HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	1920年代ニュージャージー・スタンダード石油会社の世界企業活動（1）
Author(s)	伊藤，孝
Citation	北海道大學　經濟學研究，31(3)，175-216
Issue Date	1981-11
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/31562
Type	departmental bulletin paper
File Information	31(3)_P175-216.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

1920年代ニュージャージー・スタンダード石油会社の世界企業活動 (1)

伊 藤　　孝

目　次

(I) 序　論
(II) 本　論
　(1) 原油生産
　(2) 輸　送 (以上本号)
　(3) 精　製 (以下次号)
　(4) 販　売
(III) むすび

〔I〕 序　　論

ニュージャージー・スタンダード石油会社 (Standard Oil Co. (New Jersey)) (現エクソン Exxon corp.)—以下ジャージーと略称—は周知のように戦後世界石油産業界を支配してきた国際独占体セブン・シスターズ (Seven Sisters) の筆頭企業であり，資産・売上高などのいずれの点でも世界最大級の企業である。本稿は，かかる支配的石油独占体ジャージーの企業活動の特質を剔抉することを主題とし，これを通じて世界石油産業の基本構造についても一定の言及を行なう。ただし，ここでは課題の対象時期を限定して，ジャージーの世界企業活動の新たな出発点を画し，かつまた現代世界石油産業の支配体制の原型形成期であったと考えうる1920年代をもっぱら考察することにする。

本論に入る前に，1920年代ジャージー活動の特質およびその歴史的段階性を把握する上で予め了解しておくべき若干の要点を整理しておきたいと思

う。19世紀中葉石油産業の成立以降，「スタンダード石油トラスト解体」(1911年) に至る初期運動史を通じて明らかとなった以下の2点がそれである[1]。

(1)　石油産業における独占形成の特徴

1882年に独占体スタンダード石油トラスト (Standard Oil Trust) を形成せしめたスタンダード石油会社とその同盟者は，1870年代の一大集中運動を通じて，70年代末から80年代初頭に全国精製能力の90%以上の支配，幹線パイプラインのほぼ完全支配を達成した[2]。

独占形成をめざすスタンダードの基本戦略は輸送体系 (70年代前半は鉄道，後半ないし末以降はパイプライン主軸) を支配の拠点として，精製業の全国支配をめざすと共に，原油生産者を自己の統轄下におこうとするものであった。精製企業としてのスタンダードの強い競争力は製油所操業におけるコスト優位などによるというよりは，主として他社より割安な料金ないしコストの輸送手段を確保したこと，および競争企業による輸送手段の利用をしばしば阻止しえたことによるものであった。また同社はトラスト形成時においても原油生産そのものには全く従事していなかった。油田への進出は危険性が高いためにみずからは手を染めず，輸送手段を支配することによって原油生産者の供給路をおさえ，彼らを自己の統轄下においたのである。

だが，かかる輸送手段を槓杆とする支配体制は独占支配にとって十全かつ永続的なものとはなりえなかった。トラスト形成後，従来依存してきたペンシルヴェニア油田が減産傾向を示し，かつ新興油田が少数の原油生産者の手におちる可能性が生まれた。それ故，原油の確保と生産者支配の補強のために同社ははじめて原油生産にのり出し，1880年代後半までに全国生産の約25%を採掘するに至った[3]。一方，同じ頃それまでスタンダード社の精油の販売を担当してきた各地の卸売業者達が，市場拡大にともなう取扱量の増大によって力をつけ，スタンダードとの取引上しばしば優位にたつ場合が生じた。これに対抗してスタンダードは自ら販売施設の建設にむかい，90年代初頭までに地域的に営業範囲を定めて販売する子会社網を形成し，販売部門をも自

己の内部にかかえ込んだのである。かくして，スタンダードは原油生産，輸送，精製および販売の全事業部門に進出し，それぞれに強固な支配力ないし影響力を確保し独占体制を確固たるものとしたのである。

石油独占体の強固な支配力の形成はかかる統合体制の確立を不可欠としたことがまず確認さるべき要点であり，初期時代に限らずその後の石油産業史を貫く基本線である。とはいえ，各部門が最初から独占支配の手段として等分のウェートをもっていたわけではなく，根幹に位置したのは今世紀に入ってもなお輸送部門（パイプライン）であった。スタンダードの資本蓄積構造もまた最大の利益を輸送部門から稼ぎ出し，利益をここへ集中せしめていた。[4] かように，20世紀初頭までの石油独占体は流通機構を支配体制の拠点としていたのであり，一応統合体制を形成してはいたが，原油獲得における生産過程面での実体ははなはだ脆弱だった。石油産業の急成長とともに独占支配にとってかかる体制の限界はしだいに顕現し，原油部門の抜本的強化を含む[5]新たな内実が求められることになる。1920年代はまさにかかる対応を喫緊とする時代として登場するのである。

ところで，輸送手段の支配が石油独占体を形成するうえで槓杆をなしたとすれば，その形成の実態をなすものは，多数の精製業者のカルテルないし共同行動にもとづく資本集中および産業支配の展開であった。その点がアメリカにおける石油独占体形成のもうひとつの注目すべき特徴である。

1870年代初頭以降の深刻な過剰生産期にロックフェラー（John D. Rockefeller）はいくつかのカルテルの結成を主導したが，それらは主に，精油の生産量と価格の統制，中小精製業者の支配・吸収，および原油生産業者の統制（精製業者による原油買付けプールとして）のいずれか，あるいは複数の機能を果した。さらに，ロックフェラーはかかるカルテルと並行して独自に大規模精製業者との同盟関係の形成に力を尽した。いわゆるスタンダード石油同盟（the Standard Oil Alliance）の結成・強化である。中小精製業者の収奪的糾合とは対照的に，「協議と一致（consultation and agreement）」を基調とし，株式交換あるいは持分の共同所有などによって彼らを同盟へ参加さ

せたのである。スタンダード石油同盟はロックフェラーを指導者とする，多数の石油企業の共通株主よりなる「一種の共通利害者集団 (a community of interest)[5]」として石油産業の全国支配を達成した。支配手段としての輸送体系の活用も多くの場合，かかるカルテルないし共同行動によって可能となったのだった。

石油産業においてみられた原油生産の投機的性格に基礎をおく競争戦の固有の激しさは，市況の過剰化を惹起しやすく価格はしばしば生産費を割り，ときに大規模企業も破産をまぬがれなかった。不況下においてスタンダードと有力企業は，共同による市場統制および原油生産の投機性を独占の力によって抑制すること[6]に利害の一致を見出したのである[7]。

不況ないし過剰生産期にカルテルが成立することは，何も石油産業に特有のことではない，とはいえ，中小業者の支配・吸収の進展と並行して主要企業が共同で独占創出の行動をとったことは注目すべきことであろう。その理由をいっそう立ち入って論ずる準備は今の私にはないが，ともあれ，1920年代の競争戦を経て石油独占体同士は新たな次元において再びかかる行動様式をおし出すことになるのである。

(2)　スタンダード石油会社の世界市場独占と世界企業への推転

石油産業の初期においてアメリカがほとんど唯一の産油国であり，同産業がアメリカにおいてはじめて近代産業として確立したという事情は，燈油の世界商品としての特性と相まって，アメリカ石油業者をして最初から世界市場の独占的供給者たらしめた。スタンダード石油会社の国内支配は同時に世界市場での独占的地位を自社にもたらした。ジャージー活動の重要な特質のひとつはかかる初期の自然的・歴史的条件に発している。

当初スタンダードは精油を輸出代理商などに販売し，自ら外国市場で販売活動を行なうことはなかった。だが，1880年代にロシアの石油がヨーロッパにもたらされスタンダード市場の侵食を行なうに及んで，同社はこれへの反撃のため攻勢的販売政策を採用した。80年代後半以降にイギリスを手はじめとして各地に販売子会社を設立し，世界企業的活動を展開し出したのであ

る。ついで，同社は，90年代以降東洋におけるシェル (Shell Transportation & Trading Co.) とロイヤル・ダッチ (Royal Dutch Co.)，今世紀に入ってヨーロッパにおけるドイツ銀行，ノーベル，ロスチャイルド3者の国際石油販売カルテル，ヨーロッパ石油同盟 (European Petroleum Union)，の挑戦をうけた。スタンダードのこれらへの対抗は各地の販売子会社によるマーケティング戦略を基本とし，アメリカにおける独占的高利潤を背景とするダンピング戦を展開し，しかるのち競争相手とカルテルを締結して自己に有利な市場分割を実現せんとするものであった。かかる対応によってヨーロッパにおけるスタンダードの独占体制は今世紀に入ってもなおしばらくは維持された。しかし，アジアにおいては，蘭領東インドの優良油田を本拠とし低コスト生産の強味を発揮するロイヤル・ダッチと，輸送能力において卓越した力を示すシェルの攻勢によって (1907年，ロイヤル・ダッチ＝シェルの成立) スタンダードの独占は破られ，今世紀最初の10年頃までに力関係は逆転したのである。ロイヤル・ダッチとシェルとの競争を通じてマーケティング戦略の限界はしだいに明らかとなった。外国油田に対して割高な生産コストを要するアメリカ石油を運送費をかけて外国で販売するのをやめ，外国で生産を行なう必要性が自覚されはじめた。とはいえ，1910年前後において全世界原油のなお6割を生産するアメリカで容易に必要原油を獲得しえたこと，外国における油田探索に高い危険性がともなったこと，などの理由によってスタンダードは若干の地域では原油獲得を試みたこともあるが，その多くを断念ないし途中で放棄した[8]。

