

# 第一次世界大戦前のヨーロッパ「世界経済」における 一次産品貿易と商品連鎖

Commodity Chains of Primary Products in the European World-Economy  
before World War I

渡 邊 英 俊

WATANABE Hidetoshi

## はじめに

わが国の西洋経済史学において、長らくラテン・アメリカは「見えてはいるが十分に分析できない」対象であった。その理由は、西洋経済史研究において措定されてきた経済空間が、一般的に国民経済や「原経済圏」などであったためである。この結果、欧米諸国の国民経済や地域経済における工業セクターの生産や資本蓄積、技術革新のあり方などについての研究蓄積は増加したが、原料や食糧の供給地や最終製品の消費地は外部空間に属するとされてきたため、欧米の資本主義発展とそれらの地域の経済動態を一体的に分析した研究蓄積はわずかなものにとどまっている。こうしたことから、ヨーロッパや北米向けの原料や食糧の生産が多く、また欧米の最終製品の主要な市場であったラテン・アメリカについても、その重要性は指摘されながらも十分な研究は行われてこなかった。

そこで本稿は、イマニュエル・ウォーラーステインの「世界経済」概念を援用し、第一次世界大戦前の環大西洋地域における分業ネットワークについて分

---

キーワード：ラテン・アメリカ、一次産品貿易、環大西洋経済、「世界経済」、商品連鎖、アルゼンチン

析をおこなう。かつてウォーラーステインは、環大西洋地域をひとつの経済空間としてとらえ、それをヨーロッパ「世界経済」と名づけた。そして、このヨーロッパや南北アメリカを内包する経済空間では、ステイプルの生産と消費に関する分業ネットワークが歴史的に形成されてきたことを明らかにした。ウォーラーステインによれば、ヨーロッパ「世界経済」が地理的なヨーロッパの範囲をこえて拡大し、環大西洋地域に広がる経済空間として形成されて以来、ラテン・アメリカは一貫してその内部に位置していた。このようにヨーロッパや北米とラテン・アメリカは、同一の経済空間の内部でステイプルの交換を通じて相互作用しあう経済関係を、歴史的に形成してきたのである。本稿では、ウォーラーステインの空間枠組みを援用することにより、従来の西洋経済史が捉えきれなかったラテン・アメリカの経済史を、ヨーロッパや北米の経済動態とともに、分業ネットワークの視点から一体的に捉えることを試みる。

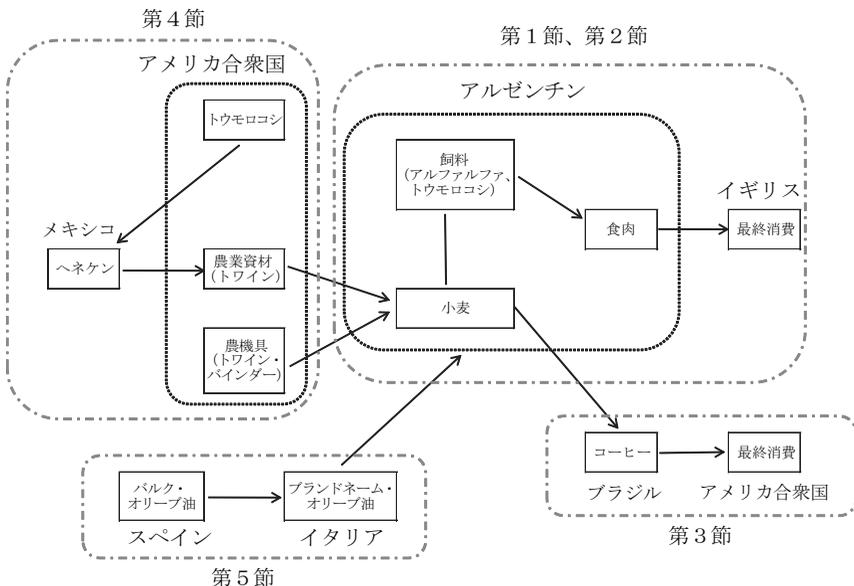
さらに本稿の分析では、同様にウォーラーステインの概念である商品連鎖を分析概念として用いる。この商品連鎖とは、「世界経済」におけるステイプルの分業ネットワークのあり方を分析するための概念である。これを用いた分析では、ある最終消費財を取り上げてその消費過程を分析すると同時に、この最終消費財の生産に要する一連のインプット（先行する諸加工作業、原材料、輸送メカニズム、素材加工過程へのインプット、労働者への食糧のインプット）についても分析することになる。このように商品連鎖分析では、生産と消費がリンクした一連の過程を分析するのであるが、こうした生産と消費のリンケージは、現代のみならず歴史的にも一国国内で形成されるのと同程度に国際的にも形成されてきた。したがって、「世界経済」規模での商品の移転様式や、生産諸関係、労働力の性格、生産技術、生産単位、立地などに注目しながら生産と消費の一連の諸過程を分析することにより、商品連鎖分析は「世界経済」の構造をマクロな視点で明らかにできるのである<sup>1</sup>。

---

<sup>1</sup> 日本の西洋経済史学におけるラテン・アメリカ研究について、およびウォーラーステインの「世界経済」概念と商品連鎖分析については、拙稿「西洋経済史と経済空間—ラテン・アメリカ研究の立場から—」『資本と地域』第5号、2009年を参照。

本稿の分析は、以下のようにおこなう。19世紀末から20世紀初頭にかけてのイギリスやアメリカ合衆国における食糧需要の拡大は、ラテン・アメリカにおける食糧生産の大幅な増大をもたらした<sup>2</sup>。こうした食糧需要の増大と供給の拡大について、研究蓄積が特に薄いとされる温帯農牧産品を中心に分析をおこない、環大西洋地域におけるステイプルの分業ネットワークのあり方について明らかにする。そこでまず、第1節ではアルゼンチン産食肉の生産と消費についての分析からはじめ、続いて第2節では、飼料生産を介して食肉生産とリンクしていたアルゼンチンの穀物生産と消費について分析をおこなう。第3節では、アルゼンチン産小麦の大消費地であったブラジルのコーヒー生産について分析する。そして第4節では、アルゼンチンの小麦生産に不可欠であった農機具や

図1 分析のフローチャート



<sup>2</sup> 本稿の分析は、第一次世界大戦前の環大西洋地域の経済構造について、貿易統計をもとに分析した前稿の結果を踏まえている。あわせて参照していただきたい。拙稿「第1次大戦前におけるアルゼンチンとヨーロッパ『世界経済』『経済論叢』第178巻、第5・6号、2006年。

農業資材について、生産と消費のリンケージの形成を分析する。最後の第5節では、ラテン・アメリカにおける食糧需要の高まりもまた、環大西洋地域の経済構造のあり方に大きな影響を与えたことを、オリーブ油の生産と消費に関する構造変化の分析から明らかにする。

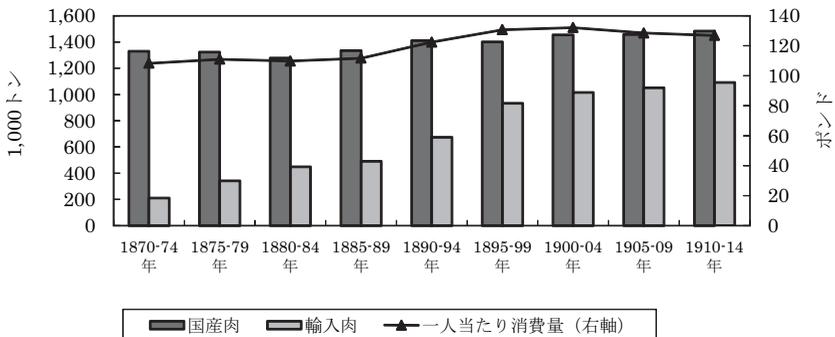
## 第1節 拡大する食肉需要と食肉生産

### 1 イギリスの牛肉需要とアルゼンチン産牛肉

19世紀末から20世紀初頭にかけて、イギリスの食肉消費量は大幅に増大した。図2にみられるように、イギリスの一人あたり食肉消費量は、1890年代以降にはそれまでの漸増基調と比べて大きな伸びをみせた。こうした消費量の増大は、輸入肉の供給が急速に増加したために可能となった。

この頃にイギリス市場で急増した輸入肉の代表格は、冷凍・冷蔵牛肉である。表1から確認できるように、イギリスの冷凍・冷蔵牛肉の輸入量は1890年代以降、急速に増加した。そして1900年代前半までは、主にアメリカ合衆国からの供給増加によってイギリスの冷凍・冷蔵牛肉需要は満たされていた。しかし1900年代後半には、アメリカ合衆国国内でも牛肉需要が著しく増加したため、ア

図2 イギリスの食肉消費量



(出所) Perren, Richard, *The Meat Trade in Britain 1840-1914*, Routledge & Kegan Paul, 1978, p.3より作成。

リカ合衆国はもはやイギリスへ供給する余剰を持たなくなった<sup>3</sup>。

アメリカ合衆国からの輸入が急減する中で、イギリスの増大する牛肉需要を満たし続けたのは、アルゼンチン産牛肉であった。アルゼンチン産牛肉の輸入は、1900年代から大きく増加し、1905年にはアメリカ合衆国からの輸入量を上回るようになっていた。こうして、第一次世界大戦前のイギリスの輸入牛肉市場は、アルゼンチン産牛肉によって支えられていたのである。

表1 イギリスの冷凍・冷蔵牛肉の輸入相手国（1870-1913年）（単位：Cwts.）

	アメリカ合衆国		アルゼンチン		ニュージーランド	オーストラリア	輸入量 合計
	冷凍肉	冷蔵肉	冷凍肉	冷蔵肉	冷凍肉	冷凍肉	
1870-74年	1,095		—		—	—	29,839
1875-79年	326,664		—		—	—	350,733
1880-84年	692,289		500		2,138		738,357
1885-89年	864,154		4,056		28,765	8,744	917,685
1890-94年	1,731,620		14,478		55,059	126,498	1,953,379
1895-99年	2,204,919		83,362		69,146	536,504	2,952,968
1900-04年	2,685,550		987,084		222,178	175,440	4,170,780
1905年	2,232,206		2,580,152		145,338	19,025	5,037,521
1906年	2,431,957		2,795,913		236,587	36,741	5,523,809
1907年	2,454,157		2,694,554		393,865	123,464	5,735,003
1908年	1,446,994		3,570,974		347,872	112,583	5,611,441
1909年	25,527	830,689	2,381,543	1,826,612	454,368	409,397	6,078,198
1910年	7,703	469,444	2,188,122	2,710,747	532,830	878,469	6,958,564
1911年	4,906	169,444	2,357,878	3,753,140	256,466	708,388	7,351,768
1912年	1,840	4,271	2,723,757	3,871,140	261,733	892,334	7,992,044
1913年	1,462	—	1,955,853	5,216,022	244,168	1,347,464	9,200,884

（出所）Putnam, George E., *Supplying Britain's Meat*, George G. Harrap & Co.LTD., 1923, p.157より作成。

<sup>3</sup> アメリカ合衆国の牛肉生産量は、1901-05年平均で60億ポンドであった。その後の1906-10年平均では66億ポンド、そして1911-13年平均では63億ポンドであった。このように、アメリカ合衆国の牛肉生産量は減少していない。アメリカ合衆国の牛肉輸出は、1900年代前半まではほぼ100%がイギリス向けであり、1910-13年平均でも輸出量の83.1%はイギリス向けであった。このため、イギリスで合衆国産牛肉の輸入量が急減したのは、合衆国の国内需要が急増したためであったといえる。アメリカ合衆国の食肉生産量については、*Historical Statistics of the United States 1789-1945*, 1949, p.102を参照。アメリカ合衆国の牛肉の輸出先については、*Statistical Abstract of the United States* および *The Foreign Commerce and Navigation of the United States* を参照。

## 2 アルゼンチン牧畜業の経営形態

それでは、アルゼンチンにおける牛肉生産に目を向けてみよう。第一次世界大戦前のアルゼンチンの主な牧畜地域は、ブエノス・アイレス州、サンタ・フェ州、コルドバ州、エントレ・リオス州のパンパ4州であった。表2のように、これら4州で飼育されていた牛は、アルゼンチン全体の6割以上にのぼっており、とりわけブエノス・アイレス州への集中は顕著であった。

また、表3からわかるように、パンパにおける牧畜経営は、ブエノス・アイレス州では借地経営の割合が自己所有地経営よりもやや高く、その他の州では自己所有地を経営する事業者が圧倒的に多かった。ブエノス・アイレス州は他州に比べて家畜の飼育頭数が多かったため、借地を含む複数の牧場を経営する巨大事業者がいたことは容易に想像できる<sup>4</sup>。しかしパンパ全体としては、牧畜

表2 パンパ4州の家畜頭数(1914年)

	実 数 (頭)			構 成 比		
	牛	羊	豚	牛	羊	豚
ブエノス・アイレス州	9,090,536	18,776,260	1,394,042	35.1%	43.4%	48.1%
サンタ・フェ州	3,179,260	563,896	474,326	12.3%	1.3%	16.4%
コルドバ州	2,540,313	1,410,486	333,793	9.8%	3.3%	11.5%
エントレ・リオス州	2,334,372	4,304,305	112,007	9.0%	10.0%	3.9%
その他	8,722,282	18,170,505	586,417	33.7%	42.0%	20.2%
合 計	25,866,763	43,225,452	2,900,585	100.0%	100.0%	100.0%

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo VI, 1917, p.3より作成。

表3 経営形態別の牧場数(1914年)

	経営主体 (人)				構 成 比			
	所有者	借地人	雇われ人	合計	所有者	借地人	雇われ人	合計
ブエノス・アイレス州	8,875	11,075	1,992	21,942	40.4%	50.5%	9.1%	100.0%
サンタ・フェ州	4,481	1,338	1,347	7,166	62.5%	18.7%	18.8%	100.0%
コルドバ州	11,699	1,246	2,529	15,474	75.6%	8.1%	16.3%	100.0%
エントレ・リオス州	3,875	1,478	722	6,075	63.8%	24.3%	11.9%	100.0%
その他	37,631	15,248	8,780	61,659	61.0%	24.7%	14.2%	100.0%
合 計	66,561	30,385	15,370	112,316	59.3%	27.1%	13.7%	100.0%

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo VI, 1917, pp.679-680より作成。

経営はもっぱら自己所有地において行われるものであった。そのほか、地主や借地人に雇われて牧場を経営する雇われ経営者の存在は、わずかなものであった。

### 3 牛肉輸出の拡大と食肉加工業の形成

19世紀末から20世紀初頭にかけて、アルゼンチンからの食肉の輸出形態は、肉畜の生体輸出から冷凍・冷蔵肉の輸出へと大きく転換した。輸出開始当初は、肉畜の生体輸出が行われていたが、この輸出形態では可食部以外の輸送コストについても負担しなければならぬことや、輸送途中での肉畜の死亡や体重の減少などによるロスの発生など、輸送効率は悪かった。とはいえ、南半球のアルゼンチンで屠殺し、可食部のみをイギリスへ輸出するためには、長期の輸送期間における品質低下だけでなく、赤道付近での気温の大幅な変化にも対応可能な、適切な温度管理のできる冷却保存技術が必要であった。さらに実際には、海上輸送中の品質保存だけでは不十分であり、アルゼンチンで屠殺処理された食肉がイギリスにおいて消費に供されるためには、屠殺から加工、輸送、保管、小売といった生産から消費までの一連の主な過程に、冷却保存設備の導入が必要であった。

さて、食肉の生産から消費までの主な過程で冷却保存技術が実用化され、アルゼンチンにおいて食肉加工が本格化するのには、19世紀末から20世紀初頭にかけてであった。そして、1900年代のアルゼンチンでは次々と食肉加工工場が建設され、第一次世界大戦前には、表4にみられるような内外の諸企業が輸輸出の牛肉加工を行っていた。19世紀末までに食肉加工業に参入していたのは、ア

---

<sup>4</sup> このことをセンサスデータから確認することは、データの制約により不可能である。さしあたり、日本人牧場主として成功した伊藤清蔵が、ブエノス・アイレス州において自己所有地と借地の両方を経営していたことを確認するとどめざるをえない。なお彼の自伝からは、有島武郎とともに札幌農学校で新渡戸稲造に学び、農学博士として盛岡高等農林学校教授を務めた伊藤が、アルゼンチンにおいていかなる牧畜経営を実践したのかについて興味深い情報が得られる。またその他にも、アルゼンチンの他の大牧畜業者による経営の姿について、断片的ながら情報を得ることができる。伊藤清蔵『南米に農牧三十年』宮越太陽堂、1956年を参照。

表 4 ラ・プラタ地方で活動する食肉加工会社の牛肉輸出シェア（1910-13年平均）

会社名（親会社名）	輸出用処理頭数（頭）	シェア
ラ・プラタ社（スウィフト社）	1,194,715	20.5%
フリゴリフィコ・モンテビデオ社（スウィフト社）	145,900	2.5%
ラ・ブランカ社（ナショナル・パッキング社）	548,453	9.4%
米国系企業	1,816,118	31.2%
リバー・プレート社（ネルソン社）	557,240	9.6%
ラス・パルマス社（ネルソン社）	413,932	7.1%
スミスフィールド&アルゼンチン社	289,354	5.0%
サンシネナ社	419,622	7.2%
フリゴリフィコ・ウルグアジャ社（サンシネナ社）	153,467	2.6%
フリゴリフィコ・アルヘンティーノ社	277,393	4.8%
合 計	5,816,192	100.0%

（注）ラ・ブランカ社はナショナル・パッキング社によって1909年に買収されたが、1912年のナショナル・パッキング社の解散により、ラ・ブランカ社の資産はその後アーマー社とモリス社に移転された。

（出所）*Report of the Federal Trade Commission on the Meat-Packing Industry*, summary and part I, 1919, p.167より作成。

ルゼンチンの国内法の下で設立されたアルゼンチン企業1社とイギリス系企業2社の合計3社であった。最も早くから冷凍肉加工と輸出を行っていたのは、イギリス系企業のリバー・プレート・フレッシュミート社（the River Plate Fresh Meat Company Ltd.）であった。続いてイギリス系のネルソン・リバー・プレート・ミート社（Nelson's River Plate Meat Company）が参入し、その後、サンシネナ・デ・カルネス・コンヘラーダス社（Compania Sansinena de Carnes Congeladas）が加わった<sup>5</sup>。このうちのネルソン・リバー・プレート・ミート社は、ダブリン、マンチェスター、ロンドンで牛を販売していたジェームズ・ネルソン社の子会社として設立され、1893年にはアルゼンチンでラス・パルマス・プロデュース社（Las Palmas Produce Company）として登録された企業であった。親会社のジェームズ・ネルソン社は、イギリス国内に約1,500の小売店網を持っていたため、その流通網を活用できたネルソン・リバー・プレート・ミート社は、事業開始当初よりイギリス向けの食肉輸出を行うには有利な競争条件

<sup>5</sup> Perren, Richard, *The Meat Trade in Britain 1840-1914*, Routledge & Kegan Paul Ltd., 1978, pp.183-184.

