商店を設立した。野崎商店は、その後神戸、ニューヨーク、天津、大連、新京、上海、漢口、ロンドンに支店を設け、パタビア、

サイゴンに出張員を置いた。第2次世界大戦後は、東京に本店を移し、野崎産業株式会社と改称した（山中、1962a, 378頁；野崎産業株式会社社史編纂事務局編、1995, 11頁）。

- 7) 外務省通商局「海外日本実業者之調査 明治40年／1909年」JACAR（アジア歴史資料センター Ref. B10070511500），28頁，海外日本実業者之調査 明治40年／1909年（通_182）（外務省外交史料館所蔵）。
- 8) 「当社及反対商関係事業一覧 1918年6月 第23表」『物産会社第六回支店長会議資料 大正七年（一）』（三井文庫所蔵，物産337-10）。
- 9) これはカニ缶詰輸出全体であるので，対米輸出に限って言えば状況が異なる可能性があることに留意する必要がある。
- 10) カニ缶詰の梱包は，木箱1函当たり，1斤缶4打，半斤缶，4半斤缶は8打であった（横浜商工会議所調査部編，1929, 19頁）。
- 11) 堂本による製品開発は缶詰業にとどまらず，醤油樽の改良にも貢献したとの報道も存在する（「運送に不完全な従来の醤油樽の大改良北米貿易の堂本氏が発明 野田醤油も十万樽注文」『新世界』1925年12月10日付，3頁）。
- 12) 樺太におけるカニ缶詰工場の合同に際して，1912年に堂本商会から新設する北洋缶詰株式会社に対して9万円の融資が実施されている。しかし，同社は1913年には7万円の損失を計上し，被合同者各自の個人経営に移行した（岡本，1944, 118-119頁）。
- 13) 「昭和八年上半季桑港営業景況報告」『第3期 欧州，南北米景況報告 昭和八年上半季』，537頁，横浜正金銀行桑港支店（東京大学経済学部所蔵，横浜正金銀行資料）。
- 14) 同組合の機構等については，『蟹缶詰発達史』を参照されたい（蟹缶詰発達史編纂委員会編，岡本，1944, 1684-1697頁）。
- 15) 「輸入蛤蜊貝問題—太平洋貿易其他ノ脱税問題—」『第5期 桑港支店メモ』1934年3月22日，23-24頁（横浜正金銀行資料）。
- 16) 同上，27-28頁。
- 17) 「桑港「メモ」本邦食料品輸入商ノ現状」『第6期 桑港支店 メモ及書信』1936年6月1日，90頁（横浜正金銀行資料）。
- 18) 同上，91頁。
- 19) 同上，94頁。
- 20) 「昭和七年下半季営業景況報告」『第3期 欧米，印度景況報告 昭和七年下半季』横浜正金銀行桑港支店，367頁（横浜正金銀行資料）。
- 21) 同上，381頁。
- 22) 前掲「昭和八年上半季桑港営業景況報告」642頁。
- 23) 同上，613頁。
- 24) 同上，614-615頁。
- 25) 同上，540頁。原資料では「朝鮮蟹水産組合」と記載されているが，これは朝鮮蟹缶詰業水産組合（1931年に朝鮮缶詰業水産組合と改称）のことであろう（朝鮮総督府殖産局，1933, 76-77頁）。
- 26) 同上，542頁。
- 27) 同上，615頁。