20世紀初頭までに，海外で外国企業による石油生産が進展しはじめたことと，アメリカ国内市場の加速的な成長とによって，アメリカ石油産業にとっての外国市場のウェートは相対的に低下を辿った[9]。だが，なおスタンダード石油だけは一社で全アメリカ精油輸出の過半を占める位置にあり，外国市場は国内市場に遜色ない重要性を有していた[10]。1911年の「トラスト解体」後，かかる高い対外依存の販売構造を継承したジャージーは，その「解体」によって有力な国内販売子会社を手放したこともあって，さらに外国市場依存を

第1表　「解体」によって放出された会社とその業務内容

1. 原油生産　　4. 外国販売　　7. タンカー輸送
2. 精製　　5. 特殊生産物の国内製造・販売
3. 国内販売　　6. パイプライン輸送と貯蔵

	1	2	3	4	5	6	7
Anglo-American Oil Company, Limited	.....	.....	.....	x	.....	.....	x
Atlantic Refining Company, The	.....	x	x	.....	.....	.....	.....
Borne, Scrymser Company	.....	.....	.....	x	x	.....	.....
Buckeye Pipe Line Company, The	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
Chesebrough Manufacturing Company, Consolidated	.....	.....	.....	x	x	.....	.....
Colonial Oil Company	.....	.....	.....	x	.....	.....	.....
Continental Oil Company	.....	.....	x	.....	.....	.....	.....
Crescent Pipe Line Company, The	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
Cumberland Pipe Line Company, Inc.	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
Eureka Pipe Line Company, The	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
Galena-Signal Oil Company	.....	.....	x	x	x	.....	.....
Indiana Pipe Line Company	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
National Transit Company	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
New York Transit Company	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
Northern Pipe Line Company	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
Ohio Oil Company, The	x	.....	.....	.....	.....	x	.....
Prairie Oil & Gas Company, The	x	.....	.....	.....	.....	x	.....
Solar Refining Company, The	.....	x	.....	.....	.....	.....	.....
Southern Pipe Line Company	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
South Penn Oil Company	x	.....	.....	.....	.....	.....	.....
South-West Pennsylvania Pipe Lines	.....	.....	.....	.....	.....	x	.....
Standard Oil Company (California)	x	x	x	.....	.....	x	x
Standard Oil Company (Indiana)	.....	x	x	.....	.....	.....	.....
Standard Oil Company (Kansas), The	.....	x	.....	.....	.....	.....	.....
Standard Oil Company (Kentucky)	.....	.....	x	.....	.....	.....	.....
Standard Oil Company (Nebraska)	.....	.....	x	.....	.....	.....	.....
Standard Oil Company of New York	.....	x	x	x	.....	.....	x
Standard Oil Company (Ohio), The	.....	x	x	.....	.....	.....	.....
Swan & Finch Company	.....	.....	x	.....	x	.....	.....
Union Tank Line Company[1]	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Vacuum Oil Company	.....	x	x	x	x	.....	.....
Washington Oil Company	x	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Waters-Pierce Oil Company	.....	x	x	x	.....	.....	.....

（注）(1)　鉄道油槽車の所有と操業
（出所）　G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *The Resurgent Years, 1911-1927*, 1956, P. 8. より作成。

つよめることになった[11]（第1表，第2表参照）。この点は国内市場に傾斜していた他のアメリカ石油企業と対照的であり，ジャージーの世界企業としての

第2表 「解体」後（1912年）のジャージー・グループとその業務内容

1. 原油生産　4. 外国販売　7. パイプライン輸送と貯蔵
2. 精　製　5. 天然ガス業務　8. タンカー輸送
3. 国内販売　6. 特殊生産物の国内製造・販売

	1	2	3	4	5	6	7	8
Standard Oil Company (New Jersey) [parent company]		x	x					
Aktien Gesellschaft Atlantic								x
American Petroleum Company (Holland)				x				x
Bedford Petroleum Company, S.A.F.				x				
California Natural Gas Company					x			
Carter Oil Company, The	x							
Clarksburg Light and Heat Company					x			
Connecting Gas Company, The					x			
Det Danske Petroleums-Aktieselskab				x				
Deutsch-Amerikanische Petroleum-Gesellschaft				x				x
East Ohio Gas Company, The					x			
Gilbert & Barker Manufacturing Company						x		
Hope Natural Gas Company					x			
Imperial Oil Company, Limited, The		x		x				
Interstate Cooperage Company, The						x		
Marion Oil Company	x							
Oklahoma Pipe Line Company							x	
Pennsylvania Lubricating Company, Incorporated						x		
Peoples Natural Gas Company, The					x			
Raffinerie Française		x						
Reserve Gas Company					x			
River Gas Company, The					x			
Societate Anonimă pentru Industria, Comerciul şi Exportul Petrolului (Româno-Americana)	x	x		x				
Società Italo-Americana pel Petrolio				x				
Standard Oil Company of Brazil				x				
Standard Oil Company of Louisiana	x	x	x				x	
Taylorstown Natural Gas Company					x			
Tuscarora Oil Company, Limited							x	
Underhay Oil Co.						x		
United Fuel Gas Company					x			
West Coast Oil Fuel Company, Limited				x				
West India Oil Company				x				
West India Oil Refining Company, The		x						

（出所） G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, P. 9. より作成。

活動を一層促進せしめるものでもあった。とはいえ，従来の延長上での活動だけでは支配の有効性を失ないつつあったから，海外生産体制の確立を含む新たな内実を活動にくみ込まなくてはならなかったのである。

1) 本稿で主として用いた文献は次のとおりである。
R. W. Hidy and M. E. Hidy, *Pioneering in Big Business, 1882-1911*, 1955, G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *The Resurgent Years, 1911-1927*, 1956, H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *New Horizons, 1927-1950*, 1971. (以上がジャージー社史三部作である) H. F. Williamson et. al., *The American Petroleum Industry: The Age of Energy, 1899-1959*, 1963. Federal Trade Commission Report, *The Intenational Petroleum Cartel*, 1952, 諏訪訳注『国際石油カルテル』(石油評論社, 1960年), U. S. Senate Special Committee Investigating Petroleum Resources, *American Petroleum Interest in Foreign Countries*, 1946, reprint 1976. その他の文献については, 適宜注記する。初期分析についてはすでに我国でも多くの研究が公刊されており, ここでの叙述も多くをこれらに依っている。主として参考にしたものは, 鎌田正三『アメリカの独占企業』第1章, 第2節 (時潮社, 1956年), 井上忠勝「スタンダード・オイル・トラスト形成史における問題点」(『企業経営研究』神戸大学, IX, 1959年), 同「スタンダード・オイルとウォール・ストリート」(『国民経済雑誌』神戸大学, 99巻4号, 1959年4月), 同「企業合同の管理機構—スタンダード石油トラストを中心として—」(『経済経営研究』神戸大学, 17号 II, 1966年) 同「スタンダード石油の初期海外戦略」(『国民経済雑誌』130巻2号, 1974年8月), 宇野博二「石油産業における統合会社の発達」(学習院大学政経学部『研究年報』4. 1956年) などである。さらに, A. D. Chandler, Jr., の近著 *The Visible Hand; The Managerial Revolution in American Bvsiness*, Chap. 10, 13, 1977. 鳥羽・小林訳『経営者の時代 (下)』(東洋経済新報社, 1979年) も参照した。

なお, ジャージーは, 1911年の「トラスト解体」までは, ニューヨーク・スタンダード石油 (Standard Oil Co. (New York) 現モービル石油 Mobil Oil Corp.) をはじめとする今日の著名なスタンダード系企業を傘下におさめたスタンダード石油会社の頂点に立つ持株会社であったから, 本稿での初期についての叙述はスタンダード石油全体を対象としたものである。

2) 宇野前掲論文41. 43頁.

3) A. D. Chandler, Jr., 前掲邦訳書, 567頁.