を備えていた<sup>6</sup>。

#### 4 米国系食肉加工会社の多国籍展開

20世紀初頭には、さらにアルゼンチンの食肉加工業への参入が相次いだ。1902年に設立されたラ・プラタ冷凍倉庫会社（La Plata Cold Storage Company）は、ボーア戦争による南アフリカの食肉需要の高まりが会社設立の動機となった。しかし、同社の食肉加工工場の操業開始時にはすでにボーア戦争は終結しており、南アフリカの食肉需要は急減していた。そのためラ・プラタ冷凍倉庫会社は、イギリス市場向けの食肉生産に事業内容を切り替えることになった<sup>7</sup>。

そして1907年以降には、アメリカ合衆国の大手食肉加工会社が相次いでアルゼンチンへ進出するようになった。スウィフト社（Swift and Company）が1907年に上記のラ・プラタ冷凍倉庫会社を買収して参入したのを皮切りとして、アーマー社（Armour and Company）やモリス社（Morris and Company）がその後続いた<sup>8</sup>。これらのアメリカ系企業は、アメリカ合衆国の食肉市場を寡占的に支配するビッグ・ビジネスであった。アメリカ合衆国の食肉加工業は、1880年代以降に寡占化が進み、スウィフト社、アーマー社、モリス社など大手5社は、1917年には国内に91の工場と1,120の支店を持つまでに成長を遂げた<sup>9</sup>。

これらのアメリカ合衆国の大手食肉加工会社は、食肉輸出分野においても支配的地位にあった。1890年代末には、アメリカ合衆国のイギリス向け生体牛輸出の3分の2、そして冷蔵牛肉輸出の4分の3は、これら大手食肉加工会社の手によって行われていた<sup>10</sup>。しかし、アメリカ合衆国の牛肉輸出は、国内需要の

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 100.

<sup>7</sup> *Ibid.*, pp. 205-206.

<sup>8</sup> Yeager, Mary, *Competition and Regulation: the development of oligopoly in the meat packing industry*, JAI Press Inc., 1981, pp. 158-160.

<sup>9</sup> 当時、これら5社以外の食肉会社は合計で139の支店を持っていたに過ぎなかった。そして1925年ごろまでには、これら5社は全米食肉総売上高の67%と資産総額の60%を占めるに至った。山口一臣「アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900-1910年代—ビッグ・ファイブの事例を中心として—」『成城大學経済研究』第141号、1998年、6ページ。

<sup>10</sup> Yeager, *op. cit.*, p. 158.

増加により1900年代前半をピークに激減したため、大手食肉加工会社が輸出事業を継続するためには、国外で輸出用牛肉を確保する必要があった。とりわけスウィフト社は、イギリスだけでも46の販売拠点を持っており、海外の計70カ国に輸出代理店網を形成していたため、輸出向け牛肉の確保は同社にとって避けることのできない重要案件であった。このためスウィフト社は、米国企業としていち早くアルゼンチンへの進出を成し遂げたのであった<sup>11</sup>。スウィフト社の進出を受けて、同社の有力な競争相手であったアーマー社とモリス社もまた、自社のシェア維持のためにただちにアルゼンチンへ進出したのであった。第一次世界大戦前には、これらの米国系食肉加工会社は、アルゼンチンから輸出される冷蔵牛肉の3分の2、冷凍牛肉の5分の1、そして羊肉の3分の1を取り扱うまでになった<sup>12</sup>。

## 5 イギリスにおける輸入食肉の流通

アルゼンチン産食肉が大量に輸入されるようになった当初、イギリスにおける主な流通拠点はリバプールであった。1902年にはアルゼンチンからの屠殺肉が200万体重以上リバプールに陸揚げされており、その他にはカーディフ、マンチェスター、ブリストル、グラスゴー、サウサンプトン、ハル、ニューカッスルにも荷揚げされた。その後の1905年以降には、荷揚げの中心地はリバプールからロンドンに移り、第一次世界大戦前にはロンドン、リバプール、カーディフがアルゼンチン産食肉の主要な仕向け地となった<sup>13</sup>。

イギリスにおけるアルゼンチン産食肉の流通の仕方は、リバプールやロンドンなどの海港都市で荷揚げされ、港湾内に設けられた冷却倉庫などの保管施設をハブとして、近隣の大都市で販売されるというものであった。一方、これらの海港大都市や近在のマンチェスターなどに比べて、イギリスの地方都市の食

---

<sup>11</sup> 山口「前掲論文」10ページ。

<sup>12</sup> Yeager, *op. cit.*, p.159.

<sup>13</sup> Critchell, James Troubridge and Joseph Raymond, *A History of the Frozen Meat Trade*, Constable & Company Ltd., 1912, pp.211-212.

肉市場は小さく、小売チャンネルも十分ではなかった。さらに、地方では地元生産者の数が多く競争も激しいため、供給過剰となるおそれが強かった<sup>14</sup>。

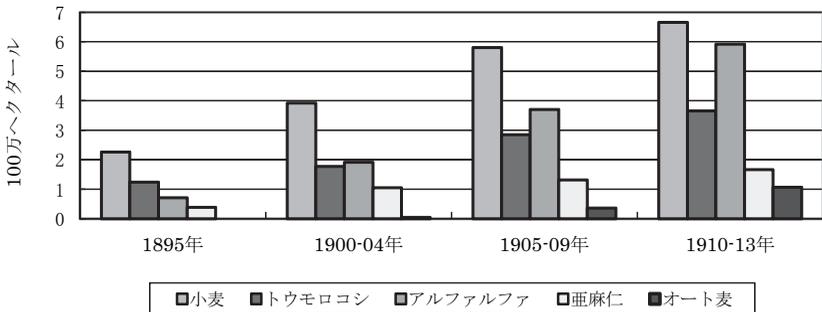
ロンドン以外で港湾の冷却倉庫として建設されたのは、1883年にリバプールのウィリアムソン・スクエアに建てられたものが最初である。この冷却倉庫の建設は、オーストラレイシア産冷凍肉の輸入を手がけたトーマス・ボースウィックによって主導された。1880年代には、ロンドンにおいても冷却倉庫設備は不足しており、1888年のロンドンには8つの冷却倉庫が存在しただけであった。イギリスで冷却倉庫の数が十分であるとの見解が出されるようになったのは、アルゼンチン産食肉の大量輸入が始まる前夜にあたる1899年のリバプールが最初であった<sup>15</sup>。

## 第2節 アルゼンチンにおける農業生産の拡大

### 1 アルゼンチンにおける農業生産の拡大

こうしたアルゼンチンの食肉輸出の拡大は、農業生産の拡大と歩調を合わせたものであった。図3から確認できるように、19世紀末から20世紀初頭のアル

図3 主要作物の栽培面積の変化

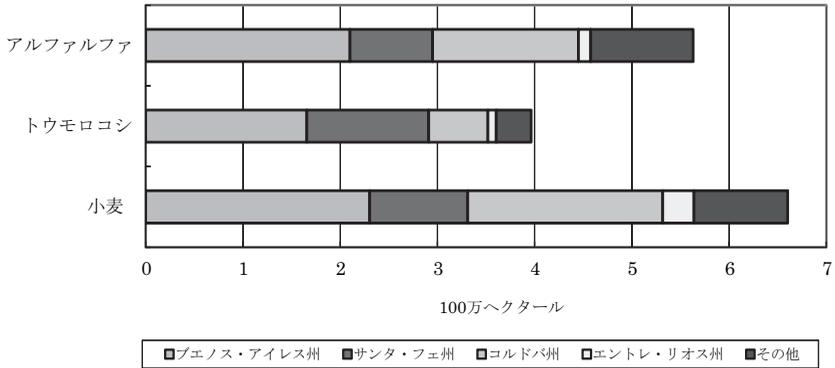


(出所) *The Economic Development of the Argentine Republic in the last fifty years*, 1919, p.28より作成。

<sup>14</sup> Perren, *op. cit.*, p.178.

<sup>15</sup> *Ibid.*, pp.178-180.

図4 アルゼンチンの主要作物栽培面積（1914年）



(注) アルファルファのみ1911-12年の値。

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo V, 1919, p.909.および *Estadística Agrícola*, 1911-1912, 1912, p.17より作成。

ゼンチンでは、小麦やトウモロコシといった主要穀物の生産が急速に拡大していた。また、マメ科の輸入牧草であるアルファルファの栽培面積も急速に伸びていた。とりわけ小麦とアルファルファの栽培面積は、1895年から15年余りの間に約3倍になっており、その拡大ペースは特に著しかった。

こうした拡大する農業生産の中心であったのは、牧畜と同じくブエノス・アイレス州などのパンパ4州であった。図4からわかるように、主要作物の栽培面積が最大であったのはブエノス・アイレス州であったが、牧畜業ほど一州への集中は見られなかった。サンタ・フェ州のみ、小麦よりもトウモロコシの栽培面積のほうが大きかった。それ以外の州では、小麦、アルファルファ、トウモロコシという順で栽培面積は大きく、それが第一次世界大戦前のパンパにおける農地利用の一般的な姿であったといえる。

## 2 農場の経営形態と借地条件

それでは、こうしたアルゼンチンにおける農業生産の拡大は、いかなる経営形態の下で実現されたのであろうか。表5からわかるように、第一次世界大戦

表5 経営形態別の農場数 (1914年)

	経営主体(人)				構成比		
	所有者	借地人	雇われ人	合計	所有者	借地人	雇われ人
ブエノス・アイレス州	14,751	27,107	6,078	47,936	30.8%	56.5%	12.7%
サンタ・フェ州	7,571	20,393	1,588	29,552	25.6%	69.0%	5.4%
エントレ・リオス州	6,012	5,149	796	11,957	50.3%	43.1%	6.7%
コルドバ州	7,834	10,076	1,901	19,811	39.5%	50.9%	9.6%

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo V, 1919, pp.837-838より作成。

表6 農場の借地形態と借地期間 (1914年) (単位：農場)

	借地期間					合計
	3年未満	3年	4年	5年	5年超	
ブエノス・アイレス州	14,842	4,327	3,677	2,906	1,355	27,107
定額借地	9,168	2,796	2,759	2,375	1,144	18,242
分益小作	5,674	1,531	918	531	211	8,865
サンタ・フェ州	12,762	3,017	2,122	1,716	776	20,393
定額借地	4,905	1,007	868	769	460	8,009
分益小作	7,857	2,010	1,254	947	316	12,384
コルドバ州	4,307	1,511	1,359	1,928	971	10,076
定額借地	926	255	297	507	312	2,297
分益小作	3,381	1,256	1,062	1,421	659	7,779
エントレ・リオス州	2,617	556	679	707	590	5,149
定額借地	1,089	233	249	246	375	2,192
分益小作	1,528	323	430	461	215	2,957

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo V, 1919, pp.741-742より作成。

前のパンパにおける農場経営は、借地人による借地経営が一般的であった。自己所有地の経営は、パンパの4州の中で主要作物の栽培面積が最小であったエントレ・リオス州においてのみ、優勢であった。そのほか、雇われ人によって経営される農場はまれであった。

さらに、パンパにおける農場の借地条件は、表6から確認できる。ブエノス・アイレス州では、一定の借地料を支払う定額借地が大半であったが、その他の州では、収益の一定割合を地代として地主に支払う分益小作のほうが多数であった。ただし、サンタ・フェ州とエントレ・リオス州においては、5年を超える借地契約を結ぶ場合は、定額借地となることが多かった。

ブエノス・アイレス州では定額借地のほうが多かったとはいえ、概して新規参入者などの小規模農家の大半は、分益小作契約の下で農業を始めた<sup>16</sup>。アメリカ合衆国農務省の特別エージェントとしてアルゼンチン農業についての調査書を著したビクネルによれば、借地人が十分な資本を持たない場合には、分益小作契約が結ばれて地主が住居や役畜、農機具、種子などを提供するのが一般的であった。この場合、分益小作農が雑貨店で信用買いする生産手段や生活手段に対しても、地主が信用保証を与えるのが普通であった。これらに対する見返りとして、地主は小作農の収穫物を先取することができ、それを随意に売却する権利を持っていた。そして収穫袋、収穫機用結束ひも（トワイン）、脱穀、種子などに対して地主が支出した費用を差し引いた後に、残りの収益を契約で定めた割合で地主と小作農とが分け合ったのである<sup>17</sup>。

こうした分益小作契約は、20世紀初頭のパンパでは広く結ばれていた。例えば、同様の分益小作契約を結んだイギリス人地主のウィリアム・ウォルカーは、種子や農機具などにかかる費用をすべて負担する見返りに、小作農に対して収益の半分を要求した。こうした地代の大きさは、地主の側では、地主が可変費用だけでなく固定費用についても大半を負担し、より大きなリスクを背負うことへの正当な報酬だとみなされたのである。そのためウォルカーの借地契約においても、借地人が農機具などを用意する場合には、地代は収益の10～12%程度にまで下げられた<sup>18</sup>。

また、ウォルカーは1900年にブエノス・アイレス州西部の土地を貸し出すにあたって、代理人から借地契約の手本としてある契約書の提供を受けていた。その契約書とは、サンタフェ・コルドバ南部土地会社（Compañía de Tierras del Gran Sud de Santa Fe y Córdoba）の借地契約書であった。この借地契約の

---

<sup>16</sup> Bicknell, Frank W., *Wheat Production and Farm Life in Argentina*, Government Printing Office, 1904, pp. 17-18.

<sup>17</sup> *Ibid.*..

<sup>18</sup> Adelman, Jeremy, *Frontier Development: land, labour, and capital on the wheatlands of Argentina and Canada, 1890-1914*, Oxford University Press, 1994, pp. 249-251.

手本とみなされた契約書は、以下の条項を含むものであった<sup>19</sup>。

- ① 借地は170ヘクタールを1単位とする。
- ② 契約期間は5年とする。
- ③ 袋詰めされて所定の場所まで運ばれた生産物の12%相当を地代とする。
- ④ 借地人は、地代分の引渡しが進むまでは、借地人自身の取り分を処分することはできない。
- ⑤ 借地の少なくとも45%は、初年に耕作されなければならない。その後は、借地の25%以上を休閑地とすることはできない。
- ⑥ 圃場の雑草は取り除かれなければならない。
- ⑦ 借地の又貸しは認められない。
- ⑧ 脱穀の少なくとも3日前には、借地人は脱穀作業者の名前を土地所有者に伝えておかななければならない。
- ⑨ 土地所有者は、脱穀作業者を指名する権利を持つ。
- ⑩ 借地期間最後の収穫後には、土地所有者が用意するアルファルファの種子をまかななければならない。播き方については、特別に指定されるので、それに従わなければならない。
- ⑪ 借地人はさび病を避けるために、硫酸塩をすべての種子にかけておくことを求められる。

この借地契約の内容は、明らかに分益小作契約のそれである。またこれは、小作料の高さからみて、地主の費用負担をあまり伴わない場合のものであった。このように、20世紀初頭のパンパで広く見られた分益小作契約は、小作料の割合が小作農の持つ資本量によって大きく変動するものであった。そのため、エーデルマンによれば、当時の分益小作契約には次のような利点があった<sup>20</sup>。まず、

---

<sup>19</sup> *Ibid.*, pp. 134-135.

