

〔研究ノート〕

1950年代日台貿易交渉
1955年 第2回交渉を中心に

1950s Japan-China (Taiwan) Negotiations on Trade

やまだ あつし¹

YAMADA, Atsushi

目次

はじめに

1. 1950年代日台貿易の概要と問題点
 2. 1955年第2回会議で何が話われたか
- おわりにかえて

要旨：

1945年に一度断絶した日本と旧植民地台湾との貿易関係は、1950年にGHQと中華民国間の協定によって、バーター貿易をドルに換算し清算決済する制度（オープンアカウント制度）で正式に復活した。この決済制度と毎年の貿易計画は1961年に通常の現金取引に移行するまで、11年間にわたって日台貿易関係を規定し続けた枠組みであった。

従来の日台貿易についての研究は、1950年になぜこの枠組みをGHQと中華民国が導入したのかを国際政治の変化から解説したもの、そしてこの枠組みにより台湾の米や砂糖がどのように日本に輸出されたのかを台湾側資料によって分析したものであった。日本側がこの枠組みをどう運用することで台湾へ再進出を遂げていったのかは、日本側資料がなく分析されなかった。

本論は、去年（2012年）公開された『日華貿易及び支払取極関係一件』および『日華貿易及び支払取極関係一件 会議議事録』を利用し、日本国がどう中華民国と交渉し台湾へ経済再進出を遂げようとしたのかについて、『会議議事録』第1巻の1955年第2回会議を事例に分析するものである。この第2回会議は貿易交渉の性格を、1950年代前半の貿易計画会議から、1950年代後半の価格会議へと変えたいわば分水嶺にあたる会議である。日本側はどんな論理を展開したのかを明らかにする。

キーワード：台湾、バーター貿易、オープンアカウント、1950年代

1. 名古屋市立大学大学院 人間文化研究科 教授

はじめに

1945年に一度断絶した日本と旧植民地台湾との貿易関係は、1950年に日本を管理するGHQと、台湾を統治する中華民国とが協定を結ぶことによって、正式に復活した。ただし1945年以前のようない国内扱いの日台流通が復活したのでは無かった。1940年代後半のような通常のバーター貿易（貿易毎に、交換物を協定する純粋な物々交換）が継続したものでも無かった。日台間貿易は、コメや機械のような商品がやり取りされるのでバーター貿易と呼ばれた。ただし貿易毎の交換物は指定されず、各貿易はドルに換算された。海を跨いだドル送金はなく、日本銀行東京支店に設けられた専用口座上で互いに相殺された。日台の国内では、それぞれの通貨（円と元）で日銀・台湾銀行から支払い・受け取りが行われた。この清算決済制度はオープンアカウント制度と呼ばれた。

1950年代の日本と台湾とは、貿易計画によってお互いに同額（例えば年間8500万ドル）の輸出を行うとされた。そのままだと砂糖やコメの出荷期には台湾の出超、端境期には日本の出超になるが、1000万ドル（のちに2000万ドル）までの一時的な超過（スウィング）を許容することで、ドル送金を極力防ぐことが取り決められた。

このオープンアカウント制度と毎年の貿易計画によって貿易の枠組みを規定することは1950年代に流行し、日本は韓国・インドネシア・エジプト・ブラジルなど18か国とこの枠組みを取り決めていた。日本と台湾との貿易関係は、1961年に通常の現金取引（貿易毎に、現金を商品の対価として海を跨いで相手に送る取引）に移行するまで、この枠組みが11年間にわたって規定し続けた。この枠組みが機能すれば、日本と貿易相手国のどちらとも十分なドルが無い状態にあっても、円滑な貿易ができた。実際には多くの枠組みが日本の大幅出超によってスウィング幅を超えてしまい機能を停止したが、日本と台湾との枠組みは、台湾側がスウィング幅を超えた分を日本へドル送金をすることで、維持され続けた。