4) 1891年から1911年までのスタンダード石油の全利益額は約12億8,000万ドルであるが, うち輸送部門から約5億3,200万ドル (41.6%) を獲得した。輸送部門における利益は, 主としてスタンダードの全事業投資額の $1/3$ を占めるとされるパイプライン部門から得られた。これは, 主に, 中小生産者の原油をパイプラインの入口で買いたたき, これに鉄道輸送料金などに近接した運賃, すなわちパイプライン輸送の実際コストを大きく上まわる運賃を課して精製部門へ供給したことによって生み出されたものと考えられる。精製子会社は, 競争企業がパイプラインを使用しえ

ない限り，精油製造において競争力を失なうことはなかったが，かなり割高な原油を買わされることになった。だが，輸送子会社の高利益が配当として親会社に還流するから，スタンダード全体としてみれば，高利益を精製部門で得るか，それとも輸送部門で得るかのちがいにすぎなかった（以上の資料は，R. W. Hidy and M. E. Hidy, *op. cit.*, pp. 627–629 より，なお，鎌田正三「アメリカ企業金融史考（2）—19世紀終末—20世紀初頭のトラスト金融」北大『経済学研究』，26巻4号，1976年11月，32頁にみられる見解も参照されたい）。

5) R. W. Hidy and M. E. Hidy, *ibid.*, p. 18. なお，この訳語については井上前掲論文「企業合同の管理機構」40，45頁を参照。

6) 1860年代から1890年代までを10年毎の4期にわけて，それぞれの10年間における各年平均原油価格（ペンシルヴェニア原油価格）の最高と最低を示すと次の通りである。1860年代：最低0.49ドル/バーレル（1861年）—最高9.59ドル/バーレル（1860年）。以下同じく，1870年代：0.86ドル/バーレル（1879年）—4.34ドル/バーレル（1871年），1880年代：0.67ドル/バーレル（1887年）—1.00ドル/バーレル（1883年），1890年代：0.56ドル/バーレル（1892年）—1.36ドル/バーレル（1895年），(J. G. McLean and R. W. Haigh, *The Growth of Integrated Oil Companies*, 1954, p. 59. より）．みられるように，価格は低位安定化を辿り，独占の形成・確立と共に，大規模な変動が抑制されていく様子を窺うことができよう。

7) 独占形成のかかる事情は，スタンダード同盟の所属会社より成る独占体スタンダード石油トラストの企業組織の質を規定した。トラストは傘下企業の自立性のつよさを特徴とし，統一性を確保したとはいえ，連合組織に近い性格を長く維持したのである。

8)「解体」以前の在外原油生産会社は1904年にルーマニアで設立されたルーマニア・アメリカ会社（Româno-Americana Co.）がほとんど唯一の存在であり，1907年末時点，スタンダード石油の海外投資残高約3,700万ドルのほとんどは販売部門より成っていた（M. Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, 1970. 江夏・米倉訳『多国籍企業の史的展開—植民地時代から1914年まで—』ミネルヴァ書房，1973年，105頁より）。

9) アメリカ石油産業の初期精油輸出状況を，資料の利用できる1862年から1873年についてみると，全国生産精油のうち輸出向けの割合は，1862年の28.4%を最低とし，1866年からは毎年70%前後を占め，極めて高い対外市場依存を示した（H. F. Williamson and A. R. Daum, *The American Petroleum Industry: The Age of Illumination, 1859–1899*. 1959, pp. 737–738 より）。次に，1899年，1904年，1909年の比率（この場合は主要4品目，すなわちガソリン，燈油，燃料油および潤滑油のみ。但し他は僅少）はそれぞれ41.2%，37.2%，33.0%であった。なお

本論との関連で14年，19年についてもみておくと，24.7%，15.7%であり，1910年代の低落が大きい（H. F. Williamson et. al., *The American Petroleum Industry: The Age of Energy, 1899-1959*, 1963, p. 168 より）。

10) 1910年の全アメリカ精油輸出量は約3,200万バーレルと推定される（U. S. Senate Special Committee Investigating Petroleum Resources, *op, cit.*, p. 215 より）が，同年スタンダードの精油輸出量（但しガソリン，燈油，燃料油。および対カナダをのぞく）は約2,187万バーレルであり（R. W. Hidy and M. E. Hidy, *op. cit.*, p. 528 より），これは全アメリカ比68.3%に相当する。また燈油とガソリンについてであるが，輸出量は2,033万バーレルであり，同年の両品目の国内販売量（カナダを含む）の2,057万バーレル（*ibid.*, pp. 474-475）を若干下回ったにすぎない。なお燃料油についての国内販売量が不明であり（輸出は154万バーレル）全体についての比較は出来ないが，燃料油販売は量の割に利益性が乏しかったこと（後述），またスタンダードの国内燃料油市場における占有率（シェア）が他品目に比して相対的に低かったこと（1906-1911年平均で，燈油，ガソリン，燃料油の全国内販売に占めるスタンダードのシェアはそれぞれ75%，66%，31%であった。H. F. Williamson et. al., *op. cit.*, p. 7 より）を考慮すると，スタンダードの販売構造にとって外国市場のウェートが国内のそれにほぼ匹敵するものであったと言って大過ないと考える。

11) 1911年の最高裁による反トラスト法違反判決によって，持株会社ニュージャージー・スタンダードは33社の持株を放出し第1表にみられるように，国内最大販売会社インディアナ・スタンダード（Standard Oil Co. (Indiana)）をはじめ有力販売子会社を手放した。一方，外国で販売活動を行なう子会社の中で有力なものはほぼ傘下に残された（第2表および本論(4)販売を参照）。親子関係を絶たれたもので重要な会社としてはイギリスの販売会社アングロ・アメリカン社（Anglo-American Oil Co. Ltd.）がある。また，それまでニューヨーク・スタンダードが担当してきたアジア市場での販売活動は，そのまま同社にまかされたから，以後かなりの期間ジャージーはアジアでの販売活動を行なわないことになった。

主力外国販売子会社の多くが分離の対象とならなかったことは，司法当局が主として国内での独占支配を問題としたことの結果と思われる。が，仮りに手放されたとしても，専ら販売活動に従事するこれらの会社の多くにとっては，ひきつづき精油を旧親会社ジャージーに依存するほかはなく，従来の取引関係が直ちに切れることはありえなかった。本論でのべるようにアングロ・アメリカン社は20年代においてもイギリス市場で販売する精油のほとんどをジャージーから買取っていた。

なお，ここで「トラスト解体」について付言しておこう。すでに多くの研究が明らかにしているように，放出された株式は，ニュージャージー・スタンダードの株主に対して持分に応じて配分されたのであり，分離された会社にとっては，持株会

社からニュージャージー・スタンダードの大株主が共通の支配的株主にとってかわっただけであった。それ故，会社間の資本関係が切れたとはいえ，スタンダード・グループとしての一体性が直ちに失われることはなかったし，「解体」前のグループ内の取引関係・分業関係にもさしあたって大きな変化は生じなかったのである。だが，本論でのべるように市場の急成長とそれを基礎にした競争がつよまる中で，分離された会社の中から自立化および各部門の統合化をめざすものがあらわれ，この過程でジャージーとの，また旧子会社同士の結合関係は弛緩し，場合によっては激しい対抗関係さえ惹起されるに至る。かくて，「トラスト解体」はアメリカ石油産業における競争激化の一因として現実的意義をもちはじめる。

〔Ⅱ〕 本　　論

はじめに第1次大戦後ニュージャージー・スタンダード石油会社が直面した状況を総括的にのべておきたい。まず，世界的な石油産業の急成長である。アメリカでは原油生産は1919—29年までに2.7倍，精製量も同期間に2.7倍に増加した[1]。石油精製部門における資本総額が全製造業のそれに占める比率は19年の2.9%から29年の9.7%に急増し，製造業順位で13位から5位に躍進した[2]。大企業順位では1930年に最大200社（資産額）中20社を石油会社が占めるにいたった[3]。かような成長は石油産業のエネルギー産業への推転と不可分であった。かつて，獣油・鯨油・石炭油などに対して石油がみせた燈油としての格段の使用価値的優位性によって勃興し伸長した石油産業は，世紀交替期以降のアメリカにおいて燃料油，ガソリンを主要製品とするエネルギー産業への転換をとげてきた。かかる転換はアメリカ資本主義の重工業化と時を同じくし，石油は製造業，運輸業などを中心に産業用燃料としての役割を担いはじめたのである[4]。アメリカの1次エネルギー構成に占める石油の比率は19—29年に12.1%から25.0%へ2倍強の増加を示し，石油産業と関係の深い天然ガスとあわせて全体の$^1/_3$を占めるにいたった[5]。一方，外国における石油産業の成長については，さしあたり石油消費量が19—29年に約2.8倍に急増したことを指摘しておこう[6]。

つぎに，ジャージーをとりまく競争状況について。国内におけるジャージーへの挑戦は，石油市場の成長とむすびついて開発された新興油田を基盤に

急速に統合体制を形成した有力独立系企業によってもたらされた[7]。さらに「トラスト解体」以前に子会社だった他のスタンダード系企業の中にも，競争場裡でジャージーと対抗関係に立つものがあらわれ，競争戦はかつてない激しさを呈することになる。

海外での競争状況であるが，ジャージーの独占体制は先述のようにアジアにおいてロイヤル・ダッチ＝シェルによって脅かされ，スタンダードの世界市場独占が1910年頃までにまず外国でくずされたのだった。第1次大戦中ロイヤル・ダッチ＝シェルはイギリス軍へのガソリン・重油・火薬原料（トルエン）等の供給者として巨額の利益を手にし，戦後のジャージーにとって最も恐るべき海外の競争企業となっていた[8]。これに加えて，イランの油田を独占しイギリス政府を最大株主とするアングロ・ペルシアン (Anglo-Persian Oil Co.) がやはり大戦中イギリス軍への船舶燃料供給者として成長をとげ，戦後は大陸ヨーロッパでの販売活動を強化して，ロイヤル・ダッチ＝シェルと共にジャージーを挟撃したのである。