<sup>20</sup> *Ibid.*, pp. 136-139

資本量が十分でない借地農にとって、自らの費用負担が少ない分益小作契約は、収益を地主と折半する場合であっても、農業労働者として賃労働を行うよりは大きな収益が期待できた。さらに、十分な資本を備えた借地人であれば、定額借地ではなく10%程度の小作料で分益小作契約を結ぶことにより、不作や作物価格の急落といったリスクを地主と分担することが可能であった。こうして、借地農は分益小作契約を結ぶことによって比較的安全に経営を行うことのできたのであり、万一収穫が並かそれ以下となったとしても、分益小作であれば少なくとも生きるための何がしかは保証されたのであった。

その一方で、収穫や販売価格の見通しがよいときには、定額借地契約のほうが借地農にとって有利であった。そのため資本力のある借地農は、リスクは高いが期待収益も大きい定額借地契約を結ぶことも多かった。とはいえ、定額借地と分益小作の両方の要素が組み合わされた借地契約も結ばれており、同一の借地農が両方の性格を備えることでリスクヘッジが行われたため、一概に定額借地農と分益小作農とを分けることはできないのが実際のところであった。

このように20世紀初頭のパンパでは、借地農にとって分益小作契約は利点の多いものであった。しかし、地主にとっても分益小作契約を結ぶことには利点があった<sup>21</sup>。後に改めて確認するが、20世紀初頭のアルゼンチンでは、農村労働力の不足が深刻な問題であった。そのため所有地の開発を進めたい地主にとって、年間を通じた労働力確保の手段として借地契約を結ぶことには意味があった。なぜなら、労働力の供給が限られている状況で長期的に労働力を確保する有効な手段であったことに加えて、供給不足のために高賃金であった労働者を直接雇用するよりも、借地契約を結んで農場経営にあたらせたほうが費用は低く抑えられたからである。

こうした理由として、第一に、地主が賃金労働者を直接雇用する場合には、自ら農場経営を行うか、あるいは賃金労働者を雇われ経営者として農場経営にあたらせるかの違いに関わらず、収穫の減少によって損失が生じた場合には、

---

<sup>21</sup> *Ibid.*, pp.136-137.

地主自身がすべての損失を負担しなければならない。そのため、借地契約を結ぶ場合に比べてリスクは大きくなる。第二に、地主が賃金労働者を直接雇用した場合、労働者に地主の利益に沿う行動をとらせるためには、労働者の監視費用を負担しなければならない。しかし、プランテーションとは違って広大な農地で粗放的に行う穀物生産では、労働者の監視費用は高くつき、労働者と地主との間の情報の非対称性は大きくなりがちであった。そのため地主にとって、多大な費用をかけて労働者の努力を直接監視するよりも、収穫高の増加に多少なりともインセンティブを持つ分益小作農に生産させるほうが利点は大きかったのである<sup>22</sup>。

### 3 借地期間

再度、表6に立ち返ってみよう。借地期間は3年未満が最も多く、いずれの州においても4割から6割の農場で3年未満の借地契約が結ばれていた。逆に最長期間とされる5年超の借地契約は、サンタ・フェ州については3.8%しか存在せず、他州においても5%~10%前後といった低い割合でしか存在しなかった。一般的な借地契約が更新を前提としないものであったかどうかは明らかではないが、こうした短期間の借地契約が安定的な借地経営を保障するものではなかったことは、衆目の一致するところである<sup>23</sup>。そのため借地農は、固定資本への投資を最小限に留めるとともに、利益の短期的実現のために地力収奪的農

<sup>22</sup> 分益小作は必ずしも非効率で原始的な借地制度ではなく、①農民によるリスク回避、②小作人が支払不能の場合に、地主の側の支払い強制能力が制限される、③地主が農民の行動を監視する能力に限界があるか監視費用が高い、といった状況に対応して発達した制度であるというのが、近年の開発経済学の見方である。中島巖「不完全情報下における分益小作契約」『専修経済学論集』第31巻1号、1996年。および Meier, Gerald M., *Leading Issues in Economic Development*, Sixth Edition, Oxford University Press, 1995. (松永宣明・大坪滋訳『国際開発経済学入門』頸草書房、1999年、105-16ページ)。Ditto, *Biography of a Subject: an evolution of Development Economics*, Oxford University Press, 2004. (渡辺利夫・徳原悟訳『開発経済学概論』岩波書店、2006年、160ページ)を参照。

<sup>23</sup> 今井圭子『アルゼンチン鉄道史研究—鉄道と農牧産品輸出経済—』アジア経済研究所、1985年。Scobie, James R., *Revolution on the Pampas: a social history of Argentine wheat, 1860-1910*, University of Texas Press 1864. Adelman, *op. cit.*などを参照。

表7 パンパ4州における用途別規模別農場数(1914年)

農 牧 場 数										
	25ha 以下	26- 50ha	51- 100ha	101- 500ha	501- 1000ha	1001- 5000ha	5001- 10000ha	10001- 25000ha	25001 ha以上	合計
牧場										
エスタンシア	0	0	0	8,788	5,500	6,193	921	381	86	21,869
パルセラ	4,456	4,742	7,274	12,316	0	0	0	0	0	28,788
小 計	4,456	4,742	7,274	21,104	5,500	6,193	921	381	86	50,657
農場										
アルファルファ	7,523	1,567	962	678	46	25	3	0	0	10,804
穀物・亜麻仁	13,825	11,146	21,242	40,424	2,209	508	33	8	1	89,396
その他	7,133	993	477	379	36	27	7	3	1	9,056
小 計	28,481	13,706	22,681	41,481	2,291	560	43	11	2	109,256

構 成 比										
	25ha 以下	26- 50ha	51- 100ha	101- 500ha	501- 1000ha	1001- 5000ha	5001- 10000ha	10001- 25000ha	25001 ha以上	合計
牧場										
エスタンシア	0.0%	0.0%	0.0%	40.2%	25.1%	28.3%	4.2%	1.7%	0.4%	100.0%
パルセラ	15.5%	16.5%	25.3%	42.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
小 計	8.8%	9.4%	14.4%	41.7%	10.9%	12.2%	1.8%	0.8%	0.2%	100.0%
農場										
アルファルファ	69.6%	14.5%	8.9%	6.3%	0.4%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
穀物・亜麻仁	15.5%	12.5%	23.8%	45.2%	2.5%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%
その他	78.8%	11.0%	5.3%	4.2%	0.4%	0.3%	0.1%	0.0%	0.0%	100.0%
小 計	26.1%	12.5%	20.8%	38.0%	2.1%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo V, 1919, pp.73-75より作成。

法を志向するよう促されることになった<sup>24</sup>。

これに対して地主の側では、耕起作業が十分になされないことや、輪作が行われず収益力の高い小麦が連作されることで地力が減退するなどの理由から、

<sup>24</sup> すでに19世紀末には、短期の借地契約が一般化していることについて、その問題点が多数の識者によって指摘されていた。1899年の報告書の中では、これが粗放的で収奪的な農業経営の原因となっているとして、次のような批判がなされた。「農家が恒久的な改良のために自らの利益の幾分かを投資するように仕向けるものは存在しない。投資分を地主が償わないことを知っているからだ。農業コミュニティの大多数を形成しているイタリア人農家の主な考えは、土壌から取り出せるものすべてを可能な限り早く得ることであり、そしてより多くの収穫の得られる新たな土地へ移ることだ。」Adelman, *op. cit.*, p. 251.

短期的利益を求めて粗放的で地力収奪的な経営を行う借地農への強い警戒心や不満が生じていた<sup>25</sup>。とはいえ、地主が通年で働く労働力を確保する方法は、借地契約の他にはなかった。その一方で、粗放的で地力収奪的経営の原因であるとの指摘が早くからなされていたにもかかわらず、短期の借地契約が一般化したのは、パンパのもうひとつの主要産業であった牧畜業との関係からであった。

第1節の表3で確認したように、牧場は地主によって経営されることが多かった。ところが農場は借地が一般的であり、多くの借地農場は大規模牧場の一部か全部が区画化されて貸し出されたものであった。牧場は大規模なエスタンシアと小規模のパルセラに区分されたが、表7からわかるように、エスタンシアはパルセラよりもやや数が少ない程度であり、パンパには規模の大きい牧場が多数存在していた。エスタンシアは101ヘクタールから5,000ヘクタールまでが標準的であったが、農場は51ヘクタールから500ヘクタールまでの規模のものが半数以上を占めていた。このように農場に比べて牧場の規模はかなり大きく、地主は自らの所有する牧場内の土地を借地に出すことによって、借地農に農場経営を行わせていたのである。

牧場主である地主が借地人による農場経営を必要としたのは、次のような理由からであった。まずすでに指摘したように、地主は所有地開発のための労働力として借地農を必要としていた。地主が特に必要としていたのは、牧場の広大な土地をすき返すことで雑草を駆除し、良質の人工牧草としてアルファルファを植えつける作業の担い手であった。耕起をした後に穀物を栽培する借地農は、こうした地主の要請に応えることのできる存在であった。先に見たサンタフェ・コルドバ南部土地会社の借地契約書においても、契約期間の最後の収穫後に地主が提供するアルファルファの種子をまくことが義務付けられていたように、パンパでは牧場から農場への転換や農場から牧場への再転換が広く行わ

<sup>25</sup> 先のイギリス人地主ウォルカーがサンタフェ・コルドバ南部土地会社の借地契約書を手本としたのは、借地人の収奪的経営によって所有地が疲弊することを極度に恐れていたからである。このため彼の代理人は、標準的な借地契約の内容として、同社の契約書を手本とするよう求めたのであった。

れていた。牧場主である地主にとっては、短期的利益を追求する借地農が連作などの地力収奪的農法をとったとしても、短期間で人工牧草の放牧場ができれば地価は上がるうえ、アルファルファ栽培は空中窒素固定を伴うため、地力の回復は可能とみられていたのである。

そのほか、農場ではトウモロコシの栽培も広く行われていたため、地主は借地農からアルファルファ以外の家畜飼料についても安価に手に入れることができた。借地農による農場経営は、飼料の品質に関する情報取得や輸送にかかる費用といった取引費用を削減する効果があり、こうした点も地主にとって有利であった<sup>26</sup>。

#### 4 粗放的経営と収穫機の役割

さて、短期間の借地契約が一般化する20世紀初頭のパンパにおいて、農村の労働力不足と豊富な借地供給は、播種地面積を最大化する農場経営を借地農に促すことになった。借地期間が短く労働力の供給も不足する農場において、単位面積あたりの収穫量を増加させるための投資を行うことは、およそ現実的な農場経営のあり方ではなかった。むしろ、ふんだんにある土地を利用し、最大限まで播種地面積を拡大することで、農場全体からあがる収益を最大にすることが目指されたのである。こうして借地農は、植えられるだけの土地に小麦などを植え、その後は収穫まで自然の力に任せる農法を取ったのであった<sup>27</sup>。

表8は、農場と牧場の従業員の構成について示している。牧場経営に比べて農場経営のほうが労働集約的であるため、このデータは農場の姿を近似的に示

<sup>26</sup> 1910年のパンパ4州の鉄道駅で取り扱われた発着貨物量は、小麦271万トン、トウモロコシ258万トン、アルファルファ45万トンであった。アルゼンチンの牧草輸出は穀物に比べてごくわずかであり、1910-13年の干草の平均輸出量は3万トンでしかなかった。加工による重量低下を考慮に入れても、小麦輸出量の240万トンやトウモロコシの310万トンに比べて、牧草輸出は極めてわずかであった。このため鉄道輸送されたアルファルファは、主に国内取引向けであったといえる。鉄道駅の貨物発着量については、*Estadística del Tráfico de los Ferrocarriles Argentinos, en 1910*, p.246を参照。1910-13年の平均輸出货量については、*Tercer Censo Nacional*, Tomo VIII, 1917, p.374を参照。

<sup>27</sup> Bicknell, *op. cit.*, pp.25-26. Scobie, *op. cit.*, p.68, p.71.

表 8 農場および牧場の従業員 (1914年)

	実 数 (人)			構 成 比	
	家族従事者	雇われ人	合計	家族従事者	雇われ人
ブエノス・アイレス州	372,498	162,821	535,319	69.6%	30.4%
サンタ・フェ州	219,118	55,597	274,715	79.8%	20.2%
コルドバ州	223,757	60,708	284,465	78.7%	21.3%
エントレ・リオス州	112,545	34,302	146,847	76.6%	23.4%
その他	578,141	306,383	884,524	38.4%	49.4%
合 計	1,506,059	619,811	2,125,870	70.8%	29.2%

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo V, 1919, p.573より作成。

している。したがって、農場で恒常的に農作業に従事していたのは、大半が家族労働者であった。こうした粗放的で家族経営的な農場において、最大の経営課題となったのは、収穫作業における労働力の確保であった。農村の労働力需要は収穫期に最大となったため、最大限にまで植えつけられた穀物を一定期間内に収穫し脱穀し終えるためには、家族労働者はもとより賃金労働者を多数雇用したとしても、それでも十分ではなかった<sup>28</sup>。

こうした収穫期における深刻な労働力不足は、刈取作業と脱穀作業の早期の機械化を不可欠なものとした。第一次世界大戦前のパンパ4州における農機具類の利用状況は、表9で確認できるとおりであった。収穫機の利用台数は多かったが、脱穀機は平均単価が高かったために、利用台数は限られていた<sup>29</sup>。脱穀機については、最も普及した蒸気脱穀機が操作に20~35人の労働者を必要とするなど大掛かりで高価であったため、農家や地主が個人的に所有することはまれであった。そのため脱穀作業は、脱穀機を所有する専門の脱穀請負人が、自ら雇用する20人ほどの労働者を引き連れてパンパを移動しながら請負っていた。

<sup>28</sup> 収穫期にいったん熟した穀物をすばやく刈り取らなければ、自然に脱粒したり雹に打たれたりすることで、容易に実りは失われた。例えば小麦であれば、収穫作業は、刈り取り、刈り束づくり、そして脱穀からなっていた。こうした作業において、刈り束の作り方がまずかったり、刈り束の積み上げに必要な労働力が確保できないままに豪雨にさらされたりすると、その年の収穫は簡単に失われることになった。Scobie, *op. cit.*, p. 79.

<sup>29</sup> ビクネルによれば、20世紀初頭には小麦の約80%はバインダーで収穫されていた。Bicknell, *op. cit.*, p. 65.

表9 パンパ4州における農機具類の利用状況 (1914年)

	実 数	資産額 (紙幣ペソ)	平均単価 (紙幣ペソ)
犁	333,224	21,746,330	65
荷車	252,245	56,134,017	223
馬車	206,564	48,859,983	237
ハロー	198,471	5,808,299	29
播種機	76,001	11,541,525	152
井戸	64,324	8,980,512	140
風力製粉機	59,664	38,451,106	644
収穫機	50,982	20,484,031	402
牧草刈取機	47,925	5,031,019	105
落穂拾い用器具	44,955	15,613,299	347
レーキ	42,974	2,835,509	66
脱粒機	34,757	4,315,714	124
揚水ポンプ類	34,045	4,471,805	131
粉碎機	19,732	811,325	41
ローラー	15,133	1,012,928	67
原動機	9,633	26,590,759	2,760
脱穀機	7,079	27,398,150	3,870
梱包用プレス機	5,441	1,656,770	304
自動車	4,566	21,373,231	4,681
羊毛刈取機	3,342	1,759,348	526
合 計	1,511,057	324,875,660	215

(出所) *Tercer Censo Nacional*, Tomo V, 1919, pp.585-586より作成。

しかし収穫機は個人的所有が通常であり、このため借地農による収穫機の所有の有無は、借地契約の内容を決める要素ともなった。また、農家が収穫機を購入するにあたっては、商人から前貸しを受けることもあり、収穫機の所有によって小作料は低下したが、農家の経営リスクや投資の負担は高まることになった<sup>30</sup>。

## 5 収穫期における労働力需要の高まりと労働力移動

このように、農場では収穫機の導入による経営面積の最大化が一般化しており、単位面積あたりではなく、単位労働あたりの産出量を最大にすることが農

<sup>30</sup> Scobie, *op. cit.*, pp. 83-84.