従来のこの枠組みについての研究は、日本においては川島真、および川島の学生である徐泓馨の北海道大学学位論文などに代表される。1950年になぜこの枠組みをGHQと中華民国が導入したのかを、当時の国際政治の変化から解説したものである。すなわち、冷戦の開始によって日本の工業力に対する方針を転換し、大幅制限から再建発展させることに転じたGHQ、国共内戦での敗北によって中国大陸から追い出され、台湾を唯一の拠点として態勢立て直し取り組まねばならなかった中華民国、この両者の結合によりできた枠組みであることを国際政治史から説いたものであった。

台湾においては、廖鴻綺『貿易與政治：台日間的貿易外交（1950 - 1961）』（稲郷出版社、2005年）が代表的研究である。貿易枠組みの形成過程と廃止過程、そしてこの枠組みによって台湾の主要輸出商品であったコメや砂糖がどのように日本に輸出されたのかを、台湾側の資料（外交部档案、經濟部档案、新聞記事、各種広報）によって分析したものであった。これも政治外交

史からの分析である。

日本側がこの枠組みをどう運用し、台湾へ経済的再進出を遂げていったのかは、日本側の資料が公開されず分析できなかった。それでもGHQが貿易を主導した時代は、日本国で収集された文書（GHQと中華民国がそれぞれ日本国に送付した文書、および日本国がGHQと中華民国に送付した文書の写し）について、外務省の第8回外交史料公開が行われ、『日華貿易及び支払取極関係一件』第1～4巻が利用可能になったことで、明らかになった。

しかしながら、主要4島の主権回復によって日本側の貿易交渉権が日本国へと移管されて以降の外交史料は公開されなかった。21世紀に入り、情報公開法の制定以降、やまだが外務省へ公開請求を重ねた結果、2011年12月7日付でやっと史料が外務省から外交史料館へ移管され、翌2012年に『日華貿易及び支払取極関係一件』第5～14巻および『日華貿易及び支払取極関係一件 会議議事録』第1～6巻として順次公開された。

『日華貿易及び支払取極関係一件』は1～4巻同様、日本国が収集した関連文書および、日本国内で交渉への事前準備メモから構成されている。これだけでも史料として貴重であるが、『会議議事録』も、ごく一部の伏せ字を除きほとんど全てが公開された。この意義は大きい。これは毎回の日本国と中華民国との間でまさに丁々発止で行われた交渉を日本語でまとめたものである。

これら文書や議事録については、多くの情報が含まれ、多様な議論が期待できる。やまだも本年度（2013年度）の国際政治学会や日本台湾学会での報告を予定している。本論はその手始めとして、『会議議事録』第1巻の1955年第2回会議を事例に使う。日本国が交渉主体となった後の1955年日台貿易交渉で、日本国と中華民国はそれぞれどのような主張をどのような論理で行ったか、その第2回会議での日本の主張がその後の交渉にどのような影響を与えたか、を初歩的に論じるものである。

1. 1950年代日台貿易の概要と問題点

(1) 日台貿易の概要

はじめにと重複するが、議論の最初に日台貿易の概要を整理したい。1945年まで日本の植民地であった台湾は、日本の農産物生産を中心とする産業育成が図られた。まず砂糖（消費地工場での精製を必要とする粗糖）、コメ（日本人の嗜好に対応した蓬莱米）、そして塩（工業原料）やバナナ・パイナップルが主な台湾の商品となった。1930年代からは日本の南進を睨んだ軍事工業化も行われた。この工業化は1950年代の台湾の輸入代替工業化、さらには1960年代の輸出加工区形成へ繋がるものであったが、1950年代の台湾から日本への輸出にはほとんど寄与しなかった。

日本からも中国大陸からも離脱した台湾は、アメリカの援助（美援）に支えられながらも、自前の輸出品をもって必要とする外貨を稼ぎ、生産設備の拡充やインフラの維持整備を進めなければならなかった。戦災と国共内戦のインフレで荒廃し、中国からの避難民で溢れた島内において、