20年代の競争戦は原油生産から販売までの各部門毎に力を競い合う総合戦の性格をつよめた。この時期の油田獲得運動と新たな販売機構の創出は，石油産業史上ひとつの画期をなすものであった。同時に，市場の成長と消費構造の変化に対応できる精製体制の整備，特に精製技術の革新が競争上の対決点として特筆すべき重要性を獲得した。また，国内の中小独立系企業を支配する手段としては，輸送部門がひきつづき拠点的位置にあったのである。

市場の急成長と激烈な競争戦という状況のなかで最大独占体ジャージーが世界的にいかなる活動を展開したか，それを叙述する方法や論文構成はさまざまに考えられるが，本稿では各部門別に考察するという構成をとることにした。正確な，かつ立ち入った叙述をするのにそれが最も適当であるように考えられたからである。むろんその際，それぞれの事業部門が相互にいかなる関係をもち，ジャージーの総合的な支配力にどう寄与したかという視点をおとすわけにはいかない。まず，ジャージーの弱点であり力の投入が最も求められた原油生産部門から考察をはじめる[9]。

1) 原油生産量は F. T. C. Report, 前掲邦訳書, 訳注者付録 422 頁より計算。精製量は H. F. Williamson et al., *op. cit.*,p. 374 より計算。

2) U. S. Department of Commerce. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, p. 684 より計算。なお 29 年の第 1 位は食品, 2 位繊維, 3 位鉄鋼 (但し金物・道具類の製造を含む), 4 位機械(但し, 輸送用機械をのぞく), である。

3) A, A. Berle Jr. and G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, seventeenth printing, 1950. 北島訳『近代株式会社と私有財産』(文雅堂銀行研究社刊, 1958 年) 24 頁。および講座「帝国主義の研究」3『アメリカ資本主義』(鎌田・森・中村著, 青木書店, 1973 年), 177 頁。

4) この場合, 内燃機関 (ガス機関を嚆矢とし, ついでガソリン機関・ディーゼル機関が主軸へ) の導入と普及が, 鋼の大量生産と安価で豊富な燃料としての石油の存在によって可能となったことに示されるように, 重工業化にとって石油供給が一定の主導的役割を演じた面を見落してはならない。

5) 29 年の 1 次エネルギー構成は石炭 (63.0%) が第 1 位, ついで石油, さらに天然ガス (8.0%), 水力 (3.2%) などである (H. F. Williamson et. al., *op. cit.*, p. 444 より)。

6) U. S. Senate Special Committee Investigating Petroleum Resources, *op. cit.*, p. 214. 約 2.8 倍の増加は過去にさかのぼると, 1895 年から 1919 年までの成長にほぼ匹敵する。

7) 1910 年代に大規模独立系企業は高蓄積をとげた。例えば, ガルフ (Gulf Oil Corp.) は 1911–19 年に資産を 2,797 万ドルから 1 億 4,297 万ドルへ約 5.1 倍, またテキサス (Texas Corp.) も同期間に 4,519 万ドルから 2 億 2,907 万ドルへ約 5.1 倍, に増加せしめたのである (ガルフについては C. Thompsom, *Since Spindletop: A Human Story of Gulf's First Half-Century*, 1951, pp. 96–97 より。テキサスについては M. James. *The Texaco Story: The First Fifty Years, 1902–1952*, 1953, p. 106 より)。おなじ頃ジャージーの資産は 1912–19 年に 3 億 6,927 万ドルから 8 億 5,337 万ドルへの約 2.3 倍化であった (G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, pp. 668–669 より)。

8) そのくわしい内容については米川伸一『世界企業 1 ロイヤル・ダッチ＝シェル』(東洋経済新報社, 1969 年)152–163 頁を参照されたい。なお, ロイヤル・ダッチ＝シェルは, 外国におけるスタンダードとの競争戦を有利に展開するために, 後者の独占的高蓄積の拠点であるアメリカへの進出を虎視眈眈とねらっていた。「トラスト解体」を好機とみた同社は 1912 年オクラホマで油田を獲得し, ついでカリフォルニアで現地企業の買収に成功し, 急速に大規模独立系企業として抬頭した。

9) 20 年代 (両大戦間期) アメリカ石油産業についての我国における最初の最も詳細な

研究は，森恒夫氏の一連の労作「両大戦間におけるアメリカ石油産業—その構造と独占・競争に関する準備的考察—(一)，(二)」(『経営論集』明治大学13巻3号，14巻1号，1966年2月，8月)，「1920年代におけるアメリカ石油産業の資本蓄積過程について」(『経済研究』一橋大学18巻3号　1967年7月)，「両大戦間におけるアメリカ石油産業の資本蓄積過程について」(『経営論集』15巻2号，1968年2月)である。ついで，20年代アメリカ「独占資本の再編と蓄積の展開」の一環として石油産業をとりあげた森杲氏の労作（鎌田・森・中村前掲書176–196頁。および84–86頁なども参照）がある。私見によれば我国において20年代アメリカ石油産業の総体的分析を行なったのは両氏のこれらの研究のみである。両氏によってスタンダード独占体制が20大統合企業による支配体制に再編され，各事業部門毎に新たな支配構造が形成されてくる過程，および支配の特徴が基本的に明らかにされたといってよい。

とはいえ問題とすべき点がないわけではない。本稿の主題に関連して最も重要と思われる点をひとつずつ指摘したい。まず，森恒夫氏は20年代後半期に成立した独占体（統合企業）の相互の関係についてのべるさい，それらの競争・対抗面を事実上副次的なものとして重視せず，総じて協調の面のみを特徴としてえがいているようにみえる（例えば「両大戦間におけるアメリカ石油産業(一)」92–93頁など)。確かに，20年代後半期に独占体同士の協調が原油生産部門などで進展したことは事実である。しかし問題は，まず，かかる協調がいかなる根拠によって実現にいたったのか，である。この点での氏の研究は「独占資本一般論」の石油産業への適用という性格がつよく，石油産業の現実をふまえた具体的解明とは言いがたいように思われる。そして，かかる協調がたしかに，アメリカ石油産業における新たな局面をひらく可能性をもちつつも，現実には，かなり限定されたものだったこと，基本的に独占体同士の激しい対抗が，20年代後半期を特徴づけていたことを，軽視ないし無視している感を否めないのである。かかる判断の相違は，石油独占体の運動の特質をとらえる上で重要な問題であろうと思われる。

森杲氏の研究は，アメリカ石油産業の蓄積構造を解明する上で一要点をなす対外関係にもやや立ち入って分析をすすめた注目すべきものである。だが，その点で最大の問題は，市場としての外国の比重を過大にとらえていることである。氏は，20年代石油産業の急成長が専らアメリカ国内における自動車の普及との関連で従来とらえられてきたことに対し，ガソリン市場がむしろ外国に依存する動向を示したようにのべている（前掲書190頁)。具体的には精油輸出に占めるガソリンのウェートが急上昇したこと，およびジャージーと若干の企業が国内ガソリン生産の3–4割を輸出にむけたことを例証として挙げておられる。しかし，これは適切とはいいがたい。まず輸出全体に占めるガソリンの比重が急上昇したことは事実であるが，他

面で国内市場におけるガソリンの比重も急増しているのであり，20年代を通じて国内で生産された精油の9割前後は常時国内市場へ出荷されたのである（H. F. Williamson et. al., *op. cit.*, p. 443参照)。また具体例として主にジャージーをとりあげているが，すでに一部を先述したように，同社は他のアメリカ大企業および石油産業全体とはかなり異なる蓄積様式を展開し，外国販売は国内のそれにほぼ遜色ない比重を占め，ガソリン販売については後述するように国内では相対的にたちおくれ，むしろ外国で攻勢的販売を展開したのである。それ故，ジャージーはアメリカ最大独占体として一見全体の動向を代表するかにみえるが，実際には必ずしもそうはいえなかったのである。氏がこの点に十分な考慮を払ったとはいえないであろう。また，1920年代に世界市場においてスタンダードがかつての支配的地位を回復したという見解（同，190頁）は，直接ジャージーの20年代世界企業活動の全体的評価にかかわるものであるが，事実にそわない。

本稿の課題は，ジャージーの活動それ自体の追跡にあり，アメリカ石油産業の総体的分析を行なうことではない。この点で，森恒夫，森杲両氏と研究の対象・目的は同一ではないが，個別独占体の分析を通して，両氏の研究では必ずしもフォローしえなかった重要問題のいくつかによりよく立ち入ることが出来るのではないかと考えている。

なお，20年代アメリカ石油企業の海外活動に関する我国の研究で，本稿で参照した主なものは次の通りである。楊井克巳『アメリカ帝国主義史論』第3篇第1章（東大出版会，1959年)，井上忠勝「メソポタミアにおけるジャージー・スタンダード石油」(『経済経営研究』神戸大学，25号 II 1975年)，同「ペルシアにおけるジャージー・スタンダード石油」(『国民経済雑誌』神戸大学，132巻2号，1975年8月)，阿部由紀「アメリカ石油資本の対外進出—第1次大戦後の対外進出をめぐる競争と再編—（上)，(中)，(下)，」(『世界経済評論』1974年2月，3月，4月)，その他の文献で用いたものについては随時注記する。これらの研究は，対象をほとんど原油獲得面に限定している。私見によれば我国において，市場（販売）その他の分野を含む総体的分析を行なったものは皆無と思われる。