表10 出身国別入移民数 (2・3等船室乗客)

出身国	実数(人)				構成比			
	1871-80年	1881-90年	1891-1900年	1901-10年	1871-80年	1881-90年	1891-1900年	1901-10年
イタリア	152,061	493,885	425,693	796,190	58.3%	58.7%	65.7%	45.1%
スペイン	44,526	158,764	131,714	652,658	17.1%	18.9%	20.3%	37.0%
フランス	32,717	93,843	25,600	34,180	12.5%	11.2%	3.9%	1.9%
イギリス	9,701	16,212	4,004	12,585	3.7%	1.9%	0.6%	0.7%
オーストリア・ハンガリー	4,261	16,518	8,787	37,790	1.6%	2.0%	1.4%	2.1%
ドイツ	3,819	14,184	8,693	19,304	1.5%	1.7%	1.3%	1.1%
スイス	6,286	12,007	4,271	4,941	2.4%	1.4%	0.7%	0.3%
ベルギー	658	15,801	2,009	2,274	0.3%	1.9%	0.3%	0.1%
ロシア	412	4,155	17,466	84,493	0.2%	0.5%	2.7%	4.8%
トルコ	672	3,537	11,583	66,558	0.3%	0.4%	1.8%	3.8%
その他	5,772	12,216	8,506	53,130	2.2%	1.5%	1.3%	3.0%
入移民総数	260,885	841,122	648,326	1,764,103	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(出所) *Dirección General de Inmigración, Resumen Estadístico del Movimiento Migratorio en la Republica Argentina, Años 1857-1924, 1925, pp. 4-5*より作成。

家の経営戦略となっていた。しかし機械化が進んだとはいえ、収穫期の労働力需要が年間を通じて最大であったことには変わりはなく、農場の生産費の最大部分は収穫期に雇う労働者への賃金支払いによって占められていた<sup>31</sup>。

こうした収穫期に急激に高まる労働力への需要は、いかにして満たされたのであろうか。20世紀初頭のパンパには、農村への季節労働者の供給源として次の3つが存在した。第1は海外からの移民、第2はパンパ以外の内陸諸州からの出稼ぎ労働者、第3は都市労働者と鉄道建設労働者であった<sup>32</sup>。さらにこのほかにも、ブラジルのコーヒーの農園で働く労働者が、小麦やトウモロコシの収穫期にパンパへやってくることもあった<sup>33</sup>。

このうち、最も重要な労働力の供給源となったのは、海外からの移民であった。表10から確認できるように、1871年から1910年の間に2等および3等船室の

<sup>31</sup> また、平均的農家の生産費の60%以上は、労働者の賃金、農機具への支払い、そして脱穀にかかる費用によって構成された。Scobie, *op. cit.*, p. 81.

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 80.

<sup>33</sup> Gravil, Roger, *The Anglo-Argentine Connection, 1900-1939*, Westview Press, 1985, p. 18.

乗客として海外航路で入国した移民の延べ人数は、約350万人に達した<sup>34</sup>。その大半は13歳から50歳までの男性であり、海外からの移民はアルゼンチンにとって主要な労働力の供給源となっていた。

また、アルゼンチンへの入移民数は、1880年代に大幅に増加した後、90年代にはやや減少したが、1900年代に入って一気に増加した。そしてこの間の移民の中心であったのは、一貫してイタリア人であった。入移民全体に占めるイタリア人の割合は、19世紀後半では6割前後を占めており、20世紀初頭にはスペイン人の割合が高まったために比率は低下したが、それでもイタリア人の占める割合は45%に達していた。

海外からの移民や国内各地からの出稼ぎ労働者をひきつけたのは、収穫期の農村の高賃金であった。パンパの小麦の収穫期は、10月に北部で始まり、その後は次第に南下して、1月にはパンパ南端に達して終了した。こうした北から南へと移動する収穫現場にあわせて、数千人規模の季節労働者が、仕事を求めてパンパを移動したのである。また、海外からの移民の流入数は年々変動したが、不足分は国内の出稼ぎ労働者によって十分に埋め合わせられていた<sup>35</sup>。

## 6 過剰労働力問題の発生

しかし、農村の収穫期における労働力不足とそれによる高賃金は、1910年ごろまでには解消されるようになった。従来、農繁期である12月には都市の失業者が農村に仕事を探しに行くのが通例であったが、この頃になると、収穫期においても農村労働者の供給は過剰であることが明らかになっていた。その結果、収穫期であるにもかかわらず、多数の農村労働者やレイオフされた鉄道労働者

---

<sup>34</sup> このなかには子供や老人、女性も含まれているため、入移民数が労働力人口の流入数を直接表しているわけではない。入移民数のうち男性が占める割合は70%前後で一定しており、また13歳から50歳の割合もほぼ80%を保っていた。したがって、この間のアルゼンチンへの入移民は、大半が生産年齢層の男性であった。*Resumen Estadístico del Movimiento Migratorio en la Republica Argentina, Años 1857-1924*, 1925, pp.19-20より算出。

<sup>35</sup> Adelman, *op. cit.*, pp.116-119.

たちによって、連邦首都の雇用事務所の前には長蛇の列ができるようになった<sup>36</sup>。

こうした事態は、海外からの移民流入数の増加によって労働力の供給が大幅に増加したために、農村の労働力需要はもはや供給を上回ることがなくなったために生じた。過剰労働力問題が発生する兆候は、すでに20世紀初頭には現れており、移民の流入数が20世紀に入って大幅に増加したため、農閑期の失業問題の高まりについて懸念されるようになっていた<sup>37</sup>。しかし、その後も移民流入数の増加は続いたため、1910年から11年にかけて過剰労働力の存在が社会問題として顕在化するにいたった。

1911年の収穫期には、パンパにおける過剰労働力の存在が明らかになる中で、内陸のカタマルカ州、フワイ州、サン・ルイス州、ラ・リオハ州、サンティアゴ・デル・エステロ州などの各地から、空前の規模の労働者がパンパに流入し始めるようになった。そして同年の11月までには、数千人の労働者がサンタ・フェ州で職を求めて放浪しているとの報告が政府にもたらされた。その後、パンパにおける失業問題は、収穫期が終わり農閑期を迎えるにいたって一層深刻化し、失業者が大量に流入することで都市に失業問題が持ち込まれたため、都市の労働関係は大荒れとなった<sup>38</sup>。

さらに、農村における過剰労働力の発生は、地主に対する借地農の立場を著しく弱めることになった。1910年ごろを境に農村の労働力不足が解消されるようになると、農場の借地条件は借地農に有利なものではなくなっていった。農村の労働力が不足していた20世紀初頭には、より有利な条件提示を受けた借地農が借地契約を破棄して移動するといった事例も見られたが、借地農の交渉力が弱まるにつれて借地農と地主との間の緊張は高まった<sup>39</sup>。そして、1910年にブ

---

<sup>36</sup> *Ibid.*, pp. 128-129.

<sup>37</sup> こうした懸念の高まりを受けて、1905年に農務大臣に就任したエセキエル・ラモス・メヒアは、次のような見解を表明するにいたった。「かつての農務省の仕事は移民促進であり、大きな課題は労働者を誘引する手段を見つけることであった。しかし今の課題は、移民の流入をわれわれの受け入れ能力以上にしないようにすることある。」*Ibid.*, pp. 126-127.

<sup>38</sup> *Ibid.*, pp. 128-129.

<sup>39</sup> *Ibid.*, pp. 141-142.

エノス・アイレス州で干ばつが発生したことが契機になって、借地農と地主との関係は決定的に悪化したのであった。1910年1月には、ブエノス・アイレス州南部全域で大規模なデモが発生し、翌年にかけてさらに状況は悪化していった。そして1912年6月には、借地農による抗議行動は最高潮に達した。アングロ・サウス・アメリカン銀行上層部の見解によれば、原因は借地料の高騰であり、「借地料は非常に高くなっており、その理由は農民自身にある。彼らは借地のために互いに競い合っており、それが限度を超えた借地料で契約を結ばせている」ためであった<sup>40</sup>。

## 7 穀物商社の活動

さて、アルゼンチンからの穀物輸出は、1913年までには主要4社の手にほぼ掌握されていた。これらの4社とは、ブンゲ&ボルン社、ルイ・ドレフュス社、ヴァイル兄弟社、そしてルイ・ドレフュス社から派生したユニ&ヴォルムス社であり、いずれもヨーロッパ系企業であった<sup>41</sup>。ここではさしあたり、ブンゲ&ボルン社の事業について見てみよう<sup>42</sup>。

ベルギーのアントワープに拠点を置く商社であったブンゲ社は、19世紀後半にそれまでの取扱商品であった熱帯産品に加えて、穀物取引への関与を深めていった。ブンゲ家の事業拡大は、1876年にエルネスト・ブンゲがアルゼンチンへ渡ったことに始まる。この時、アントワープの本店は、弟のエドゥワルドに委ねられることになった。1884年にエルネストは、ともにアルゼンチンへ渡った義兄弟のヨルゲ・ボルンと共同で、穀物輸出商社ブンゲ&ボルン社を設立し

<sup>40</sup> *Ibid.*, pp. 142-143.

<sup>41</sup> Sir R. Tower to Sir Edward Grey. Buenos Ayres, January 3, 1913, Annual Report on Argentine Republic for the year 1912, in Bourne, Kenneth and D. Cameron Watt (general editors), *British Documents on Foreign Affairs: reports and papers from the foreign office confidential print*, part I, series D, Vol. 9, UPA, 1992, p. 317.

<sup>42</sup> 以下、ブンゲ&ボルン社についての記述は、Green, Raúl H. y Catherine Laurent, *El Poder de Bunge & Born*, Editorial Legasa, 1985, primera parte に依拠した。また、Morgan, Dan, *Merchants of Grain*, 1979. (NHK 食糧問題取材班監訳/喜多迅鷹・喜多元子訳『巨大穀物商社—アメリカ食糧戦略のかげに—』日本放送出版協会、1980年) も参照した。

た。20世紀初頭には、ブンゲ&ボルン社は、アントワープのブンゲ社のネットワークも利用することで、ヨーロッパとアメリカの16都市に張りめぐらされた代理人網を活用できた<sup>43</sup>。そして、これらの海外の代理人網を通じて、同社は常に国際市場の価格動向について情報を入手していた。

一方、アルゼンチン国内においては、ブンゲ&ボルン社は、バイア・ブランカとロサリオ、サンタ・フェの3つの港湾都市に買付代理人を持っていた。とくにバイア・ブランカとロサリオは、ブエノス・アイレスとならぶ輸出港であり、小麦についてはブエノス・アイレス、バイア・ブランカ、ロサリオの3港でアルゼンチンの全輸出量の85%が扱われた<sup>44</sup>。これらの3都市の買付代理人は、アルゼンチン国内の合計40ヶ所に現地代理人を持っていた。

ブンゲ&ボルン社の日々の業務は、共同経営者のヨルゲ・ボルンによれば、次のようにして行われていた。まず、ブエノス・アイレス事務所の営業開始にあわせて海外の代理人からケーブル通信が入り、海外市場の価格が伝えられる。その後、これらの情報は、即座にバイア・ブランカ、ロサリオ、サンタ・フェの3都市にいる買付代理人に電信で伝えられた。そして今度は、買付代理人から彼らの40の現地代理人に情報が伝達された。情報を受けた現地代理人は、鉄道駅で穀物集荷人と接触して様々な穀物を買付けた<sup>45</sup>。そしてその日の最後に、ブエノス・アイレス事務所から一日の営業成果が海外の代理人に向けて発信さ

<sup>43</sup> 具体的には、ロンドン（英）、リヴァプール（英）、ハル（英）、アントワープ（ベルギー）、ロッテルダム（蘭）、ハンブルク（独）、ジェノバ（伊）、ナポリ（伊）、リヴォルノ（伊）、ヴェネチア（伊）、ダンケルク（仏）、ル・アーブル（仏）、バルセロナ（西）、シカゴ（米）、そしてスカンジナビアとブラジルの2都市に代理人が置かれた。

<sup>44</sup> Ministerio de Agricultura de la República Argentina, *Estadística Agrícola*, 1912, p. 51から算出。小麦、トウモロコシ、亜麻仁の主要3品目のすべてにおいて取扱量が大きかったのは、ブエノス・アイレスとロサリオであった。バイア・ブランカのトウモロコシと亜麻仁の取扱量は微小であった。サンタ・フェの取扱量は総じて小さく、買付代理人がおかれた理由は現在のところ不明である。

<sup>45</sup> 穀物商社は、買付代理人を介して農家と直接取り引きを行ったため、穀物取引所を通じて仕入れを行うことは稀であった。したがって取引所は、目標調達量の確保のために補完的に利用される程度であった。また、ブンゲ&ボルン社やドレフェス社は、代理人を介して間接的に農家に資金や現物の前貸しを与えることもあった。Scobie, *op. cit.*, pp. 101-102.

れた。

またブンゲ&ボルン社は、アルゼンチン国内と海外に流通ネットワークを築くのと並行して、1905年には隣国のブラジルへの進出を開始した。19世紀末からのブラジルでは、コーヒー生産が急速に拡大していたが、これはとくにサントス港を輸出港とするサン・パウロ州西部においてコーヒー生産が本格化したためであった<sup>46</sup>。それまでブラジルで中心的なコーヒー生産地であったのは、リオ・デ・ジャネイロ州やサン・パウロ州東部、ミナス・ジェライス州であったが、これらの地域では、コーヒー樹の高齢化や地力の枯渇、可耕地の不足などによって生産は衰退傾向にあった。かわって、サン・パウロ州西部では、手つかずの土地へのイタリア移民の導入がサン・パウロ州政府の政策支援を受けて行われ、同地は一躍コーヒー生産の中心地となった<sup>47</sup>。ブンゲ&ボルン社は、大規模なコーヒー農園の開発によって生じた食糧需要の増大をとらえ、ブラジル向けに小麦輸出を行うにとどまらず、現地での小麦粉生産に着手したのである。同社は子会社としてサントスにサントス製粉社を設立し、サン・パウロ市場の大部分へ小麦粉の供給を開始したのであった<sup>48</sup>。

### 第3節 アメリカ合衆国のコーヒー需要とブラジルのコーヒー・プランテーション

#### 1 アメリカ合衆国におけるコーヒー需要の拡大

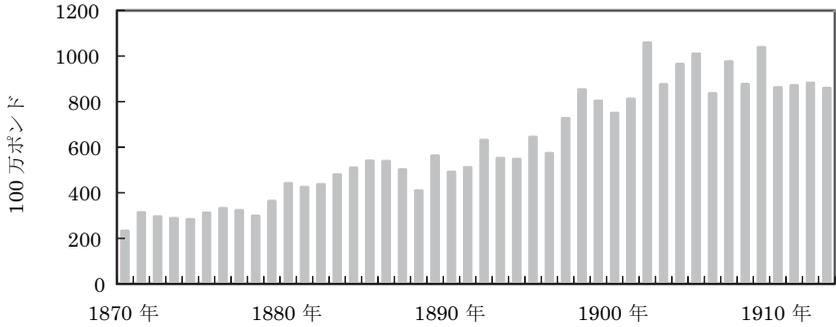
まず図5から確認できるとおり、19世紀末から20世紀初頭にかけてのアメリカ合衆国では、コーヒーの消費量が急速に拡大した。トピクとサンパーによれ

<sup>46</sup> サントスはサン・パウロ市の外港であるが、サン・パウロ市を中心に放射状に形成された州内の鉄道網と大西洋の海上輸送とを結びつける役割を果たしており、陸上交通と海上交通の接合地としての機能を持つ都市であった。

<sup>47</sup> サン・パウロ西部のコーヒー農園開発については、鈴木茂「19世紀後半ブラジル『サン・パウロ西部』におけるコーヒー生産の伸張と労働問題」『歴史学研究』562巻、1986年12月を参照。

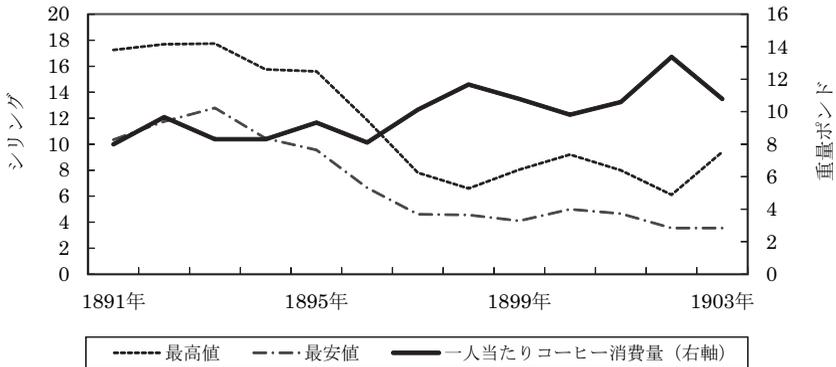
<sup>48</sup> 「ブンゲ社は以後100年の間、ブラジル農業経済とともに成長した。」ブンゲ社ホームページの社史 (<http://www.bunge.com/about-bunge/timeline.html>) を参照。