- 28) ここには協和会販売分と朝鮮産カニ缶詰を含む。「昭和拾年上半季桑港支店営業景況報告」『第3期 欧米各店景況報告 昭和十年上半季』横浜正金銀行桑港支店, 580頁(横浜正金銀行資料)。
- 29) 「昭和拾貳年上半季桑港営業景況報告」『第3期 景況並営業報告 内地満州欧米各店 昭和十二年上半季』横浜正金銀行桑港支店, 286-287頁(横浜正金銀行資料)。
- 30) 前掲「昭和八年上半季桑港営業景況報告」634-635頁。
- 31) 同上, 636頁。
- 32) 同上, 637頁。
- 33) 野崎の動向とは対照的に、北米貿易は英国向けのカニ缶詰の販売権を1939年に日本水産株式会社へ売却した(三菱商事株式会社編, 2009, 582頁)。北米貿易が日本水産へ販売権を売却した経緯は現在のところ不明である。
- 34) 杉原は広島県安佐郡深川村出身であり、英領カナダのビクトリアに上陸後、17歳にしてシアトルでの魚の行商や鉄道建設に従事し、米国カリフォルニア州アラメダ市に移住した。杉原は労働の傍らビジネスカレッジを卒業し、サンフランシスコ大震災後に、亜米利加物産会社を設立した。1912年にサンフランシスコの香川商店と合併して、同社を設立し、1915年に香川商店の株を譲り受けた。その後、1916年に大阪、1918年に横浜、1923年には東京に出張所を設置するとともに、1928年にこれらの出張所を統合し、太平洋貿易株式会社を設立した(実業公論社, 1921, 151-152頁; 佐藤, 1979, 59-60頁)。
- 35) 前掲「昭和八年上半季桑港営業景況報告」548-549頁。
- 36) 前掲「昭和七年下半季営業景況報告」370頁。
- 37) 前掲「昭和八年上半季桑港営業景況報告」617-618頁。
- 38) 前掲「昭和七年下半季営業景況報告」370頁。
- 39) 同上, 371頁。
- 40) 前掲「昭和拾貳年上半季桑港営業景況報告」291頁。
- 41) National Archives And Records Administration. *Federal Register: 7 Fed. Reg. 8667*. Tuesday, October 27, 1942. Periodical. <https://tile.loc.gov/storage-services/service/l1/fedreg/fr007/fr007211/fr007211.pdf> (最終閲覧日 2024年10月22日)。

参考文献

- 上山和雄(2005)『北米における総合商社の活動—1896~1941年の三井物産—』日本経済評論社。
- 江良至徳(1937)『鮪漁業と鮪類缶詰業』水産社。
- 岡本正一(1944)『漁業発達史 蟹缶詰編』霞ヶ関書房。
- 加州花卉栽培株式会社(1929)『加州日本人花園業発展史』加州花卉市場株式会社。
- 加藤健太(2014)「三菱商事の鮭鱒缶詰取引とロンドン支店—企業間関係と“ハブ拠点”の機能—」『三菱資料館論集』第15号, 79-100頁。
- 加藤健太(2023)「北米市場開拓をめぐる本支店関係—鮭鱒缶詰取引の事例—」岡崎哲二・大石直樹編著『戦前期日本の総合商社—三井物産と三菱商事の組織とネットワーク—』東京大学出版会, 所収。
- 蟹缶詰発達史編纂委員会編, 岡本正一(1944)『蟹缶詰発達史』霞ヶ関書房。