(1) 原 油 生 産

① 国 内

国内油田地帯の主力は今世紀に入って従来の中西部，アパラチア地方からミッドコンチネント，カリフォルニア，およびガルフ・コースト地方へ移動をとげた。1920年全アメリカ原油生産4億4,290万バーレルのうち約89％を後3地方が占めたのである。[1)] かかる地帯変化を資本面で主導したのは主として大規模独立系企業であった。彼らはそこに自らパイプラインを敷設し

て輸送経路を確保した。しかも従来スタンダードの支配力の及んでいない新興油田地帯であるために，輸送手段を槓杆として他企業を支配するというスタンダード系企業の伝統的戦略の有効性はかなり限定されていた。

1918年ジャージーの原油生産高は1日平均1万8,800バーレルであり，(全国比1.9%)[2]，カリフォルニア・スタンダード (Standard Oil Co. (California))，テキサス，シェル (Shell Oil Co.)，ガルフよりも少なく，精製のための原油自給率でも前3者の約50%，ガルフの約90%に対しわずか17%にすぎなかった[3]。

戦後，石油需要の急増による石油不足状況が顕現し原油価格は高騰した。折から流布された油田の枯渇という不安も加わって[4]，激しい油田開発競争が展開された。ジャージーは1919年初頭にテキサス州で原油生産量第5位のハンブル石油精製会社 (Humble Oil & Refining Co.) の50% 利権を1,700万ドルで獲得することに成功した (同年末までにジャージー利権は56%になった[5]) 同社は21年までにテキサス最大の原油生産会社となり，20年の日平均2万1,000バーレルから23年の4万7,000バーレルへ生産を倍増せしめた[6]。主に精製業主体のジャージー子会社であるルイジアナ・スタンダード石油 (Standard Oil Co. of Louisiana) はルイジアナ州とアーカンソー州の州境地帯などで原油を採掘した。同子会社は19年の日平均4,000バーレルから翌20年には1万4,000バーレルへと3倍以上の増産を実現し，同社原油生産部の利益は52万3,000ドルから845万4,000ドルにはねあがった[7]。べつのジャージー子会社たるカーター石油 (The Carter Oil Co.) は，1915年活動の拠点をアパラチア地域（ウエスト・ヴァージニア州）からミッドコンチネント（特にオクラホマ州全域とカンサス州南部）に移動させ，原油生産を19年の日平均1万1,000バーレルから23年の2万3,000バーレルに倍増せしめた[8]。

これら子会社を主たる担い手とするジャージーの原油生産は，各地でスタンダード系企業を含む他社との油田獲得戦を演じつつ，20年代初頭に著しい伸長をとげたのである（第3表参照)。だが，同表から窺われるようにジャ

第3表 ジャージーの国別原油生産および国内原油買付け

（バーレル/日 %）

	1919		1920		1921		1922		1923		1924		1925		1926		1927		1928		1929	
		%		%		%		%		%		%		%		%		%		%		%
アメリカ	33,014	53.5	48,851	50.6	67,154	57.8	65,986	68.7	82,725	52.2	76,892	51.6	90,173	55.4	74,750	53.7	112,380	59.2	95,700	46.6	114,900	48.4
カナダ	—	—	—	—	—	—	26	—	22	—	40	—	441	0.3	514	0.4	596	0.3	900	0.4	1,900	0.8
ラテン・アメリカ	26,336	42.6	44,087	45.7	44,392	38.2	26,015	27.1	72,358	45.7	68,518	46.0	67,581	41.5	58,432	42.0	68,630	36.1	96,300	46.9	105,500	44.4
コロンビア	—	—	—	—	152	0.1	735	0.8	828	0.5	538	0.4	1,879	1.1	15,599	11.2	36,671	19.3	48,200	23.5	49,300	20.7
ペルー	5,100	8.3	5,447	5.6	7,741	6.7	12,025	12.5	12,704	8.0	17,696	11.9	20,130	12.4	23,650	17.0	21,283	11.2	26,000	12.7	29,600	12.5
メキシコ	21,236	34.4	38,640	40.1	36,499	31.4	13,236	13.8	58,713	37.1	50,234	33.7	45,570	28.0	19,079	13.7	9,784	5.2	6,400	3.1	5,000	2.1
ヴェネズエラ	—	—	—	—	—	—	19	—	113	0.1	50	—	2	—	27	—	56	—	14,200	6.9	18,600	7.8
その他[1]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	77	—	836	0.4	1,500	0.7	3,000	1.3
ヨーロッパ	2,272	3.7	3,407	3.5	4,645	4.0	3,895	4.1	2,979	1.9	3,088	2.1	4,365	2.7	4,621	3.3	4,908	2.6	7,900	3.8	8,100	3.4
ルーマニア	2,272	3.7	3,362	3.5	4,523	3.9	3,825	4.0	2,879	1.8	2,826	1.9	3,915	2.4	3,848	2.7	4,175	2.2	7,100	3.5	7,400	3.1
蘭領東インド	111	0.2	106	0.1	91	0.1	132	0.2	266	0.2	451	0.3	192	0.1	901	0.6	3,397	1.8	4,500	2.2	7,000	2.9
全外国生産	28,719	46.5	47,600	49.4	49,128	42.2	30,068	31.3	75,625	47.8	72,097	48.4	72,579	44.6	64,468	46.3	77,531	40.8	109,600	53.4	122,600[3]	51.6
全世界生産	61,733	100.0	96,451	100.0	116,282	100.0	96,054	100.0	158,350	100.0	148,989	100.0	162,752	100.0	139,218	100.0	189,911	100.0	205,400	100.0	237,600[3]	100.0
国内買付け[2]	30,666		62,939		82,050		99,370		118,459		166,951		191,791		190,802		225,903		263,300		300,600	

1バーレル=42 U. S ガロン=158.98 リットル

（注） 1） アルゼンチン，ボリビア，トリニダド

2） 但し，主要原油生産子会社（ハンブル，カーター，ルイジアナ・スタンダード）による買付けのみ。1919–26年の国内買付け全体量は不明。27年は24万9,500，28年27万5,000，29年32万5,300バーレル/日。

3） 全外国生産・全世界生産とも各国生産合計とごくわずかのズレがあるが，原資料通り。

（出所） G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 445, 676–677, H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *New Horizons, 1927–1950*, 1971, p. 96, 115, 148 より作成。

ージーは24年頃から自社生産の拡大を抑制し，従来の買付け中心の原油獲得様式を強く志向する動きをみせるのである（後注23も参照)。これは全国的に原油不足が解消にむかい買付け費用が相対的に低下したことにより，油田探索・開発等にともなう危険や高費用を回避しようとする姿勢を反映するものと思われる。と同時に，後述する輸送部門における蓄積様式の問題と併せて，この理由がよりよく理解されうるであろう。

20年代央ジャージーの国内原油生産の到達点は，1925年の数字であるが3,300万バーレルであり，それは全国1位のカリフォルニア・スタンダード（5,500万バーレル)，2位のシェル（4,830万バーレル)，3位のガルフ(3,650万バレール)につぐ第4位に相当した[9]。なお，全アメリカ生産に占める主要石油企業（統合企業20社）の割合は1926年に46.3%であり，後述する他部門よりかなり低いシェアにとどまった[10]。

統合化をはかる大企業の角逐を軸とした過去に例をみない激しい原油獲得戦は，20年代後半期に原油の過剰傾向を出現せしめた。23年以降26年末まで全国の原油在庫はゆるやかに減退していたが，27年の景気のおちこみを機に一挙に4億バーレル近くまで増大し，以後29年まで在庫の増勢がつづいた[11]。同時に，国内原油平均価格は26年の1.88ドル/バーレルから29年の1.27ドル/バーレルへ30%以上の低落をみた[12]。

かかる状況下においてジャージーは生産費の引き下げ等の生産体制強化運動を展開した。同社の主力生産子会社ハンブルの原油埋蔵量不足が深刻な事態にあったという事情もまたかかる体制強化を強く求めた[13]。そして，他方ではこれと結合して産業全体の過剰生産を抑制せんという，いわば支配企業にふさわしい行動を選択したのである。

その点をハンブルの活動を軸にみることにしよう。同社はまず，出来るだけ広域の賃借地を獲得するとともに，そこでの油井数を最低限におさえ，油層の自然圧力をたかめて生産コストを抑制するといった方策を追求した。だが，これは賃借料負担がふえつづける割に，一方で地下における油層の存在が不確実なため，若干の地域において効果を示したにとどまった。ついで追

求されたのが，他の原油生産業者との共同による大規模な賃借地の獲得あるいは既存の経営単位のプール，により各社がそれぞれの利権持分に応じて原油を受取るという方式であった。これによって一社では果せなかった効率的生産の実行をはかったのである。ユニット操業 (unit operation) として知られるこの方式は，他面で「捕獲の原則 (rule of capture)」[14]にもとづく各社の競争的油田開発をおさえ，生産の統制を可能とすることにより，過剰生産抑制の手段ともなりえたという意味で注目すべきものだった。ハンブルは1927年テキサスにおいてはじめてこの方式を採用した[15]。過剰生産の抑制という面では，もちろん同社はこのほかに中小原油生産者に対する生産統制にも力を入れた[16]。