図5 アメリカ合衆国におけるコーヒー消費量の推移



(出所) *Statistical Abstract of the United States* より作成。

図6 アメリカ合衆国のコーヒー卸売り価格と一人当たりコーヒー消費量の推移



(注1) 一人当たりコーヒー消費量は、国内消費用輸入量を人口で除した値。

(注2) 卸売り価格は、重量ポンドあたりの価格。

(出所) Austin, O. P., *The World Production and Consumption of Coffee, Tea, and Cacao in 1905*, Washington Government Printing Office, 1905, p.27, p.104より作成。

ば、19世紀のアメリカ合衆国では、コーヒー需要は価格や所得に対して弾力的であった。そのため、コーヒー価格の低下や消費者の所得増加によって、コーヒーの需要量は増大した。しかし20世紀初頭には、コーヒーは労働者の朝食の

一部となり、日常的な消費財として定着した。そのため、奢侈品としてのステータスを失ったコーヒーの需要量は、価格や所得の変動にあまり反応することなく安定するようになった<sup>49</sup>。

アメリカ合衆国の所得水準の変化については、現在のところ、トピクらの説明を裏付けるのに十分な信頼性のある資料は見当たらない。しかし、アメリカ合衆国のコーヒー卸売り価格と一人当たり消費量の動向については、図6から確認できる。一見して明らかなように、アメリカ合衆国のコーヒー価格は、1890年代後半に大きく下落した。そしてこの価格の下落にあわせて、一人当たりコーヒー消費量は増加した。したがって、19世紀末のコーヒー消費量の急拡大にコーヒー価格の下落が影響を与えたことは間違いない。

こうしたアメリカ合衆国におけるコーヒー価格の低下について、消費以外にも目を向けてみよう。19世紀末からのブラジルのコーヒー生産の拡大と輸出の増加により、コーヒーの供給量は大幅に増加していた<sup>50</sup>。さらに供給量の増加だけでなく、環大西洋地域でコーヒー市場を機能させる諸制度が整備されるようになったことも、アメリカ合衆国のコーヒー価格の低下と需要の拡大をもたらしたとみるべきである。例えば1874年には、海底ケーブルの設置により、南米・ニューヨーク・ロンドン間で情報伝達速度が高まったため、コーヒーの取引価格や供給量、品質水準などといった情報へのアクセスが容易になった。さらに、1882年にはコーヒーの取引所がニューヨークで開設され、それ以降、ル・アープル、ハンブルク、ロンドンにも同様の取引所が開設された。その他、生産国および消費国における鉄道などの陸上輸送手段の整備や、コーヒー取引に関わる貿易商社の商業ネットワークの構築、そして商慣行の標準化などが進んだことも、価格低下と需要拡大をもたらした制度的要因としてあげられる<sup>51</sup>。

<sup>49</sup> Topik, Steven, Carlos Marichal, and Zephyr Frank, *From Silver to Cocaine : Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, Duke University Press, 2006, pp.135-136.

<sup>50</sup> 20世紀初頭には、早くもコーヒーは過剰生産に陥ったため、最大需要国のアメリカ合衆国も加わって、政府主導の国際的な生産調整が開始されることになる。

<sup>51</sup> Topik, et. al., *op. cit.*, p.136.

## 2 コーヒーのプランテーション生産と消費財需要の増加

さて今度は生産の側に視点を定めると、ブラジルのコーヒー生産地において生産の直接の担い手であったのは、イタリア移民を主とするプランテーション労働者であった。1888年5月13日のいわゆる「黄金法」によって奴隷制が廃止されるまでは、ブラジルのコーヒー生産は主に黒人奴隷によって行われていた。しかし奴隷制の廃止以降は、奴隷にかわる労働力として自由労働者が必要になったため、サン・パウロ州政府による移民への渡航費全額支給に代表される積極的な移民導入政策が実施され、移民の募集が大規模かつ継続的に行われた<sup>52</sup>。その結果、イタリアやポルトガルからの南欧移民がプランテーション労働者として多数雇用されるようになった<sup>53</sup>。

こうした労働に関する制度変化の結果として生じたのは、消費財需要の著しい増加であった。かつての奴隷制下では、奴隷主にとって奴隷の生存にかかる費用は固定費用となったため、奴隷のための消費財への需要は必要最小限に抑えられていた。しかし自由労働制の下では、労働者の可処分所得の増大にともなう、消費財需要は次第に増加し始めたのである。以下では、このプロセスについて詳しく検討してみよう。

まず自由労働者についてであるが、コーヒー・プランテーションで雇用された労働者はコロノと呼ばれており、コロノを用いた生産形態はコロノ制度と呼ばれる<sup>54</sup>。コロノは、コーヒー樹の管理や収穫作業を行うことで賃金を受け取る賃金労働者であった。またコロノは、プランテーション内で生じる臨時の日雇い仕事に従事することでも、収入を得ることができた。さらに、コロノの収入

<sup>52</sup> 政府による渡航費の全額支給について、ホロウェイは、プランターが私的に移民を募集した場合には契約移民制とならざるを得なかったのに対して、政府が渡航費を支給したことで移民は渡航費用を負担せずすみ、そのため十分な数の自由労働者が集まったと評価している。さらに、政府による渡航費負担が行われたために、移民労働者の可処分所得は大きくなったと考えられる。Holloway, Thomas, *Immigrants of the Land: coffee and society in São Paulo, 1886-1934*, The University of North Carolina Press, 1980, p. 71.

<sup>53</sup> ブラジルへの入移民数や移民構成については、Willcox, Walter F., *International Migrations*, Vol. 1, National Bureau of Economic Research, Inc., 1929, pp. 549-551を参照。

<sup>54</sup> コロノ制度とコロノの収入源については、Holloway, *op. cit.*, pp. 74-79を参照。

は賃金収入だけで構成されていたのではなく、プランテーション内の土地を使って自給用に生産した食糧やその余剰分を販売することでも収入を得ていた。このように、コロノは純粋な賃金労働者ではなく、土地の用益権を持つ半自給的性格を持つ賃金労働者であった。

コロノの自給生産については、少し説明が必要である。ブラジルのコロノ制度は、それに先立って広く行われていた分益小作制度から制度上の遺産を受け継いでおり、プランターは、プランテーション内の土地の一部についてコロノに自給用の食糧生産用地として利用を認める慣行があった。コロノは、こうした土地でトウモロコシや豆を栽培したが、ときには米やジャガイモの栽培も行っていた。このほかにも、コロノは家畜用の採草地の利用も認められていた。コロノ制度の特徴は、このようにコロノによる自給生産を大幅に認めていたことにあるが、コロノ制度と分益小作制度との大きな違いは、後者ではプランターが小作人の自給用生産分についても分け前を要求したことである。そのため、分益小作制度の下では自給用生産へのインセンティブは低く、小作人が多くの余剰生産物を持つことはなかった。しかし一般的なコロノ制度の下では、自給用作物に対するプランターの取得権は放棄されたため、余剰があればコロノはそれをすべて市場で販売することができた。このため、コロノの自給用生産への意欲は大いに高められた。市場にアクセスできない場合には、コロノはプランターに売却することになったが、その場合にも特定のプランターへの売却が強制されることはなく、コロノが販売先について選択することは可能であったという<sup>55</sup>。

こうしたことから、コロノにとって自給用生産は非常に大きな意味を持っており、1903年のイタリア副領事の報告書によれば、「賃金は遅滞なく満額支払われるが食糧生産や家畜飼育は制限されているプランテーションよりも、賃金支

---

<sup>55</sup> 市場アクセスやプランターとの価格交渉力などに関して、コロノが余剰生産物を有利に販売できたのかどうかは、別途改めて実証的な検討が必要となる。ここでは、自給用地で生産し自らの裁量で販売できた余剰食糧や家畜などは、コロノにとって重要な追加的収入源であったことを確認するだけにとどめておきたい。

私は不安定であっても食糧生産に寛容なプランテーションをコロノは好んだ」のであった。プランターもまた、労働力の獲得をめぐる競争において、コロノの自給用生産に対して寛容な姿勢を示すことが重要であったため、コーヒー・プランテーション内における自給用地の用益権は、次第に拡大される傾向にあった<sup>56</sup>。

こうして、コロノは自らの消費財需要のいくぶんかを、自給用地における生産活動によって満たすことができた。しかし、プランテーション内では自給できない日常的な消費財が存在していたことも事実である。そこでコロノは、賃金収入や余剰食糧や家畜の販売によって得た収入を、こうした消費財の購入資金にあてていた。具体的には、小麦粉、塩、砂糖、灯油、衣服などが市場で購入される消費財であった<sup>57</sup>。

また、プランテーションの外で生産される日常的な消費財への需要は、コロノの他にもいわゆる開発農民からも発生した<sup>58</sup>。開発農民とは、未開拓地にコーヒー・プランテーションを建設するために、コロノ契約の変種である「開発契約」を結んで入植した人びとのことである。こうした開発農民による入植は、移動労働者集団（migrant gangs）によって巨木が切り倒され下草が焼き払われた土地に、プランターと「開発契約」を結んだ移民労働者がコーヒーの苗木を携えて入植し、苗木を植えて育成するという形で行われた。開発農民は、コーヒー畑に雑草がはびこらないように管理し、枯れた苗木を取り除くといった仕事を行った。コーヒーの苗木はおよそ4年ほどで少量の実をつけ始めるが、苗木を植えてから4年から6年ほどの間に結実したコーヒー豆は、開発農民が自由に処分してよいと契約で定められていた。さらに開発農民にとって魅力的で

<sup>56</sup> Holloway, *op. cit.*, p. 109.

<sup>57</sup> ステレオタイプではあるが、当時のブラジル農村の一般的な移民家族の消費生活の姿は、次のようなものであった。衣服は綿織物やフェルト製品であり、麦藁帽子を身につけ、革靴やサンダルを履いていた。トウモロコシ、豆、食肉は自給し、小麦粉、ラード、鱈、石鹸、パスタ、ビール、缶詰肉、灯油は購入した。彼らにとって、農村で入手できて消費可能だった消費財は、これらがすべてであったという。Dean, Warren, *The Industrialization of São Paulo 1880-1945*, The University of Texas Press, 1969, p. 7を参照。

<sup>58</sup> 開発農民については、Holloway, *op. cit.*, pp. 78-79を参照。

あったのは、コーヒーの苗木と苗木の間に、トウモロコシや豆などの自給用作物を植えてもよいとされたことであった。こうした自給用生産の許可は、コーヒー畑に雑草が繁殖するのを予防する効果があったためであるが、これにより開発農民はコロノと同様に余剰生産物を市場で販売することができた。そして「開発契約」期間の最後には、コーヒー園はプランターに返還され、プランターは改めてコロノに管理を委託するというのが一般的な流れであった。こうした自給用生産を行うコロノとの類似点から、開発農民についても、収穫されたコーヒー豆の販売や余剰生産物の販売から得られた収入をもとに、小麦粉などの自給できない消費財を市場で購入していたと考えることができる。

ここまでみてきたように、19世紀末から20世紀初頭のブラジルでは、コロノや開発農民を直接の担い手とするコーヒー生産の拡大がみられた。そしてその結果として、小麦粉などの消費財への需要は増加したのであった<sup>59</sup>。表11からは、20世紀初頭の熱帯諸国・地域の中で、ブラジルの小麦粉消費量がひときわ大きかったことが見てとれる。こうしたブラジルにおける小麦や小麦粉への需要の大きさは、小麦を嗜好する南欧移民をプランテーション労働者として大量に受け入れ活用したことによるものであった<sup>60</sup>。そして、このブラジルの小麦や小麦粉への需要を満たしたのは、アルゼンチンから輸入された小麦や小麦粉で

---

<sup>59</sup> コーヒーの主産地であるサン・パウロ州は、低緯度のため気候は熱帯気候であり小麦生産には向かない。そのため、小麦は同州よりも緯度の高い温帯地域から持ち込まれる必要があった。ブラジル国内では、南部の温帯地域で小麦生産が可能であったため、コーヒー生産の拡大によって生じた小麦需要の増加は、リオ・グランデ・ド・スール州、パラナ州、サンタ・カタリナ州における小麦農地の開発を促すことになった。Furtado, Celso, *Formação Econômica do Brasil*, Editora Fundo de Cultura, 1959. (水野一訳『ブラジル経済の形成と発展』新世界社、1971年、145ページ)。

<sup>60</sup> 20世紀初頭にイタリア政府がイタリア人のブラジル移住を規制し始めると、入れ替わりにコロノとしてブラジルへ移住した日本人は、日本とはまったく異なる食文化の中で、米飯中心の食生活をいかにして再構築するかという課題に直面することになった。米はプランテーション内の自給用地で栽培可能であったため、米の自給生産のほか、トウモロコシやフェイジョン豆の栽培が行われた。そしてこれらの自給作物から味噌や醤油を作ることを覚えることにより、長い年月をかけてブラジルの環境に適応したのである。こうしたことから、日本人移民を労働力としたプランテーションでは、他と比べてプランテーション内での自給率は高かったと思われる。ブラジル日本移民70年史編纂委員会『ブラジル日本移民70年史』ブラジル日本文化協会、1980年、15-25ページを参照。

表11 熱帯諸国・地域における小麦粉消費量

	人 口 (千人)	平均消費量 (千ブッシェル)	一人当たり消費量 (ポンド)
	1911年	1909-13年	1909-13年
アジア	74,950	6,122	3.43
アフリカ	54,210	1,692	1.31
ブラジル	22,880	21,351	39.19
中南米	14,370	5,975	17.46
西インド	8,300	10,544	53.36
オセアニア	713	1,259	74.16
合 計	175,423	46,943	11.24

(出所) Food Research Institute, *Growth of Wheat Consumption in Tropical Countries*, 1930, p.348より作成。

あった。20世紀初頭には、アメリカ合衆国からもブラジル向けのまとまった小麦粉輸出があったが、合衆国からの輸出はアルゼンチンからの輸出が拡大するにつれて競争力を失うことになり、ブラジル市場は次第にアルゼンチン産の小麦や小麦粉で満たされるようになった<sup>61</sup>。

## 第4節 アメリカ合衆国における農機具および農業資材の生産と需要連関

### 1 インターナショナル・ハーベスター社とトワイン・バインダー

19世紀末からのアルゼンチンにおける小麦生産の拡大には、収穫作業の機械化が不可欠であったことは、すでに第2節で検討したとおりである。そこで本節では、パンパの農場経営に不可欠であった収穫機の生産と消費のリンケージについて、アメリカ合衆国における農機具生産を中心に分析してみよう。

1902年、J.P. モルガン商会をプロモーターとして、アメリカ合衆国の農機具メーカー大手5社の合併により、インターナショナル・ハーベスター社 (IH社) は設立された。設立当時、主力商品であった収穫機の国内市場シェアは約

<sup>61</sup> 鹿野忠夫『アメリカ保護主義の基礎研究』創言社、1984年、247ページ。

90%に達しており、IH社は有数の巨大独占体として誕生したのであった<sup>62</sup>。

IH社の主力商品であった収穫機は、19世紀後半の技術開発の進展によって急速に普及した農機具であった。収穫機は労働生産性を大幅に高めたため、北米の穀物生産の拡大を可能にした主な技術的要因は、収穫機の登場と普及であったとされる<sup>63</sup>。なかでもトワイン・バインダーの登場は、画期的な技術革新であった。バインダーは、リーパーに刈り束を自動結束する機構が組み合わされたものであるが、その完成形態であるトワイン・バインダーは、1870年代末から1880年代初頭にかけて、大手農機具メーカーのディアリング社やマッコミック社によって相次いで開発された。トワイン・バインダー以前にも、刈り束の自動結束機構を備えたバインダーは、すでに1870年代にワイヤー・バインダーとして実用化されていた。しかし、これには重大な難点があり、広く普及するにはいたらなかった。その難点とは、刈り束の結束具であるワイヤーが金属片として収穫物に混入することや、ワイヤーで結束されているためにわら束を家畜飼料として用いることができないという問題であった。トワイン・バインダーは、結束具に植物繊維であるトワインを用いることで、こうした難点を克服することができた。そのためトワイン・バインダーへの需要は拡大し、急速に普及することになった<sup>64</sup>。

---

<sup>62</sup> 小林袈裟治『インタナショナル・ハーベスター—世界企業のパイオニア—』東洋経済新報社、1978年、3ページ、111ページ。チャンドラーは、この合併が収穫機メーカー側ではなく、USスチール社の取締役会会長エルバート・ゲアリーの発意によるものであったことを強調している。大手農機具メーカーであったマッコミック社やディアリング社は、さまざまな点で競争を行っていたため、合併は容易ではなかった。さらに、19世紀末には両社は競争力強化のため、それぞれが独自に圧延工場を設立して後方統合を進めようとしていた。このため重要な顧客の喪失を恐れたUSスチール社は、農機具メーカーの合併を強く促した。Chandler, Jr., Alfred D., *The Visible Hand: the managerial revolution in American business*, The Belknap Press of Harvard University Press, 1977. (鳥羽欽一郎・小林袈裟治訳『経営者の時代—アメリカ産業における近代企業の成立—』下、東洋経済新報社、1979年、701ページ)。

<sup>63</sup> 例えば、アメリカ合衆国において1830年には3時間かかった小麦1ブッシェルの収穫作業は、1896年には10分しか要しなくなり、その費用は18セントから3.5セントにまで低下した。細野重雄『アメリカ農業の機械化』農林省農業総合研究所、1949年、28-29ページ。

<sup>64</sup> Topik, et. al., *op. cit.*, p.308.