安定して外貨を稼げるものは日本植民地時代の主要輸出品だけであった。また輸出先も限られていた。もともとキューバやインドネシアと比べ、台湾は北に位置し農産物生産に有利でない。言い換えると砂糖ならキューバよりも割高になる。植民地時代の日本も、輸送コストが安いことと価格差を消費者に転嫁できることを前提に、外貨節約のために台湾糖を買っていた。1950年代になっても、台湾の農産物の割高さは相変わらずで、輸送コストの安い日本以外で競争力を持ちえなかった。統制経済色が強く、世界で自由に販売できないという国際経済情勢も台湾には不利で、日本へ傾倒せざるを得なかった。

一方、日本は台湾へ工業製品を売っていた。日本製品の主要市場はアメリカであり、台湾は輸出総額の3%に過ぎなかったが、昔から日本製品を使用し、日本語も通じる地域として重要であった。また台湾を介して中華圏や東南アジアと取引を行い、欧米企業からアジア市場を奪うという展望もあり得た。

(2) 日台貿易の問題点

上記のような貿易であったが、幾つか問題点をはらんでいた。

まず日本国にとって「価格問題」が懸案事項であった。

上記の通り、台湾の農産物、特に糖は割高であった。とはいえ当時の日本では砂糖の自由な輸入を認めていない。植民地から自社の粗糖を輸入できた大手精製糖工場の製品のみ競争力を持っていた（逆に、自社の粗糖工場を持たない消費地の中小精製糖工場には競争力が無かった）1945年以前と違い、1945年以降は国外からの粗糖輸入の権利さえあれば、中小精製糖工場も競争力を持ちえた。対抗上、そして旧来の大型精製糖工場を稼働させる都合上、大手精製糖企業は、資金力と政治発言力にものを言わせて、割高であっても粗糖輸入の権利を買い漁る傾向にあった。消費者に転嫁できるので、割高であろうと粗糖輸入ができれば、利益になるためである。ただ大手精製糖企業の買い漁りを放置すれば、世界各国から砂糖を購入する際の価格にも響く。朝鮮戦争による国際的な物価高騰が収まり、市場価格が低落傾向に入っても日本企業が割高な購入を続けることは日本国からの外貨流出に繋がる。日本政府、特に大蔵省は、貿易交渉権を得て農産物購入価格に干渉し、輸入価格を世界市場並に引き下げることを切望していた²。

価格問題以外にも、「計画の拘束力」すなわち「輸出保証」が日本国の懸案事項であった。輸出入の担い手を貿易計画は拘束できるかの問題である。台湾から日本への輸出は原則として、公（政府関係機関）が輸出の担い手である。コメであれば、政府機関（糧食局）から政府機関（食糧庁）へ販売される。粗糖であれば、公営企業（台糖）から民間企業への販売である。塩であれば公営企業（台塩）から公営企業（専売公社）への販売である。政府系の輸出で、民間企業が関

2. 中華民国側から言えば、最大の輸出相手であった日本が、高い価格で買ってくれることは希望の域を超えて、死活問題であった。

与しても政府の統制下にある。計画で決まれば能力（生産能力、輸送能力）にさえ問題なければ確実に履行される。これが価格問題とリンクすると、想定される価格が高いまま計画が決まれば、日本国は高い価格で台湾の農産物を買うという約束に拘束されたことになる。

一方、日本から台湾への輸出は、肥料が民間企業から政府機関（糧食局）への輸出であるのを除くと、多くは民間企業から民間企業への輸出である。計画に記載されていても、実際に履行される保証はない。中華民国政府が当該品を輸入規制したり、外貨割当を制限したりすればそれまでである。輸出を振興したい日本は、台湾からの輸入額を減らすという選択肢を選べないので（輸入額を減らすことは、そのまま輸出額削減となる）、額を維持したまま輸入単価を引き下げ、同時に日本の輸出拡大を求めるといふ二正面作戦が必要であった³。