ハンブルは1927–30年，その前の4年間 (23–26年) の約2倍にあたる153の試掘井 (wildcats) をうちぬいた[17]。しかも科学的探索方法の普及もあって発見率はあがり，うち9件の成功をみた。同社油田の推定埋蔵量は26年末から29年末までに約4倍となり[18]，生産量も他のジャージー子会社たるカーター石油およびルイジアナ・スタンダード石油の増産抑制とひきかえに，27年以降一貫して増大した。特に29年はアメリカ経済全体の好況局面をむかえて，原油価格も前年より若干上昇する動きさえみせたために (28年平均1.17ドル/バーレルから29年平均1.27ドル/バーレルへ)，前年比1.5倍の2,300万バーレルを生産した[19]。とはいえ，この程度ではジャージー全体はもとより同社製油所の必要原油をまかなうのにも全く不十分であり，買付けもまた増大して29年では自給原油の約3.4倍に達した[20]。同年アメリカ全体の原油生産量は初の10億バーレル台に乗り (第4表参照)，推定埋蔵量も1年間で22億バーレル (28年末の110億バーレルから132億バーレルへ) 増加するという20年代では最高の達成を示した[21]。20年代末の好況によって過剰市況は隠蔽され，生産抑制への志向も後景にしりぞいた[22]。だが，この時の生産拡大は結果として一層の過剰化を促し，やがて一挙に露呈せざるをえない状況をつくり出したのだった。

20年代ジャージーの国内原油生産活動を総体としていうならば，原油部門

第4表 世界原油生産の主要国別内訳

(100万バーレル %)

	1919		1921		1923		1925		1927		1929	
		%		%		%		%		%		%
アメリカ	378	68.0	472	61.6	732	72.0	764	71.5	901	71.3	1,007	67.8
メキシコ	87	15.6	193	25.2	150	14.8	116	10.9	64	5.1	45	3.0
ヴェネズエラ	—	—	1	—	4	0.4	20	1.9	63	5.0	137	9.2
コロンビア	—	—	—	—	—	—	1	—	15	1.2	20	1.3
ペルー	3	0.5	4	0.5	6	0.6	9	0.8	10	0.8	13	0.9
蘭領東インド	16	2.9	17	2.2	20	2.0	21	2.0	27	2.1	39	2.6
イラン	10	1.8	17	2.2	25	2.5	34	3.2	40	3.2	32	2.2
ルーマニア	7	1.3	8	1.0	11	1.1	17	1.6	26	2.1	35	2.4
ロシア	32	5.8	29	3.8	39	3.8	53	5.0	77	6.1	101	6.8
合計[1)]	556	100.0	766	100.0	1,016	100.0	1,069	100.0	1,263	100.0	1,486	100.0

(注) 1) その他を含む。

(出所) Federal Trade Commission Report, *The International petroleum Cartel*, 1952, 邦訳『国際石油カルテル』(石油評論社, 1960年) 訳注者付録 422-429頁より作成。

への本格的進出を行なったとはいえ，自給率そのものはほぼ30%前後で低迷し，[23] ひきつづき必要原油の過半を他社に依存する構造を維持したのであった。全国的な原油不足の解消によりジャージーが20年代初頭に経験したような，高騰する原油の買付けに奔走せざるをえないという事態[24]を当面回避しえたとしても，原油生産部門はやはりこの統合独占体にとっての弱点として残ったのである。その克服の課題は30年代にひきつがれることになった。他方，石油産業全体の原油過剰の抑制もまた支配企業ジャージーにとっての大きな課題であった。同社はこの対照的な2つの課題への二正面作戦の展開をせまられることになるのである。

1) H. F. Williamson et al., *op. cit.*, p. 302より計算。
2) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 677.
3) *Ibid.*, p. 74. 但しこの場合の自給率は，アメリカとメキシコでの原油生産量の国内精製能力に対する比率である。
4) F. T. C. Report, 前掲邦訳書55-57頁参照。
5) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 412, 636.
6) *Ibid.*, p. 414.
7) *Ibid.*, pp. 414-415. 677,
8) *Ibid.*, pp. 417-420, 677.
9) *Ibid.*, pp. 454-455.
10) T. N. E. C. Monograph No. 39 p. 4. このことは直ちに，原油生産部門における独占体の支配力が脆弱であることを示すものでない。輸送部門における圧倒的支配力を基礎にした買付け支配が考慮されるべきである。とはいえ，多数の中小生産業者は，次にのべる20年代後半期および30年代不況期においては独占支配にとっての軽視しえぬ対抗勢力として，ジャージーらを苦しめることになる。
11) H. F. Williamson et. al., *op. cit.*, p. 305. Chart 9-1より。
12) *Twentieth Century Petroleum Statistics*, 1976, の資料を山田・甘日出・竹内『メジャーズと米国の戦後政策—多国籍石油企業の研究（1）—』（木鐸社，1977年）249頁より引用。
13) H. M. Larson and K. W. Porter, *History of Humble Oil & Refinining Company*, 1959, reprint 1976, pp. 695-696. および Chap. 12参照。
14)「捕獲の原則」とは，地下の油層内の原油を，地表の所有区分にかかわりなくどこで汲みあげようと，それらはすべて採取した者の所有に属するという原則である。地下の原油の流動性により，かかる原則は，原油生産者にとって採油の強制法則と

して作用し，一旦開発された油田ではそこに競争者が存在する限りは基本的に中断されることなく採油が行なわれた。それ故，一方では油田は急速に消尽し，他方では，過剰生産が惹起されやすかったのである。

15) かかるハンブルの行動は他の若干の大企業によっても試みられ，この過程で独占体同士による油田の共同所有が生み出された。所有を基礎にした共同行動，という独占体相互関係の一定の新局面が出現したのである。29年秋のテキサス北東部油田におけるハンブル石油，ピュア石油 (Pure Oil Co.), サン石油 (Sun Oil Co.)テキサスおよびシェル石油の5社による協定の締結はその一例である (H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *New Horizons, 1927–1950*, 1971, p. 88. および H. M. Larson and K. W. Porter, *op. cit.*, pp. 315–316.)。

16) 例えば，26年に発見され一時は世界最大油田とよばれた西部テキサス大油田(Yates Field) において，ハンブルは翌27年中小生産者に対し，原油供給路，すなわちパイプライン輸送の便を提供するかわりに，割当以上の生産を行なわないという合意をとりつけ，過剰生産の抑制につとめた (H. M. Larson and K. W. Porter, *ibid.*, pp. 316–318, および H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *ibid.*, pp. 88–89)。

17) H. M. Larson and K. W. Porter, *ibid.*, p. 278.

18) *Ibid.*, p. 695.

19) *Ibid.*, p. 696.

20) *Ibid.*, p. 696.

21) *Ibid.*, p. 695.

22) 過剰生産抑制にむけての行動は石油保全，浪費削減の名目で州当局の支援をえて展開されたが，生産者間の利害対立によってはじめから難航した。例えば，ハンブルは自分が拡大をめざすユニット操業方式が反トラスト法に抵触するおそれが強いところから，合法化のための新立法を必要と感じ，石油業者の利害代表団体であるアメリカ石油協会 (American Petroleum Institute) の支持を求めた。しかし，これは協会内の一致がえられず受入れられなかった。少なからぬ独占体と多数の中小生産者は競って原油を獲得することに自己の利益を見出していたのである。かかる生産者間の不一致を反映して州政府の対応もはなはだ一貫性のない，実効乏しいものであった。28・29年の原油獲得戦の激化と，30年東部テキサスの歴史的大油田の噴出による原油の洪水は，最大生産州テキサスでの生産抑制運動を大方おし流し，独占体同士の共同行動をも事実上解体させ，独占体相互の関係に生じた新局面を萌芽的なものにおしとどめた。なお，恐慌下での激しい競争戦を経て，30年代半ばまでに確立する全国生産割当制度の基本的構想は，ほぼ20年代末までに出そろっていた (H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, pp. 84–93 より)。

23) 1919-29年ジャージーの国内原油自給率（%）＝国内生産量/国内精製量は順に次の通りである。21.0, 26.8, 36.0, 31.2, 33.6, 24.4, 28.4, 24.4, 32.2, 24.2, 28.1 (G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, pp. 676-679, H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 148, 200-201 より算出)。

24) 20年代初頭に深刻な原油不足に直面したジャージーは原油の備蓄（在庫形成）に全力をあげ，1922年初頭に一社で全アメリカ原油在庫の 1/4 を保有した (G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 431)。

② 外 国

ジャージーによる外国原油獲得活動は，これまでの叙述から知りうるように，国内における原油不足と油田の枯渇不安，および広大な外国市場への生産拠点の確保要求によって促進された。特に後者の点に関連して，大戦終了時まで海外主要油田地帯が主としてヨーロッパ系企業の支配下にあったことが重大である[1]。