トワイン・バインダーの開発による成功は、トワイン・バインダーの主力商品化だけではなく、その運用に不可欠なトワインの販売が急速に伸びたことでもたらされた<sup>65</sup>。そのため大手農機具メーカーは、販売当初はトワインの自社生産を行っていなかったが、その後は安定供給の確保のために自社生産に乗り出した。その嚆矢となったのは、ディアリング社による1894年のトワイン工場の設立であった。マッコーミック社は、1898年の米西戦争を機に自社生産への切り替えを進めるようになり、1900年にはシカゴでトワイン工場が稼動を始めた。こうして、1902年のIH社の設立までに、各農機具メーカーはトワインの大部分を自社生産するようになった<sup>66</sup>。

## 2 インターナショナル・ハーベスター社の労働関係

さて、1913年のIH社の国別生産能力を示した表12から確認できるように、IH

表12 インターナショナル・ハーベスター社の国別生産能力（1913年）

	工場設立年 (海外のみ)	実 数		構 成 比	
		従業員 (人)	年間生産能力 (台)	従業員	年間生産能力
アメリカ合衆国		9,750	210,000	52.4%	33.7%
カナダ	1903~10年	3,050	213,000	16.4%	34.2%
フランス	1905年	1,200	50,000	6.5%	8.0%
ロシア	1910年	3,000	60,000	16.1%	9.6%
ドイツ	1908年	1,200	55,000	6.5%	8.8%
スウェーデン	1904年	400	35,000	2.2%	5.6%
合 計		18,600	623,000	100.0%	100.0%

(出所) International Harvester Co., *Annual Report*, 1913, p.16、および Department of Commerce and Labor, Bureau of Corporations, *The International Harvester Co.*, Washington Government Printing Office, 1913 (reprint 1985), pp.165-6より作成。

<sup>65</sup> マッコーミック社のシカゴ本社には、二つの生産部門が存在した。ひとつは機械生産部門、もうひとつはトワイン生産部門であった。このようにトワイン生産は、マッコーミック社を支える柱の一つであった。Chandler, Jr., *The Visible Hand* (鳥羽欽一郎・小林袈裟治訳『前掲書』下、700ページ)。

<sup>66</sup> Topik, Steven C. and Allen Wells, eds., *The second conquest of Latin America : coffee, henequen, and oil during the export boom, 1850-1930*, University of Texas Press, 1998, pp. 113-114.

社は創設以来、積極的に海外市場への進出を進めており、カナダとヨーロッパでは海外工場を設立して現地生産を行うまでに至っていた。しかし、年間生産能力の点ではすでにカナダに抜かれているとはいえ、従業員数については圧倒的にアメリカ合衆国が多く、本国は依然としてIH社の中心的な生産拠点であった。

IH社の中核であった旧マッコーミック社のシカゴ工場は、1848年の工場設立以来、近代的工場としての性格を強めていた<sup>67</sup>。工場の動力機には蒸気エンジンが用いられ、1884年ごろには1400人の従業員が5万5千台の収穫機を生産するまでに生産規模は拡大していた。工場の年間生産スケジュールは収穫シーズンにあたる秋にあわせられており、従業員数は3～7月にピークを迎えるように調整されていた。このため、雇用者数は春期から増加するが、晩夏から初秋以降には繰り返しレイオフが行われる雇用システムであった<sup>68</sup>。

従業員の標準労働時間は1日10時間であったが、出来高払いの鋳型工については溶けた金属の鋳込みが完了するまで時間外も働き、賃金は週払いで支払われた<sup>69</sup>。工場における作業の効率化は進められており、特に1880年代末から90年代にかけて、工作機械の性能向上や生産方式の見直しなどにより、熟練職種は不熟練工や半熟練工がなしうる単純で反復的な作業に解体されていった<sup>70</sup>。

しかしながら、19世紀後半の旧マッコーミック社経営陣による熟練の解体と作業の効率化による賃下げの断行は、労働時間の短縮と賃上げを要求として掲げる熟練工中心の労働組合との激烈な闘争を呼び起こすことになった。1886年

---

<sup>67</sup> 合併当初のIH社は、水平的統合によるメリットをいかすことができず、1904年に取締役会はサイラス・マッコーミックの下に集権化をはかったが、構成企業の活動を一本化することには失敗した。結局、1906年に取締役会会長でモルガン商会のパートナーであったジョージ・パーキンズの説得により、構成企業は旧マッコーミック社の組織に統合されることになった。Chandler, Jr., *op. cit.* (『前掲書』下、702ページ)。

<sup>68</sup> Ozanne, Robert, *A Century of Labor-Management Relations at McCormick and International Harvester*, the Regents of the University of Wisconsin, 1967. (伊藤健市訳『アメリカ労使関係の系譜：マッコーミック社とインターナショナル・ハーヴェスター社』関西大学出版部、2002年、336ページ)。

<sup>69</sup> *Ibid.* (『同上書』6ページ、252ページ)。

<sup>70</sup> *Ibid.* (『同上書』252ページ)。

のメーデー・ストライキでは、労働組合は、旧マッコーミック社に対して週給の引き下げなしに週労働時間を60時間から48時間に削減させることで、25%の賃上げを獲得した。しかし、その直後のハイマーケット事件の発生によって、警察による徹底的な組合弾圧が行われた結果、同社は賃上げなしの週60時間労働制に戻すことに成功した<sup>71</sup>。そして、ハイマーケット事件を契機として組合排除に成功したことで、同社は労働者側の要求に配慮する必要から一時的に解放された。

しかし労働組合は時間の経過とともに出現し、断続的にストライキを行った。1903年には、IH社はシカゴ工場の労働時間を週56時間に短縮することにより、それに伴う賃上げで9時間労働制を求めるストライキの機先を制しようと企てた。ところが企ては失敗に終わり、ストライキが発生した<sup>72</sup>。そしてこの結果、IH社は人事部門を新たに設置することになった。同部門は労働組合との関係を処理するだけでなく、労働者向けの福利関連諸施策を扱う部門として発足した。具体的には、従業員への株式の贈与、疾病・傷害保険プログラム、年金、レクリエーション、クラブハウス、従業員への石炭や他の諸商品の卸売価格での販売、安全政策、利潤分配制、そして1919年には「会社組合」の設立といった諸施策が、同部門の発足を契機に行われることになった<sup>73</sup>。

### 3 トワイン工場の労働環境と市場競争

さらに、1901年の旧マッコーミック社の従業員数は約5千人であったが、そ

<sup>71</sup> *Ibid.* (『同上書』333ページ)。ハイマーケット事件について概説すると、まずスト参加者によりシカゴのマッコーミック工場が襲撃され、その際、警官隊との衝突によりスト側に死者2人と数名のけが人が出た。この騒動の翌日には、ハイマーケット広場で何者かにより警官隊に爆弾が投げ込まれ、7人の警官が死亡する事件へと発展した。これがいわゆるハイマーケット事件である。この事件の後、シカゴのみならずアメリカ合衆国全土にわたって、警察による組合弾圧の嵐が吹き荒れた。*Ibid.* (『同上書』33-34ページ)。

<sup>72</sup> *Ibid.* (『同上書』333ページ)。

<sup>73</sup> *Ibid.* (『同上書』338-339ページ)。オザーンによれば、企業による福祉施策の実施に対する世間の認知度は高かった。そのため資金的余裕のある独占体にとって、政府の反トラスト政策をかわすための手段として、こうした労働者福祉施策は魅力的であった。*Ibid.* (『同上書』347-348ページ)。

表13 トワインの工場別生産量

	工場名	所在地	生産能力(トン)
国内	McCormick	イリノイ州 シカゴ	33,000
	Deering	イリノイ州 シカゴ	31,000
	Osborne	ニューヨーク州 オーバーン	15,000
	St. Paul	ミネソタ州 セントポール	2,500
海外	Peterboro	カナダ	3,000
	Neuss	ドイツ	3,600

(出所) Department of Commerce and Labor, Bureau of Corporations, *The International Harvester Co.*, Washington Government Printing Office, 1913 (reprint 1985), p.151より作成。

の大半を占める工場労働者はほとんどが男性であった。しかし同年には新たに400人の女性労働者が工場労働者として雇用され、シカゴ工場に隣接して増設されたトワイン工場において、トワイン生産に従事することになった。またこの時、女性のソーシャル・ワーカーも雇用されたが、それは男性上司の下に初めて多くの女性従業員が配置されたことへの配慮からであった<sup>74</sup>。このように、トワイン生産には多くの女性労働者が用いられたが、その他にも黒人労働者が多数雇用された。IH社において、黒人やメキシコ人が雇用されたのは熟練を必要としない職場に偏っており、そうした職場は労働者不足と劣悪な労働条件や労働環境に悩まされるのが通例であった<sup>75</sup>。

IH社製トワインは、表13から確認できるとおり、ほとんどがアメリカ合衆国国内で生産されていた。なかでも中心的な生産工場であったのは、シカゴのマッコミック工場であった。しかしトワイン生産者としてのIH社は、国内市場では強力な競争相手の存在に直面していた。国内市場においてとりわけ強力な競争相手であったのは、州政府が運営する刑務所であった。囚人の格安な労働力

<sup>74</sup> *Ibid.* (『同上書』44ページ)

<sup>75</sup> 1912年に行われた週労働時間の58.5時間から55時間への短縮とそれに伴う賃上げは、トワイン工場で働く女性たちの長時間労働が公になったことが契機であった。*Ibid.* (『同上書』333ページ)。また、職場の衛生状態は「排気システムによってほこりを取り去る工夫は何もされておらず、ほこりは彼女たちの何人かがしばしば咽喉炎、風邪などで苦しんでいたと証言したように、絶えず吸い込んでしまっていた」という状態であった。そのため、トワイン工場の女性の表情は「やつれ青ざめており、その服と顔と手はオイルと麻ほこりで覆われていた」。*Ibid.* (『同上書』、138ページ)。

表14 トワイン生産刑務所

刑務所名	場所	操業期間	紡錘数 (錠)	年間生産量 (ポンド)	在監労役者数 (人)
Stillwater State Prison	ミネソタ州 スティルウォーター	1891-1957年	525	1800万~2400万	225
Ontario Central Prison	オンタリオ州 トロント	1892-1915年	n.a.	100万未満	n.a.
Kingston Penitentiary	オンタリオ州 キングストン	1894-?年	n.a.	100万未満	30~40
North Dakota State Penitentiary	ノース・ダコタ州 ビスマルク	1899-1964年	120	300万	60~80
Kansas State Penitentiary	カンザス州 ランシング	1899-1947年	120	300万	60~80
Indiana State Prison-North	インディアナ州 ミシガンシティ	1906-1924年	100	300万	66
Michigan State Prison	ミシガン州 ジャクソン	1907-?年	200	600万~1200万	60~80
Missouri State Penitentiary	ミズーリ州 ジェファーソン	190?-?年	n.a.	20万	n.a.
South Dakota State Penitentiary	サウス・ダコタ州 スー・フォールズ	1909-1950年	100	300万	60~80
Wisconsin State Prison	ウィスコンシン州 ウォーバン	1910-1954年	140	450万	60~80
Oklahoma State Penitentiary	オクラホマ州 マカレスター	1916-?年	n.a.	100万未満	n.a.

(出所) Evans, Sterling, *Bound in Twine: the history and ecology of the henequen-wheat complex for Mexico and the American and Canadian Plains, 1880-1950*, Texas A&M University Press, 2007, p.124.

を用いて生産されたトワインは、IH社の販売価格よりもポンドあたり1セントから2セント安く販売されたため、刑務所製のトワインに対する農家の需要は大きかった。表14から確認できるように、ミネソタ、カンザス、ノース・ダコタ、ウィスコンシン、ミシガン、インディアナ、ミズーリ、オクラホマといった中西部の各州において囚人によるトワイン生産は行われており、これらの諸州の州政府は、安価なトワインの供給を農家補助の一環として積極的に位置づけていた。とはいえ、刑務所製トワインの供給量は限られていたため、主に刑務所周辺の地域市場で流通し消費されるに留まった。それでもIH社にとって、州刑務所が無視できない競争相手であったことにはかわりはなかった<sup>76</sup>。

<sup>76</sup> やや時期はずれるが、1914年から1935年の間にアメリカ合衆国で生産されたトワインのうち、約25%は刑務所製であった。Evans, Sterling, *Bound in Twine: the history and ecology of the henequen-wheat complex for Mexico and the American and Canadian Plains, 1880-1950*, Texas A&M University Press, 2007, p.141 & pp.159-160. Evans, Sterling, "Dependent Harvests: grain production on the American and Canadian Plains and the double dependency with Mexico, 1850-1950", *Agricultural History*, Vol. 80, Issue 1, 2006, p.46.

#### 4 ヘネケン需要とユカタン半島

囚人の労働力を用いた安価なトワインを供給する州政府との競争もあり、IH社はトワイン原料の確保に努め、農家に対して製品の安定的供給と高い品質をアピールすることで競争優位を確立しようとした。トワイン原料の主な供給地は、メキシコのユカタン州であったが、20世紀初頭にはIH社はユカタン州から輸入されるトワイン原料の72%を支配していた。その後も1915年まで、同社の支配率は平均80%に達しており、IH社は世界最大の原料繊維（raw fiber）の購入者であると同時に、ユカタン州のトワイン原料生産者にとっては巨人のような単一顧客であった<sup>77</sup>。

トワインの原料となる植物繊維は、龍舌蘭の一種であるヘネケンから採取された。ヘネケンはユカタン半島原産の植物であり、主要な産地は半島北部にあるユカタン州であった。ユカタン州のヘネケン生産は、19世紀後半からのアメリカ合衆国におけるヘネケン需要の拡大にあわせて増大した。その結果、表15のように、ヘネケン輸出は急速に拡大した。特に19世紀末からの輸出の伸びは著しく、1910年にヘネケン・ブームは最高潮に達した。こうした急速な輸出拡大により、一躍、ヘネケンはメキシコで最も重要なアメリカ合衆国向け輸出品

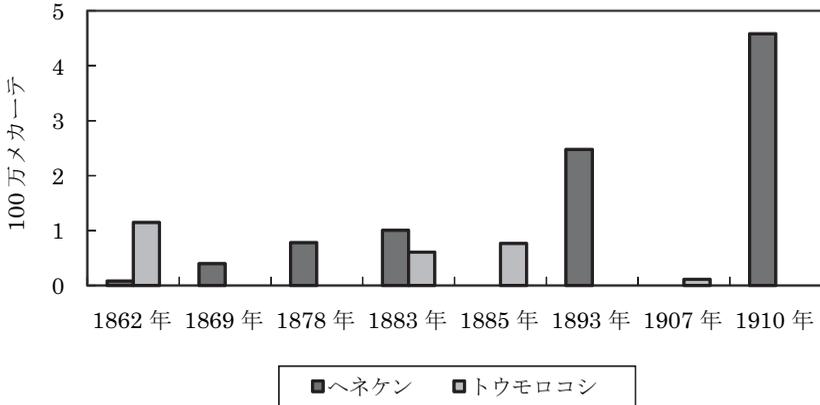
表15 ユカタン州のヘネケン輸出額の推移

	輸 出 額 (ペソ)			構 成 比 (%)	
	未加工	加工	合計	未加工	加工
1869-70年	522,632	136,320	658,952	79.3%	20.7%
1875-76年	547,198	103,744	650,942	84.1%	15.9%
1881-82年	2,468,813	203,294	2,672,107	92.4%	7.6%
1882-83年	3,073,961	237,101	3,311,062	92.8%	7.2%
1883-84年	3,923,673	241,347	4,165,020	94.2%	5.8%
1902年	36,432,791	929,910	37,362,701	97.5%	2.5%

(出所) 初谷譲次「19世紀後半ユカタン半島におけるエネケン産業の発展 (1853-1902年)」『ラテンアメリカ研究年報』No.9、1989年、37ページ。

<sup>77</sup> Evans, *Bound in Twin*, p.45. Topik, et. al., *op. cit.*, p.308. 1900年頃には、85%以上のバインダー用トワインは、ユカタン産繊維によって作られていた。Evans, "Dependent Harvests", p.40.