- 川辺信雄（1982）『総合商社の研究—戦前三菱商事の在米活動—』実教出版株式会社。
- 在米日本人会事蹟保存部編（1940）『在米日本人史』在米日本人会。
- 佐賀県編（1932）『水産要覧』佐賀県内務部。
- 佐藤良也（1979）『風味を売る男たち—40億人市場に挑むキックマン—』日本リクルートセンター出版部。
- 実業公論社（1921）「米国の政治，教育，社会政策並に産業及び経済事情」『実業公論』第7巻11月号，実業公論社。
- 末永國紀（2010）『日系カナダ移民の社会史—太平洋を渡った近江商人の末裔たち—』ミネルヴァ書房。
- 高嶋雅明（1993）「戦前期カリフォルニアにおける横浜正金銀行と日系社会—1900～1935—」『大阪大学経済学』第42巻第3号，204-223頁。
- 朝鮮総督府殖産局（1933）『朝鮮の水産業』朝鮮総督府殖産局。
- 富永憲生（1987）「一九三〇年代の缶詰産業—飛躍とその要因—」『社会経済史学』第53巻第4号，483-515頁。
- 日米新聞社（1910）『日米年鑑 第6号』日米新聞社。
- 日米新聞社（1915）『日米年鑑 第11号』日米新聞社。
- 日米新聞社（1918）『日米年鑑 第12号』日米新聞社。
- 日本缶詰協会（1941）『缶詰時報』第20巻，第1号。
- 日本缶詰協会編（1987）『目で見る日本缶詰史』日本缶詰協会。
- 日本缶詰協会調査部編（1939）『本邦蟹缶詰輸出の近状—第二次大戦の齎す影響 調査資料第22号—』日本缶詰協会。
- 日本果物会（1897）「温州蜜柑輸出と子—プル柑」『果物雑誌』第29号，日本果物合資会社。
- 日本和洋酒缶詰新聞社編（1974）『大日本洋酒缶詰沿革史 創刊70周年記念号』日本和洋酒缶詰新聞社。
- 野崎産業株式会社社史編纂事務局編（1995）『野崎産業100年史』野崎産業株式会社。
- 花木宏直（2011）「明治期の和歌山県那賀郡における北米輸出に伴う柑橘産地の変容」『歴史地理学』第53巻第1号，1-18頁。
- 藤原雅一（1931）『蚊とり線香並除虫菊製品一般製造法』紅華堂出版部。
- 北米時事社（1911）『北米年鑑 第2号』北米時事社。
- 北米時事社（1919）『北米年鑑 第9号 第3編』北米時事社。
- 三菱商事株式会社編（2009）『社史で見る日本経済史 第35巻 立業貿易録（三菱商事）下』ゆまに書房。
- 村上節太郎（1967）『柑橘栽培地域の研究』愛知出版協会。
- 村山裕三（1989）『アメリカに生きた日本人移民—日系1世の光と影—』東洋経済新報社。
- 矢ヶ崎典隆（1993）『移民農業—カリフォルニアの日本人移民社会—』古今書院。
- 山中四郎（1962a）『日本缶詰史 第1巻』日本缶詰協会。
- 山中四郎（1962b）『日本缶詰史 第2巻』日本缶詰協会。
- 横浜商工会議所調査部編（1929）『調査資料第14集 横浜港重要貿易品解説（其五）蟹缶詰』横浜

商工会議所。
和歌山県編（1957）『和歌山県移民史』和歌山県。

Abstract

Japanese Trading Companies and the Yokohama Specie Bank on the West Coast of the United States in the Prewar Period: Focusing on Takanoshin Domoto and the North American Mercantile Co.

Yuichiro IZUMO

This paper discusses the North American Mercantile Corporation (NAMCO), which operated on the West Coast of the United States during the prewar period. The company was founded in 1907 by a Japanese immigrant, Takanoshin Domoto, and played a leading role in exporting canned crab to the United States. Domoto began importing foodstuffs and daily necessities from Japan, and at the same time he established NAMCO. Domoto expanded sales channels by developing marketing efforts to dispel the poor image of crabs in the United States. NAMCO played a role in the export of canned crab in the 1910s and 1920s, as a consequence of the aforementioned activities.

However, from the late 1920s, the situation surrounding canned crab deteriorated due to the entry of strong competitors such as Mitsubishi Corporation, sluggish demand for canned crab due to the Great Depression, and competition with canned crab made in the Soviet Union. NAMCO was also affected, and the business situation deteriorated after the Great Depression. The San Francisco branch of Yokohama Specie Bank, which had been a client of the company, restricted credit transactions with the company and hoped for a business recovery. However, the company was unable to develop new business and closed its business at the outbreak of the Pacific War.

The company and Takanoshin Domoto played a major role in the export of canned foods. Domoto discovered the demand opportunity for crab as a substitute for lobster and established canned crab as an export product to the United States. He directly created consumers through marketing. Therefore, the role of entrepreneurs such as Takanoshin Domoto in the U. S.-Japan trade was more important than previous studies have suggested.

Keywords North American Mercantile Corporation, Yokohama Specie Bank, Takanoshin Domoto, Canned crab, Japanese immigrants