最も重要な生産地域であったラテン・アメリカからみることにしたい。

メキシコは燃料油生産に適合的な重質原油を埋蔵していたところから，大戦中船舶燃料の供給地として急速な増産をとげ，21年にはアメリカにつぐ世界第2の産油国として全世界比25.2%の生産をおこなった(前掲第4表参照)。メキシコにおけるジャージーの原油生産開始は他社に比べてかなり立ち遅れた。1917年英・米およびメキシコ系利権からなる共同所有会社トランスコンチネンタル石油 (the Compañía Transcontinental de Petróleo, S. A.) を247万5,000ドルで買収することに成功し，ようやく現地生産体制に入ったのである[2]。だが，最大生産者の地位はロイヤル・ダッチ＝シェルのものであった。同社はメキシコの主要な英系企業のほとんどを影響下におさめ，21年に全メキシコ生産の40%以上をおさえたという[3]。

ジャージー生産が軌道にのりはじめた20年代初頭，同社は容易に解決しがたいいくつかの困難にぶつかった。そのうち最大の問題は1917年の新憲法にもとづく地下資源の国有化政策，21年に実施された輸出石油に対する課税の25%ひき上げなど，メキシコ政府による規制強化であった[4]。同社は種々の抵抗を試みたが，20年代半ば頃までにはメキシコ油田を安価な魅力ある存

在たりえぬものと判断し，他社と同様経営縮小にむかった。23年，全メキシコ生産の約14%にあたる日平均5万9,000バーレルを生産したのを最高に（前掲第3表参照），以後減産し，生産事業をかなり整理するにいたった。同社の全投資残高は22年の3,225万ドルから27年末の866万ドルにまで大幅に減退したのである。[5]

ジャージーが減退を辿るメキシコにかわりうる投資地域として有望視したのはヴェネズエラである。[6] 1914年までに実質上ヴェネズエラ最初の石油生産企業となっていたロイヤル・ダッチ＝シェルが1920年時点，全生産独占にちかい圧倒的支配体制を確立していた。[7] ジャージーは戦後のアメリカ—ヴェネズエラ関係の好転を機に，他の多くの企業と共に争って利権獲得にむかった。21年に子会社スタンダード・オイル・カンパニー・オブ・ヴェネズエラ (Standard Oil Co. of Venezuela) を設立し，各地でワイルドキャット的探索を行なったが油田にめぐまれず，第3表にみるようにほとんど成果をえることが出来なかった。28年半ばまでに累積2,700万ドル余の投資を行なった後，[8] ようやく商業的意味をもつ油田を発見した。ついで同年，土地利権保有会社クレオール・シンジケート(Creole Syndicate) が資金難にあったのに乗じてこれを買収することに成功し，生産会社としての発展の見通しを持つにいたった。[9]

1929年時ヴェネズエラの原油生産はロイヤル・ダッチ＝シェル（6,000万バーレル，45%），ガルフ（3,7000万バーレル，27%），インディアナ・スタンダード（3,700万バーレル，27%）によってほぼ完全に支配されていた。[10] ジャージーがそれにわり込み成長をとげるのは30年代に入ってのことである。

ラテン・アメリカにおける他の主要な生産地域はペルーとコロンビアである。産油国としての両国の地位は前2者に比肩しえないが，しかしジャージーにとってはそうではない。ペルーはジャージーがラテン・アメリカで原油生産を行なった最初の国であったし，この両国はとくに20年代後半，同社の海外主力油田を提供していた。両地域へのジャージーの進出は，他のラテン・アメリカ地域への進出にもある程度共通するが，先発企業が油田を発見

しその将来性が明らかになったところで同企業を買収するというやり方で行なわれた。その際，同社は現地の反米ナショナリズムとヨーロッパ列強の影響力を考慮して，カナダ子会社インペリアル石油 (Imperial Oil, Ltd.) に現地企業を所有させた。

しかし，ジャージーの両国での操業開始はただちに順調な発展にむすびついたのではない。操業後間もなく，現地政府の政策・規制が阻害条件としてたちあらわれた。まずペルーでは，政府が1915年にジャージーの主要油田に対する税額を30ポンドから一挙に12万4,000ポンドへ，石油輸出税も数倍へひき上げたのである[11]。ジャージーは，かかる行為は事実上接収に等しいものであるとして直ちに抗議した。買収した現地企業ロンドン・アンド・パシィフィック石油 (London and Pacific Petroleum Co.) が創立時はイギリス法人であったことから，イギリス政府に支援を要請して国際司法裁判所に問題をもちこみ，ついで操業を一方的に停止することによってペルー政府に圧力をかけた。その一方で，大戦後間もなく成立した新政府に100万ドルの財政援助を与えるという二面的政策を行ない，結局22年までに政府の妥協をひき出すことに成功した[12]。次に，コロンビアでは操業にとって不可欠な条件をなしたパイプラインの敷設が，反米ナショナリズムを背景とした政府の認可拒否によって20年夏までに行き詰まった。局面を打開したのは21年4月のアメリカ上院におけるアメリカ—コロンビア条約の承認であった。これにもとづくアメリカ政府の，パナマ独立事件に関する遺憾の意の表明と2,500万ドルの贈与によって反米感情は緩和せられ，22年秋にパイプライン敷設の認可が与えられたのである[13]。

かかる政治的困難をきりぬけたあと，ジャージーは急速な成長をとげ，両国で原油生産の70％以上，時には90％を掌握した[14]。ペルーでは固定資産投資残高を21年末の4,814万ドル（但し減価償却前）から27年末の7,185万ドルへ，コロンビアではパイプラインをのぞく全資産額を27年末までに9,211万ドルへ増大せしめた[15]。とりわけコロンビアの子会社は，27年にジャージー系企業内でアメリカ本国のカーター石油につぐ最大原油生産を実現した[16]。両国

に進出を試みた他の企業は，ジャージーに主要油田を独占されたため，早期に撤退するか，小規模生産者の地位に甘んずるほかなかった。

次にアジアについて。ここでは蘭領東インド（現インドネシア）と中東におけるジャージーの活動をみる。アジアはロイヤル・ダッチ＝シェルをはじめヨーロッパ系企業の拠点であり，その油田は戦後，アジア市場のみならずヨーロッパ市場への供給基地の役割をも担いはじめた。ヨーロッパ系企業およびその本国政府は，この地域でのアメリカ企業の操業をこころよく思わず，後者による現地生産の拡大および新利権の獲得を極力おさえこもうとしてきた。かかる規制はジャージーの現地活動にとっての大きな障害であったから，同社はこれを打破することに力を結集するのである。とりわけ，中東利権をめぐる米・欧巨大独占体間の対抗は政府間の外交戦をも惹起して，いわゆる石油帝国主義なる対抗の焦点となる。

まず，蘭領東インドからのべよう。ジャージーは戦前，長きにわたるオランダ政府への要求の末ここでの利権獲得に成功し，オランダにおける同社の販売子会社たるアメリカ石油 (American Petroleum Co.) の子会社として the Naamlooze Vennootschap Nederlandsche Koloniale Petroleum Maatchappij, N. V.（以下，NKPM と略記）なる原油生産会社をロイヤル・ダッチ＝シェルの心臓部スマトラに設立した。これによりアジアにおける支配力の回復を図った。それはロイヤル・ダッチ＝シェルのアメリカ上陸に数カ月先行する1912年4月のことである。

だが，この子会社の活動は不振をきわめた。第3表に示されるようにジャージーの生産活動は戦後も長く低迷をつづけ，ロイヤル・ダッチ＝シェルとの懸隔は著しかった[17]。両者の格差を規定した最も重要な要因は利権供与に関するオランダ政府の差別政策であった[18]。ジャージーは合衆国政府の支援も得ながら[19]，オランダ政府に対する利権拡大の要求をつづけ，ようやく28年に約63万エーカーの40年利権を追加獲得した[20]。これによって子会社 NKPM は，前年商業的意義をもつ油田を発見したこととあいまって発展の条件を確保し，20年代末から増産体制に入った。ジャージーはこれを基礎に，アジアに

おける統合体制の確立をめざすことになる。なお，28年頃までに同社の投資総額は2,000万ドルに達した。[21]

中東におけるジャージーの原油獲得活動はメソポタミア（イラク）とペルシア（イラン）で展開され，この両地域が国際的確執の舞台となった。ここでは利権獲得を実現しえたメソポタミアでの活動を検討する。[22]

戦前トルコの支配下にあったメソポタミアは，1920年4月のサン・レモ会議においてイギリスの委任統治領とされ，これを契機にヨーロッパ系企業による利権独占体制が形成された。[23] 油田地帯としての中東の重要性を注目したジャージーは利権獲得をめざして，戦後直ちにメソポタミアへの調査団の派遣を計画した。だが，現地のイギリス軍当局は調査の許可を与えなかった。そのため，ジャージーはその頃東洋に海軍燃料（バンカー重油）の補給基地を求めていたアメリカ政府に積極的支援を要請した。国務省はこれをうけて直ちにイギリス政府に対して，アメリカ人を差別しないように求めた。イギリス政府は種々の口実を設けてこれを受入れなかった。そこでジャージーは，当時イギリス国内精油販売量の半分以上を旧子会社を通じて供給していた強味を発揮して，相当の精油を禁輸すると威嚇するなど種々の対抗処置をとった。[24] 結局，21年夏までにイギリス政府はアメリカ企業の進出を容認する方向に態度を転じた。ジャージーは国務省の全面的支援をえるために単独進出を断念し，他のアメリカ企業とシンジケートを結成し共同でヨーロッパ系企業との交渉に入ったのである。