図7 ユカタン州における農産物作付面積



(注) 1メカール=400㎡。

(出所) 初谷譲次「19世紀後半ユカタン半島におけるエネケン産業の発展 (1853～1902年)」『ラテンアメリカ研究年報』No9、1989年、38ページ。

物としての地位を確立するにいたった<sup>78</sup>。

しかしその一方で、図7が示しているように、ユカタン州では住民の主要食糧であるトウモロコシの栽培面積は減少していった。19世紀末のユカタン州を記録した同時代人は、トウモロコシ畑や牧草地がヘネケン畑に変えられていく様子を描いているが、遅くとも20世紀初頭までにはユカタン州のトウモロコシ生産は著しい減少をみた。その結果、ユカタン州やその近隣でのトウモロコシの自給は困難となり、1880年代以降、アメリカ合衆国からのトウモロコシ輸入に依存するようになった<sup>79</sup>。

こうした主要食糧生産を犠牲としたヘネケン栽培の拡大は、大規模なプラン

<sup>78</sup> Alston, Lee J., Shannan Mattiace, and Tomas Nonnenmacher, “Coercion, culture, and Contracts: labor and debt on henequen haciendas in Yucatán, Mexico, 1870–1915”, *The Journal of Economic History*, Vol. 69, No. 1, 2009, p. 113.

<sup>79</sup> Evans, “Dependent Harvests”, p. 52. 初谷譲次「19世紀後半ユカタン半島におけるエネケン産業の発展 (1853～1902年) —伝統的アシエンダからエネケン・プランテーションへの移行—」『ラテンアメリカ研究年報』第9号、1989年、20ページ。石井章は、メキシコのトウモロコシ栽培について、「トウモロコシはメキシコ人の主食であり、メキシコで『およそ人が住み、水の利用が可能な土地であれば必ずトウモロコシが栽培される』

テーション開発によってもたらされた。そして新たに建設されたヘネケン・プランテーションでは、現地のマヤ系先住民が労働力として雇用されたが、その他にもメキシコの中部諸州からの移住者や北西部のソノラ州からの強制移住者のほか、外国人移民も年季奉公人として働いていた<sup>80</sup>。ヘネケン・プランテーションで雇用された労働者のうち、ユカタン出身者以外は全体の1割を超えなかったとされ、1885年から1910年の間に3倍に増加したプランテーション労働者は、その多くが地域内で募集された<sup>81</sup>。しかし少数であるとはいえ、ユカタン州の外部から集められた労働者について、ここで見ておくべきである。最もよく知られているソノラ州からの強制移住者について確認しておこう<sup>82</sup>。

メキシコ北西部のソノラ州からユカタン州へと、メキシコ政府によって強制移住させられたのは、ソノラ州南部に住む先住民のヤキ族の人々であった。強制移住者の数は、7000人から8000人にもものぼるとされる。ヤキ族は植民地時代から19世紀末に至るまで、スペイン人やメキシコ人とは同化していなかった。ヤキ族の人々は、19世紀末からのメキシコ政府の近代化政策に対して武力闘争により抗い敗れた結果、先祖代々の土地を追われてユカタン半島へ強制移住させられた。メキシコ政府は、ヤキ族の人々を奴隷としてヘネケン・プランターに売却し、ヤキ族の占有地であったヤキ平野を新たに灌漑農地として整備し、アメリカ合衆国などからの入植者に開放した。この灌漑農地化のために必要な資本と技術は、アメリカ合衆国から導入され、1904年にロサンゼルスで設立されたりチャードソン建設会社が灌漑事業を行った。この灌漑事業によりダムと運

---

といわれる」と述べている。石井章『ラテンアメリカ農地改革論』学術出版会、2008年、171-173ページ。

<sup>80</sup> 初谷譲次「前掲論文」29-30ページ。ヘネケン・プランテーションで雇用された外国人労働者の出身地は、イタリア、スペイン、カナリア諸島、キューバ、韓国、中国、ジャワなどであった。Evans, *Bound in Twin*, pp. 56-57.

<sup>81</sup> *Ibid.*..

<sup>82</sup> ソノラ州からの強制移住については、以下の文献を参照した。Evans, “Dependent Harvests”, p. 54. Knight, Alan, *The Mexican Revolution*, Vol. 1, Cambridge University Press, 1986, p. 112. 岡田敦美「ソノラ州ヤキ平野のメキシコ革命—水利紛争と民族紛争—」『ラテンアメリカ・カリブ研究』第8号、2001年、23-25ページ。佐藤勘治「ディアスポラの民の国民意識—ディアス政権期ヤキ/メキシコ関係の変遷、1875～1909年—」樋口映美・中條献編『歴史の中の「アメリカ」—国民化をめぐる語りと創造—』彩流社、2006年。

河が建設され、ヤキ平野南部には計30万ヘクタールの灌漑農地が形成された。これは、当時のアメリカ大陸で最大規模の灌漑農地整備事業であり、この結果、ヤキ平野はカリフォルニア市場向けの野菜や果物などを生産する大規模な輸出農業地帯へと変貌したのであった<sup>83</sup>。

### 5 インターナショナル・ハーベスター社の海外市場

さて、ユカタン州からのヘネケン供給の拡大により、IH社はトワイン・バインダーおよびトワインを主力商品として、国内市場だけでなく海外市場へも販路を拡大していった。設立以来、IH社の海外販売額は増大の一途をたどっており、設立から10年で海外販売額は5倍に伸びた<sup>84</sup>。表16で確認できるように、1910年ごろのIH社の海外販売額は、全販売額の約4割を占めており、海外販売額は絶対的にも相対的にも増加していた。そして、主要な海外市場であったロシア、アルゼンチン、カナダではトワインへの需要が非常に大きく、まぎれもなくト

表16 インターナショナル・ハーベスター社の販路と商品構成

商品区分	販売額(ドル)			構成比(%)		
	1908年	1910年	1912年	1908年	1910年	1912年
オールド・ライン	52,340,202	62,933,361	77,794,545	78.6%	69.4%	67.7%
国内	30,920,336	37,730,447	42,054,308	59.1%	60.0%	54.1%
海外	21,419,866	25,202,914	35,740,237	40.9%	40.0%	45.9%
ニュー・ライン	14,288,588	27,765,676	37,110,164	21.4%	30.6%	32.3%
国内	10,903,661	18,772,535	21,953,439	76.3%	67.6%	59.2%
海外	3,384,927	8,993,141	15,156,725	23.7%	32.4%	40.8%
合計	66,628,790	90,699,037	114,904,709	100.0%	100.0%	100.0%
国内	41,823,997	56,502,982	64,007,747	62.8%	62.3%	55.7%
海外	24,804,793	34,196,055	50,896,962	37.2%	37.7%	44.3%

(注) 商品区分のうち、オールド・ラインは収穫機、耕耘機、トワインからなる。ニュー・ラインは、ワゴン、肥料散布機、ガソリンエンジン、クリーム分離機、動力付ワゴン、トラクターからなる。

(出所) International Harvester Co., *Annual Report*, 1910, 1912より作成。

<sup>83</sup> 岡田敦美によれば、今日のヤキ平野の特徴である近代的な資本集約的農業は、リチャードソン時代に起源があるという。岡田「前掲論文」25ページ。

<sup>84</sup> International Harvester Co., *Annual Report*, 1912, p.4. 20世紀初頭のアメリカ合衆国の農機具製造業の発展は海外市場の拡大によって特徴付けられると、IH社はみずから述べている。

ワインはIH社の海外販売を支える主力商品であった。

さらに、IH社は海外市場での販売拡大に努めるのと同時に、商品ラインナップの拡充にも努めていた。従来からの主力商品であるトワイン・バインダーなどに加え、新たに肥料散布機やクリーム分離機、ガソリン・エンジンなど取扱商品を豊富化していった。これらの新たな商品はニュー・ラインと総称され、オールド・ラインと称された従来商品とは区別された。そして1908年にはトラクターの生産が開始され、1910年にはシカゴに専用工場が建設されて本格的な生産が開始された<sup>85</sup>。この結果、国内市場ではオールド・ラインの販売が伸び悩むなかで、ニュー・ラインの販売は1908年から1912年の間に倍増することになった。とはいえ、オールド・ラインがいまだ主力商品であることには変わりはなく、また販売額では国内市場が勝っているものの、販売額の伸びでは海外市場に及ばないといった大勢にも変化はなかった。

IH社の海外市場における販路拡大には、独立の流通業者を介した既存の販売網の活用だけでなく、自社の総代理店の設置による独自の販売網の形成も行われた。個人向けに高額な農機具販売を行う事業の性格上、宣伝活動やアフター・サービスの提供、信用供与などが販売拡大と競争優位の確立のためには不可欠であった。そのため、こうした活動を行うには、独立流通業者だけに依存するのでは不都合が多かった。そこで可能な限り、海外においても国内市場と同様に総代理店の設置が行われた。こうした販売戦略は、旧マッコーミック社時代から採られており、ヨーロッパやオーストラリアの主要な穀倉地帯には、1901年までに、外交員、技術員、および会計係を擁する総代理店が8箇所設置された<sup>86</sup>。表17から確認できるように、IH社の海外販売網は、ヨーロッパ、ロシア、地中海、南北アメリカを中心に形成されており、20世紀初頭に急成長を遂げたIH社の海外市場とは、まぎれもなく環大西洋地域市場のことであった。

さらに、北米とヨーロッパでは、流通拠点の設置や流通網の整備のほかに、

<sup>85</sup> 谷口明丈『巨大企業の世紀—20世紀アメリカ資本主義の形成と企業合同—』有斐閣、2002年、209-210ページ。

<sup>86</sup> Chandler, Jr., *op. cit.*. (『前掲書』下、699ページ)。

表17 IH社の海外支店および海外流通拠点（1913年）

地域区分	実数	構成比
北西ヨーロッパ	30	20.3%
ロシア及びシベリア	24	16.2%
地中海	22	14.9%
ラテン・アメリカ	21	14.2%
カナダ	17	11.5%
オーストラレイシア	10	6.8%
南アフリカ	9	6.1%
東欧	9	6.1%
アジア	6	4.1%
合計	148	100.0%

(出所) International Harvester Co., *Annual Report*, 1913, p.17より作成。

現地工場の建設による現地生産への切り替えが行われた。前出の表12を再度みると、IH社の海外現地工場は、カナダ、フランス、ロシア、ドイツ、スウェーデンに存在した。特にカナダ工場の規模は大きく、年間生産能力ではアメリカ合衆国のそれを上回っていた。そしてヨーロッパでは、ロシア工場の規模が最も大きかった。両国はいずれも農機具および農業資材の最大輸出先であったが、両国の貿易障壁は高まる一方であった。カナダでは、1872年と1903年の特許法により、IH社がカナダで特許権を主張するためには、カナダで自ら生産を行うか、カナダ企業のライセンス生産を認める必要があった。さらに、輸入関税の引き上げがカナダ工場の設立に大きな影響を与えることになった<sup>87</sup>。同様に、ヨーロッパにおいても収穫機などへ高率の輸入関税が課されており、ここでも関税障壁を避けるための措置として、現地工場の建設が行われた<sup>88</sup>。

しかしIH社は、カナダ工場の設立によって付随的な効果も得ていた。シカゴに本社事務所を置くIH社は、国内工場とカナダ工場を五大湖周辺に立地させており、カナダ工場はオンタリオ州のハミルトン工場を中心に設立された。そし

<sup>87</sup> IH社はアメリカ合衆国上院において、関税障壁の存在によりカナダ工場を設立したと述べている。Pomfret, Richard, *The economic development of Canada*. (加勢田博・梶本元信・鈴木満・山田道夫訳『カナダ経済史』昭和堂、1991年、119ページ)。

<sup>88</sup> International Harvester Co., *Annual Report*, 1907, p. 15.

てカナダ工場における現地生産は、カナダ市場における販売だけではなく、関税障壁の高まるフランス市場への輸出をも容易にする結果となった。なぜなら、1907年に締結された加仏通商協定により、フランスはカナダ製品の輸入に対して優遇措置をとったため、IH社はカナダ工場からフランスに輸出することにより、フランスの関税障壁を回避できるようになったからである<sup>89</sup>。

こうして20世紀初頭のIH社は、環大西洋地域における農機具および農業資材への需要の急速な高まりに対して、国内生産力の増強だけでなく、生産拠点の海外展開によっても対応したのであった。そして特に需要の拡大が著しかったカナダ、ロシア、アルゼンチンの三カ国については、カナダとロシアでは現地工場の設立によって供給量の増強を行い、アルゼンチンではブエノス・アイレス、ロサリオ、パイア・ブランカの主要都市に販売代理店を設置し、販売網の整備によって需要拡大への対応を行った。こうした対応の違いは、北米やヨーロッパとは異なり、アルゼンチンでは農機具の輸入に対して関税は課されなかったため、アルゼンチンへは販売網の整備により輸出を拡大させることで対応できたためであろう<sup>90</sup>。いずれにせよ、IH社はアルゼンチンにおける農機具および農業資材への需要の高まりについて熟知しており、社長サイラス・H・マッコミックは、「海外販売部はこのニーズに後れを取らないようにしてきた」と力説したのである<sup>91</sup>。

## 第5節 オリーブ油需要の変化と地中海における産地間競争

### 1 オリーブ油需要の変化

本稿の分析の最後に、ヨーロッパや北米と同様に、ラテン・アメリカにおける食糧需要の拡大もまた、環大西洋地域における分業ネットワークのあり方に

---

<sup>89</sup> *Ibid.*..

<sup>90</sup> アルゼンチンの非関税対象品目については、Días Alejandro, Carlos F., *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, Yale University Press, 1970, p. 287を参照。

<sup>91</sup> International Harvester Co., *Annual Report*, 1907, p. 15.

表18 オリーブ油輸出入量（1909-13年平均）（単位：キントナル）

輸出国	輸出货量	輸入国	輸入量
スペイン	392,154	アルゼンチン	218,852
イタリア	340,788	アメリカ合衆国	181,072
トルコ	125,226	フランス	174,543
チュニス	82,057	カナダ	121,961
ギリシア	78,068	イギリス	117,313
フランス	53,968	キューバ	49,090
アルジェリア	43,591	ロシア	47,973
ポルトガル	26,145	ブラジル	38,141
イギリス（再輸出を含む）	16,947	オーストリア	35,808
ベルギー	2,459	イタリア	34,602

（出所）Institut International D'agriculture, *International Yearbook of Agricultural Statistics 1909 to 1921*, Imprimerie de l'Institut International D'agriculture, 1922, pp.320-325より作成。

多大な影響を与えていたことを見ておこう。

19世紀末から20世紀初頭のアルゼンチンでは、オリーブ油の輸入が大幅に増加した。当時のアルゼンチンのオリーブ油需要は非常に大きく、世界最大のオリーブ油輸入国としてアルゼンチンは際立った存在であった。オリーブ油の主要貿易国は、表18にみられるとおりである。最大の輸入国はアルゼンチンであり、ついでアメリカ合衆国の輸入が多かった。他方、主要輸出国はスペインとイタリアであり、オリーブ油の輸出は地中海の沿岸諸国・地域に限定されていた<sup>92</sup>。

まず、需要について、その用途をみることから始めよう<sup>93</sup>。オリーブ油は、食

<sup>92</sup> グリッグによれば、オリーブの栽培限界地は、地中海気候の範囲を示す適切ななしであるという。また、20世紀初頭以降、地中海沿岸以外でオリーブ栽培が広まったのはアルゼンチンとチリだけであったが、それも全体の2%に過ぎないとされる。Grigg, D. B., *The Agricultural Systems of The World: An Evolutionary Approach*, Cambridge University Press, 1974.（飯沼二郎・山内豊二・宇佐美好文共訳『世界農業の形成過程』大明堂、1977年、163・167ページ。）

<sup>93</sup> 以下のオリーブ油についての分析は、次の文献に依拠している。Ramon-Muñoz, Ramon, “Specialization in the International Market for Olive Oil before World War II” in *The Mediterranean Response to Globalization Before 1950*, ed. by Pamuk, Sevket and Jeffrey G. Williamson, Routledge, 2000.