2. 1955年第2回会議で何が話われたか

1955年の日本と中華民国との日台貿易交渉は、1955年3月から4月にかけて台北の中華民国外交部の会議室で行われた。前年に交渉が日本で行われたので、このたびの交渉が台北開催となった。出席者は、日本側は大使を首席代表とし、東京から各省の課長クラスが参与した。中華民国側も大使を首席代表とし、外交部の課長クラスが参与した。第1回会議は、外交儀礼、参加者紹介と事務手続きで終わり、実質的な交渉は第2回会議とその前の非公式会談から開始された。

まず日本側が主張したのは、議題問題であった。参加者全体での本会議は公的な場であり、その発言は議事録にも載り、国家を代表する公式発言ともなる。通訳も必要で議論に時間が掛かる。そのため、事前の非公式会談で議題を整理して置くのが通常の議事運営であった。必要があれば、双方から専門家を選んで小グループをつくり、重要論点を詰めておくことも多用された。

さて、1955年の交渉において、議題として非公式協議でホスト国の中華民国側が選んだのは、まず1954年（1954年4月～1955年3月）の貿易計画の成果検討、そして1955年（1955年4月～1956年3月）の貿易計画の策定であった。1950年以降継続して行われてきたもので、お互い年間何万ドルの貿易を行う、お互い、輸出したいものは何で何万ドル、輸入したいものは何で何万ドル、なのかりストを交換し調整する、スウィング幅は何万ドルとする、というものである。

ところが日本側はこの議題設定に異を唱えた。理由は、台湾側輸出額の1/3を粗糖が占める以上、その価格の高低は貿易計画を左右しかねないこと、かつ1954年の貿易計画が想定している台湾糖の価格は、国際市場価格に比べて異常に高く、このような高価な砂糖の引き取りを日本政府は同意できない、というものであった。要するに台湾糖の価格引き下げを、貿易計画よりも優先すべき議題とすべきであるというものである（資料一）。日本側の根拠として「別表一」を提示した。これは台湾糖がキューバ糖に比べ1トンにつき、FOB（台湾またはキューバの港渡し）

3. 他にも、海運や商社・銀行などでの「不平等問題」も1950年代を通じて日本国から見た懸案事項として残り続けたが、これらは中華民国側のガードが堅いこともあり、価格問題や輸出保証と比べれば次要な問題として扱われた。

で56%、CIF（日本の港渡し、船代と保険料込）で28%割高であることを示したものであった。すなわち台湾糖は、アメリカ資本がキューバで製造する砂糖よりも56%も高価で、遠くからそれも割高なアメリカ船で運んでくる運賃を加味しても、まだ許容範囲を上回って高価であるというデータである。

中華民国側は、今ここで会議していることは貿易計画会議であって、価格会議ではない、また価格を決める権限を中華民国側は政府から委任されていないと抵抗し、会議外で議論することを求めた。すなわち、このような砂糖の価格は、台湾糖業公司与日本の精製糖会社が協議することであって、貿易計画会議での数字には拘束されない。よって、この会議で議論しても意味がないし、また関与すべき部署は、駐日大使館であって我々外交部の貿易部門ではないと主張した。

とはいえ、台湾糖業公司是事実上政府の一部門であって民間企業ではなく、かつ貿易額を左右し、さらにはその生産計画が貿易計画そのものを左右できるような大企業なのだから、貿易計画会議に呼んでも差し支えないとの日本側の主張に、中華民国側は抗弁できなかった。

以上が、第2回会議の内容である。議題設定に終始し、実質的な議論や計画は先送りにしたまま、午前中に終了した。とはいえ一見短時間に終わったこの会議であるが、その後の日台貿易に及ぼした影響は甚大であった。

まず、中華民国側が危惧したように、貿易計画会議から価格会議へと会議が変質した。中華民国側は貿易交渉に顧問として、台湾糖業公司から生産計画や価格について決定権のある人物を会議に参加させて対応せざるを得なくなった。粗糖について重要な輸出物であるコメについて糧食局から顧問を受け入れ、それら重要物資を運ぶ海運交渉では、国営海運である招商局から顧問を受け入れた。

ただしこのような会議参加者の増加は、参加者間での利害対立を生み、日本側内部、中華民国側内部での調整を必要とした。いわゆる「省益あって国益なし」である。そのため会議の間隔を2、3日置きから1、2週間置きへと広げざるを得ず、機動的な会議運営ができなくなった。また細かな数字を議論できるようになったことは、価格の数ドルの差、さらには糖度やコメの乾燥度など細かな品質についても議論し、にらみ合いを続けることができるようになったことと表裏一体であった。以降の各年度の交渉は、価格交渉で難航を続け、4月1日開始のはずの協定が、締結するのは8月という遅延の原因になった。

おわりにかえて

1955年の第2回会議は短い時間ではあったが、日華貿易交渉の性格を一変させる内容であった。以降、上記の通り会議は変質する。日本側に対抗して、中華民国側も、特殊関係論や弱者保護論を次々と交渉で繰り出した。砂糖については「+ 論」であった。日本との歴史的関係を主張し、国際価格より+ ほど割高購入を迫るものであった。1955年はキューバ革命前であり、キューバ

の製糖工場はアメリカ資本であった。そのため、アメリカは国際市場価格の形成をリードしながらも、キューバ糖に限っては別枠で高値購入を行っていた。これと同等の扱いを主張したものである。同等の扱いは、台湾には今、日系の製糖会社はないと日本から拒否されたが、それでもキューバ並とは言わないまでも、歴史的関係から「+」はあると日本に認めさせることに中華民国側は成功した。これまた「+」の幅を巡り議論が迷走するもととなった。さらに米では「米肥バーター論」を主張した。米と肥料はリンクしており、米を適正な価格で日本に売れなかったら、日本から肥料を買うお金がないというものである。

これら貿易計画の細部をめぐるにらみ合いと、さらに台湾の競争相手である中華人民共和国との貿易関係の拡大は、1950年代の日台貿易の拡大を抑制し、さらに日系資本の台湾進出をも抑制する要因となった。このにらみ合いが終わり、日台貿易が大幅拡大するのは、1960年代の枠組みの見直し、そして台湾の工業化政策の転換（輸入代替工業から、輸出志向工業化へ）とそれによる外国資本の投資促進策の導入を待たねばならなかった。