表19 オリーブ油の主要輸入市場：年間成長率と市場シェア

		年間成長率 (%)		市場シェア (%)		
		1870/74 -1890/94	1890/94 -1909/13	1870/74	1890/94	1909/13
工業用	イギリス	-2.5	-5.1	26.2	15.8	4.5
	ロシア/中欧	-1.5	-3.7	41.3	30.6	11.6
	フランス	-4.3	—	10.8	4.5	n/a
	アメリカ合衆国	—	—	—	—	1.6
	合計	-2.1	-4.2	78.4	50.9	17.8
食用 (バルク)	フランス	6.1	1.4	6.4	20.6	21.0
	イタリア	-1.3	8.2	6.2	4.8	16.8
	ノルウェー/イギリス	n/a	1.7	n/a	5.2	5.6
	ルーマニア/ブルガリア	5.5	-0.1	1.8	5.0	3.9
	アメリカ合衆国/アルゼンチン	7.0	10.9	0.2	0.8	3.9
	合計	4.7	3.1	14.6	36.4	51.2
食用 (ブランド)	アルゼンチン	2.2	8.5	3.2	4.9	16.5
	アメリカ合衆国	4.7	10.9	0.6	1.5	7.8
	キューバ	-1.9	-0.3	1.2	3.0	2.3
	ブラジル	1.9	5.4	1.2	2.1	3.1
	ウルグアイ	n/a	2.4	n/a	1.1	1.3
	合計	3.0	5.4	7.0	12.7	31.0

(出所) Ramon Ramon-Muñoz, “Specialization in the international market for olive oil before World War II” in Sevket Pamuk and Jeffrey G. Williamson (eds.), *The Mediterranean Response to Globalization Before 1950*, Routledge, 2000, pp.165-166より抽出。

用油としての使用のほかに、工業油としても用いられた<sup>94</sup>。表19から確認できるように、オリーブ油は19世紀には工業油としての需要が大きかった。工業油としての需要は、イギリス、フランス、ロシアにおいて大きかったが、これらの国では、機械の潤滑油、洗浄後の羊毛への油分補給、石鹼の原料、照明用燃料などとして、オリーブ油が用いられていた。しかし1870年代以降、こうした用途に適したより安価な種子油、獣脂、鉍物油が輸入されるようになり、オリ

<sup>94</sup> 用途の違いは、原料となるオリーブの品種や製造過程に大きな影響を与える。オリーブ油はオリーブの実を圧搾して作られるが、最初の圧搾で得られる油はエクストラ・ファインあるいはバージン・オイルと呼ばれ、最上級のオリーブ油として扱われる。その後、圧搾はさらに2～3回行われ、品質は低いが安価な油が搾出される。3回目の圧搾で得られる油は品質が低く食用には向かないため、工業油として用いられることになる。このように、工業油には概して品質の低い安価なものが用いられる。*Ibid.*, p. 161.

ブ油はそれらに代替されていった。この結果、第一次世界大戦までには、工業油としてのオリーブ油需要は、一部の地域だけに見られるようになった<sup>95</sup>。

その一方で、高品質油である食用オリーブ油の需要は、急速に増加していった。食用オリーブ油の需要は、フランスおよびイタリアの南欧諸国と、アルゼンチン、アメリカ合衆国、ブラジルといった南北アメリカ諸国を中心に大きな伸びをみせた。さらに、オリーブ油への需要が工業油から食用油に転換したことにより、市場構造も大きく変化した。工業油としての需要が強かった北ヨーロッパ市場は崩壊し、かわって食用油としてオリーブ油を需要する南欧と南北アメリカで市場が急速に拡大したのである。とはいえ、南欧と南北アメリカとは市場のあり方はまったく異なっていた。南北アメリカで需要が大きく伸びたのは、パッケージングされた最終消費財であるブランドネーム油であった。他方、フランスとイタリアでは、未調整でパッケージングされていないバルク油への需要が伸びていた。

最終消費財であるブランドネーム油への需要は、アルゼンチンとアメリカ合衆国の二カ国で急速に増加した。とりわけ需要の拡大が著しかったのはアルゼンチンである。1909/13年の輸入市場シェアをみると、アルゼンチンはその半分超を占めていた。このアルゼンチンで急拡大したブランドネーム油への需要は、その半分以上がイタリアからの輸入によって満たされた<sup>96</sup>。そして、こうしたイタリア産オリーブ油への需要の拡大は、アルゼンチンへのイタリア移民の増加時期と一致している。一般に食習慣や食文化は容易には放棄されないため、イタリア移民はアルゼンチンにおいてオリーブ油を根強く需要し続けたのであった。しかし、オリーブはアルゼンチンでほとんど栽培されておらず、オリーブ油は地中海沿岸地域に供給を依存しなければならない商品であった。こうして、

<sup>95</sup> ロシアでは宗教儀式に用いる照明油として、イングランドでは羊毛への油分補給油としての利用が続いた。Ibid., p.164.

<sup>96</sup> アルゼンチンのイタリアからのオリーブ油の輸入量は、1890/94年には3,791メートルトンであり、輸入全体の75.1%を占めていた。1909/13年にはイタリアからの輸入量は14,082メートルトンに達し、輸入割合は64.3%であった。Ibid., p.192.

アルゼンチンにおいてイタリア移民が増加し、その所得が増えるにつれて、イタリア産ブランドネーム油への需要は急速に拡大したのであった<sup>97</sup>。

## 2 オリーブ油生産と産地間競争

工業用か食用かといった用途をとわず、オリーブ油の生産は、オリーブ樹の栽培に適した地中海沿岸地域でのみ行われていた。表20から確認できるとおり、20世紀初頭のオリーブ油生産は、スペインが最大の生産量を誇り、ついでイタリアが多かった。そして、この2国の生産量だけで全体の半分以上を占める状態であった。しかし19世紀の間は、イタリアが最大のオリーブ油の生産国であった。スペインの生産量がイタリアのそれを上回るようになったのは、20世紀になってからである。19世紀後半から20世紀初頭にかけて、スペインのオリーブ油生産量は拡大したが、逆にイタリアの生産量は大幅に減少していった。その結果、スペインはイタリアの生産量を上回るようになり、世界最大のオリーブ油生産国となった。

表20 主要オリーブ油生産国の生産量と輸出量 (単位：千メートルトン)

	生 産 量			輸 出 量		
	1870/74年	1890/94年	1909/13年	1870/74年	1890/94年	1909/13年
スペイン	213.0	202.4	226.3	23.5	16.2	39.2
イタリア	305.7	230.1	163.2	63.5	51.1	43.5
フランス	21.6	13.0	9.9	3.6	11.0	15.5
ギリシア	44.3	50.6	45.6	6.4	6.5	7.7
アルジェリア	n.a.	n.a.	29.9	3.4	1.7	4.6
チュニジア	n.a.	n.a.	29.3	2.1	8.0	8.2
ポルトガル	16.4	22.2	24.0	3.7	0.7	2.6
トルコ	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	15.1	10.8

(出所) Ramon Ramon-Muñoz, "Specialization in the international market for olive oil before World War II" in Sevket Pamuk and Jeffrey G. Williamson (eds.), *The Mediterranean Response to Globalization Before 1950*, Routledge, 2000, pp.169-170より抽出作成。

<sup>97</sup> アルゼンチンよりも多くのイタリア移民を受け入れたアメリカ合衆国において、ブランドネーム油への需要が比較的小さかった理由は、今のところ不明である。

イタリアにおけるオリーブ油生産の減少は、次のような諸要因によるものであった。南部を中心に工業用の低品質のオリーブ油生産がさかんであったイタリアでは、北ヨーロッパにおいて19世紀後半に工業油の代替が進んだことにより、オリーブ油生産は深刻な打撃を受けた。そして追い討ちをかけるように、1900年から1910年ごろにかけて、イタリア南部でオリーブ樹の病気が広まり、収穫量の低下に見舞われた。さらにこれらの要因に加えて、スペインなどの他の地中海沿岸地域でオリーブ生産が増加したために、イタリアの生産農家は激しい競争に巻き込まれた。生産の拡大が著しかったスペインでは、アンダルシアとカタルーニャを中心に大規模なオリーブ・プランテーションが開発され、日雇い労働者を大量に用いた生産拡大が行われた。これに対して、イタリアでは小規模農家によるオリーブ生産が一般的であり、スペインと同様の生産拡大は困難であった。そのためイタリアでは、オリーブ農園の灌漑農地化による生産性の向上が図られ、スペインなど他地域からの競争圧力への対抗が行われた。しかしそれでも、イタリアの栽培面積の減少は避けられなかった<sup>98</sup>。

### 3 食用オリーブ油生産における地域間分業の形成

このようにイタリアのオリーブ油生産は、需要の変化と産地間競争の激化によって減少していた。しかしその一方で、表21からは、イタリアから輸出され

表21 オリーブ油輸出国の用途市場別輸出割合（1909 - 13年）

	工業用市場	バルク油市場	ブランド油市場
イタリア	6%	37%	57%
スペイン	7%	65%	28%
チュニジア	0%	100%	0%
アルジェリア	0%	100%	0%
ギリシア	15%	85%	0%
トルコ	19%	81%	0%

(出所) Ramon Ramon-Muñoz, "Specialization in the international market for olive oil before World War II" in Sevket Pamuk and Jeffrey G. Williamson (eds.), *The Mediterranean Response to Globalization Before 1950*, Routledge, 2000, p.172より抽出。

<sup>98</sup> *Ibid.*, pp.168-171. および Grigg, *op. cit.*. (飯沼二郎ほか訳『前掲書』189ページ)。

たオリーブ油はブランドネーム油によって半分以上が占められており、スペインなどからの輸出が主にバルク油であったことは、大きな違いがあったことがわかる。またすでに確認したとおり、20世紀初頭のイタリアではバルク油の輸入も伸びており、ブランドネーム油が輸出されていただけではなかった。こうした違いは、イタリアにはバルク油を輸入し、それを加工して最終消費財であるブランドネーム油を生産する輸出産業が存在していたことによるものであった。

食用オリーブ油には、食習慣や食文化によって消費者の多様な好みが存在した。そのため、最終消費財であるブランドネーム油の生産には、精製やブレンドといった品質調整によって多様な需要に対応する必要があった<sup>99</sup>。また精製やブレンドは、商品の均質化にも有効であった<sup>100</sup>。しかし、こうした作業を行うためには、技術力に加えて十分な生産設備や流通システムが必要であった。このためブランドネーム油は、バルク油が農村で農家によって生産されたのとは違い、主に都市で商人や製造業者によって生産されたのである。そして、ブランドネーム油の生産に必要な条件は、20世紀初頭にはイタリアで最もよく整っていた。19世紀末から生産と輸出が急拡大したスペインとは違い、イタリアでは長期に渡ってオリーブ油の生産が広く行われていたために、ブランドネーム油の生産に必要な技術や資本力を備えた加工業者は十分に存在していた。このためイタリアでは、アメリカ大陸におけるブランドネーム油需要の急増に対して、輸入バルク油をも用いてブランドネーム油生産を拡大するといった、食用油加工業者によるすばやい対応がなされたのであった<sup>101</sup>。

こうしてイタリアでは、オリーブ生産者である小規模農家については、スベ

---

<sup>99</sup> ブランドネーム油の製法については、Ramon-Muñoz, *op. cit.*, pp. 162-4 を参照。

<sup>100</sup> 精製は、過剰な遊離脂肪酸の除去や、不快なおいや色を除去するために行われる。さらに、さまざまな質のオリーブ油をブレンドすることによって、多様でかつ均質な製品を作り出すことができた。

<sup>101</sup> スペインでブランドネーム油の生産が伸びなかったのは、収穫技術が未熟であったことや精製過程の近代化に失敗したことが原因であった。Harrison, Joseph, *An economic history of modern Spain*, Manchester University Press, 1978. (弘田嘉男訳『スペイン経済の歴史 —18世紀から現代まで—』西田書店、1985年、57-58ページ) を参照。

インで賃金労働者を大量に用いるオリーブ・プランテーションが拡大するなど、競争環境の悪化によって灌漑農地化や転作などの対応を迫られることになり、その結果オリーブ油の生産量も減少していった。しかし全体の生産量は減少したとはいえ、他方では、食用油加工業者は、最も付加価値の高いオリーブ油であるブランドネーム油の生産を、スペインなどから輸入されたバルク油をも用いて一手に引き受けるようになったのである<sup>102</sup>。したがって20世紀初頭には、スペインなどの地中海沿岸の諸地域においてバルク油の生産は拡大したが、その多くはイタリアにおけるブランドネーム油生産のための原料油として輸出されるという構図ができていたのであった。そして、こうした地中海沿岸地域におけるオリーブ油生産の構造変化は、イタリア移民が急増したアルゼンチンにおいて食用オリーブ油の需要が急拡大したことによって、決定的な影響を受けていたのである。

## おわりに

第一次世界大戦前の環大西洋地域におけるステイプルの分業ネットワークの姿について、改めて本稿の分析結果を確認してみよう。

第一次世界大戦前の環大西洋地域において、ヨーロッパや北米では食糧需要が大きく拡大していた。こうした需要の拡大を受けて、アルゼンチンでは食肉や小麦などの食糧生産が増大したが、当時のアルゼンチンでは、食肉生産と農産物の生産は、良質の牧草地や安価な飼料への牧畜業者の需要を介して、相互に密接に結びつくものであった。他方、同時期のアメリカ合衆国ではコーヒー需要が大幅に拡大しており、その供給のほとんどをブラジルに依存していた。そして、ブラジルでコーヒー生産が増加するのにともない、ブラジル国内では自給できない小麦や小麦粉への需要が急速に拡大することになった。こうした拡大するブラジルの食糧需要もまた、アルゼンチンからの食糧供給によって満

<sup>102</sup> やや後のデータであるが、1925～29年にはイタリア産のブランドネーム油は、バルク油に比べて単位量あたり26.5%高い価格で取引された。Ramon-Muñoz, *op. cit.*, p. 163.

たされる必要があった。

またその他にも、19世紀末から20世紀初頭にかけて形成されたアルゼンチン産小麦を中心とする分業ネットワークは、小麦生産にトワイン・バインダーの利用が不可欠であったことから、アメリカ合衆国におけるトワイン・バインダーの生産や、さらにはトワイン・バインダーの運用に不可欠なトワインやその原料となるメキシコのヘネケン生産をも、分業ネットワークに組み込んでいた。そしてさらに、アルゼンチンにおいて農村の労働力として移民の労働力への需要が高まったため、イタリアを中心に南ヨーロッパから移民労働者が大量にアルゼンチンへ流入した。その結果、彼らの独自の嗜好にこたえ得る最終消費財への需要がアルゼンチンで急速に拡大し、一例としてイタリア産の食用オリーブ油への需要が著しく増加することになった。こうしたアルゼンチンにおける新たな食糧需要の高まりは、ヨーロッパや北米における食糧需要の拡大が環大西洋地域の分業ネットワークのあり方に多大な影響を与えたのと同様に、地中海沿岸地域の内部に新たな分業ネットワークの形成を促したのである。

さらにこの分業ネットワークの内部では、アルゼンチンの肉畜生産では自営、農業生産では分益小作契約に基づく家族経営、ブラジルのコーヒー・プランテーションでは半自給的な賃金労働、アメリカ合衆国のトワイン・バインダーおよびトワイン工場では組合組織を持つ賃金労働、メキシコのヘネケン・プランテーションでは賃金労働と奴隷労働、そして南欧のオリーブ油生産では、家族経営とプランテーションの賃金労働が競合しあうといったように、非常に多様な生産関係が同時に存在し、互いに結びつき、そして競合しあっていたのであった。

最後に、この分業ネットワークの形成にあたって、多国籍化を始めた資本の活動が重要な役割を果たしたことを確認しておかなければならない。アルゼンチンの食肉生産とその流通には、イギリス系および米国系の食肉加工会社が大きな役割を果たしていた。とくにビックビジネスであった米国系食肉加工会社は、アメリカ合衆国国内の食肉需要の拡大の結果、海外事業の継続のための食肉確保を目的にアルゼンチンへ進出してきた多国籍企業であった。また、アルゼンチンの小麦輸出は、ブンゲ&ボルン社などのヨーロッパ系穀物商社によっ

て支配されており、同社は小麦や小麦粉をヨーロッパやブラジルへ輸出するだけにとどまらず、ブラジルに子会社を設立してブラジルの国内市場への供給を直接手がけるようになっていた。その他にも、トワイン・バインダーとトワインの生産者であったインターナショナル・ハーベスター社は、巨大な単一顧客としてメキシコのヘネケン生産者に対峙したのと同時に、カナダやヨーロッパに現地工場を建設するなど環大西洋地域全体に販路を広げており、アルゼンチンでは販売代理店を設けて販売網を整備することで、急速に拡大する農機具および農業資材への需要に対応したのであった。