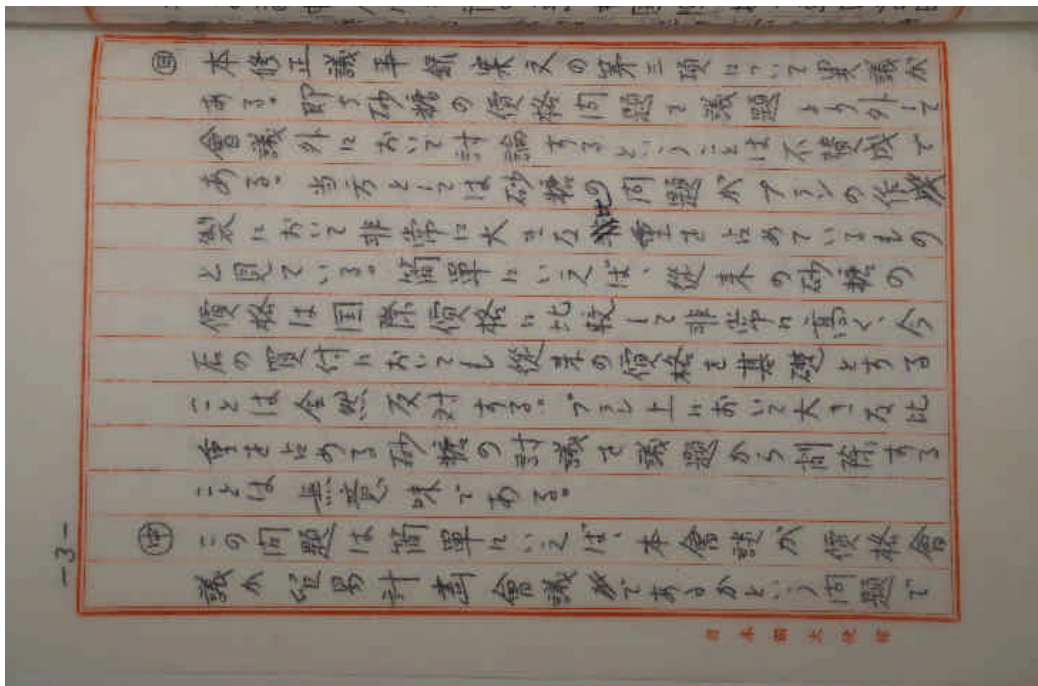
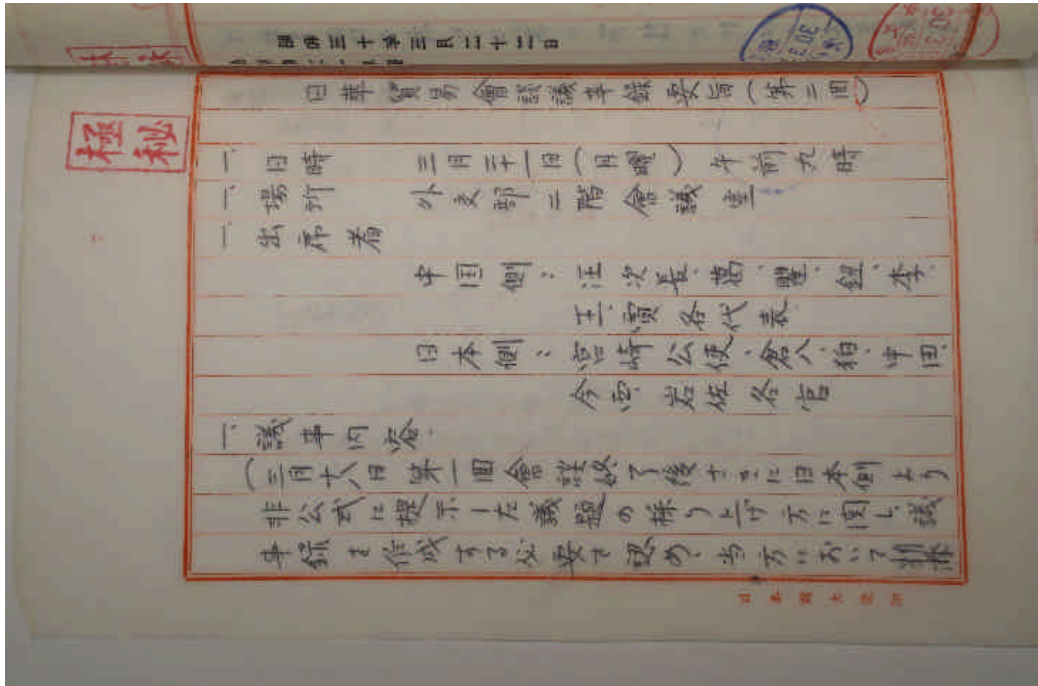
本論は、科研費・基盤研究C（課題番号 22530343：研究代表者 山田 敦）「日本企業はアジア再進出にアメリカ経済援助をどう利用したか」の成果の一部である。

別表 一

	GUBA	TAIWAN	UP
<u>FOB</u>	69.42	108.60	(+) 56%
<u>GIF</u>	89.42	115	(+) 28%

出典：『日華貿易及び支払取極関係一式 会議議事録』第1巻。

資料一



出典：別表一に同じ。