22年に開始された交渉は容易に結着をみず遅延した。種々の争点の中で最大の問題はアメリカ側からだされた，いかなる個人・会社にも利権獲得上の制限・差別を加えず自由な操業を認めよ，という要求をヨーロッパ側が承認するかどうかであった。この要求はアメリカ企業の中東進出を抑制しようとするヨーロッパ系企業のとうてい受入れるところではなかった。やがて，交渉が膠着し長期化する一方，原油生産が世界的に増勢を辿り（1918–25年に倍増），アメリカ国内でも新興油田の発見があいつぎ，また後述する精製技術の革新も加わって石油不足は解消の方向にむかい，さらに過剰傾向さえ生じてきた。[25]

かかる状況下で，アメリカ側ではシンジケートを離脱する企業も出はじめ，ジャージーらは当初の「いかなる制限にも反対する」という立場から後退して，逆にヨーロッパ系企業と協力して，過剰生産を抑制しかつ他企業の進出を阻止しようとする志向を示しはじめた。さらに，25年3月にトルコ石油会社(Turkish Petroleum Co.)(注23参照)とイラク政府との間で利権協定が成立し，これによってアメリカ企業による独自利権獲得の途はほとんど現実性をもたなくなった[26]。27年秋にイラクにおける最初の大油田が噴出し交渉は一気に大詰めをむかえ，翌28年7月にレッド・ライン協定 (Red Line Agreement) なる取決めが成立したのである。この協定によって各社はトルコ石油会社に対して一定比率の持分を獲得し，事実上旧オスマン・トルコ帝国全域を含む地図上の赤線で囲まれた内部において，トルコ石油を通じてのみ活動することを合意した。アメリカ側からは最終的に5社が参加した。彼らは近東開発会社(Near East Development Corp.) なる共同所有会社を設立し，この会社を通じてトルコ石油に23.75%の持分を獲得した。ジャージーはこの近東開発会社に25%の所有権を得て，ようやく中東生産拠点の一角にくいこんだ[27]。

独占体によるトルコ石油の共同所有は，この地域での競争的油田開発を末然に抑え，利権持分に応じて原油を受取る方式によって，過剰生産の抑制と低コストの効率的生産をも可能にするものであり，この意味でほぼ同時期にアメリカで展開したユニット操業と本質的に共通した性格をもつものといえよう。トルコ石油の場合を事実上の嚆矢とする独占体同士の共同による生産会社所有方式は，やがて他の中東地域およびその他地域でも採用されはじめ，海外原油生産における独占体支配様式のひとつとして定着しだす[28]。

以上が外国原油獲得活動の主内容をなすが，最後にヨーロッパでの動きについて簡単にふれておく。大市場ヨーロッパにおける油田探索は戦前から重視され，戦後の市場成長はそれに拍車をかけた。ジャージーは戦後混乱の終息をまって，22年パリに本部を設けヨーロッパ，北アフリカの各地を執拗に調査した。だがその成果は落胆すべきものであった。ルーマニアは「解体」前スタンダード石油会社が唯一海外で油田を有した国であり，かつロシアを

のぞくヨーロッパ最大の産油国でもあったが，ここでの20年代ジャージーの活動は，外国企業に対する現地政府の強い規制処置と高生産費によって低迷した。29年には20年代で最高の生産を実現したが，それはジャージーの全世界生産量の3.1%を占める程度であった（前掲第3表参照）。むろん，このぐらいの生産ではとうていジャージーのヨーロッパ市場をまかないうるものではなかった。

ジャージーはヨーロッパにおける販売子会社のために，本国アメリカにつぐ「第2の供給基地」としてロシア油田を有望視し，革命の早期崩壊を予測してロシア進出を決断した。まず，1919年1月，革命政府の支配力のいまだ及んでいないカスピ海沿岸バクー地方に利権を獲得し，ついでロシア石油業界に君臨してきたノーベルー族（Nobel family）の利権の半分を，すでに革命政府によって掌握されているにもかかわらず買取る契約を成立させた。

新政府が容易に倒壊しないため，その後のジャージーはノーベルと共に接収資産の返還ないし賠償を求める運動をはじめた。22年7月，ロシアにおいてノーベルにつぐ地位にあったロイヤル・ダッチ＝シェルを加え，ついで秋にはフランス，ベルギー等の小グループの参加を得て，対ソビエト・ロシア連合戦線（Front Uni）を結成した。ロイヤル・ダッチ＝シェルはそれまで，対ソビエトの点でジャージーらと基本的には共通した利害をもちつつも，独自交渉によってソビエト国有原油の独占的買取りをねらっていたのである。しかし，22年4月のジェノア会議の決裂と同社の国際的孤立状況の中で，ジャージーらとの共同化へ態度を転じたのだった。連合戦線はロシア石油の不買運動をつづける一方，没収資産の返還ないし補償を求める共同交渉を展開した。だが，結成後間もない22年末-23年初頭および23年4月に，ロイヤル・ダッチ＝シェルが大量のロシア石油を買ったことが報じられ，戦線は早くも事実上解体した。その後，若干の彌縫策を講じて戦線は再建された。だが一方，ソビエト・ロシアは成長しつつあるヨーロッパ石油市場にむけて世界市場価格よりも安価な石油を供給することで，みずから一大石油会社の如く行動しはじめたのであり，そのためロシアの石油に対するジャージーらのボイコットは有効なものとなりえなかった。

やがて，26年にはそれまでジャージーと行動をともにしてきたニューヨーク・スタンダードとヴァキューム石油（Vacuum Oil Co.）が無力かつ長期化する交渉にしびれをきらし，前者がインド市場向けに，後者がヨーロッパ市場向けにロシア精油を買いはじめた。そのことは，これらの会社に対する精油供給者としてのジャージーにとっては市場の喪失を，ロシアにとっては世界市場に対する有力販路の確保を意味するものであった。世界市場に登場したロシア産石油の絶対量は必ずしも大きなものではなかったが，石油がだぶつきはじめた当時の状況下で，これに依拠した企業の進出によ

って競争は激化の度を加えたのである。有力企業のロシアからの切り離しを含む，ロシア産石油の封じ込め要求は，後述するように，ジャージーを主たる構成企業の1社とする国際石油カルテル結成の主因の1つとなるのである。ソビエト・ロシアの攻勢と戦線内部の対立によって解体を余儀なくされたかつての連合戦線は，国際カルテルの形をとって不十分ながら再建されるのである。なお，ジャージーの対ロシア投資の損失は約900万ドルであった。[29]

1920年から29年にかけてのジャージーの海外での原油生産量は約2.6倍に達し，同期間の国内生産の成長，2.4倍増を若干上まわった。そして28年にははじめて国内生産量を凌駕した[30](前掲第3表参照)。だが，かかる増産をもってしても外国市場とりわけヨーロッパ市場への供給には不十分であって，ひきつづき精油の大部分を本国に依存する構造を脱することは出来なかった。他の主要大企業との比較でも同社の原油生産の到達点が不十分であったことがわかる。例えば1927年の数字であるがジャージーの全外国生産，日平均7万7,500バーレルに対し，ロイヤル・ダッチ＝シェルは20万1,000バーレル，アングロ・ペルシアンはほとんどイラン原油のみであるが，11万2,000バーレルであった[31]。ヴェネズエラとメキシコの両国で11万2,000バーレルを生産したインディアナ・スタンダードに対してさえ，ジャージーは後塵を拝したのである[32]。活発な投資活動にもかかわらず，ヴェネズエラなどの大産油国でそれに見合う成果を得られなかったことが，かかる劣位の一因であったことは言うまでもない。

20年代ジャージー活動は，他の多くのアメリカ企業に比べて，投資地域を近隣諸国（中南米）に限定することなく，いわば石油の存在するところならどこへでも進出するという極めて積極的なものであった。また国内原油生産の動向に従属することなく対外行動を展開する傾向があったことも，特徴というべきであろう。すなわち，先述したように20年代後半期アメリカに原油過剰があらわれたとき，海外で原油生産を行なう他社の多くが新たな利権獲得・増産をさし控え，しだいに撤退する行動様式をとりはじめた（第5表にその一端がみえる）のと対照的な性向を示しているのである[33]。ジャージー

第5表 アメリカ大企業の原油生産事例

(1,000バーレル)

		1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929
ガルフ	国内	16,602	19,507	17,740	24,017	32,807	28,194	31,301	33,582	42,252	45,139	50,059
	外国	4,281	11,021	17,201	24,771	7,192	10,118	6,587	10,616	12,520	17,927	28,186
テキサス	国内	14,318	18,586	17,347	17,817	17,195	15,780	18,210	18,091	22,569	38,595	43,604
	外国	4,615	9,817	5,389	3,174	2,017	1,203	543	461	352	245	217
シンクレア	国内	5,599	6,607	5,743	7,396	6,993	6,175	9,059	11,241	14,704	13,629	16,182
	外国	4,566	9,445	7,496	2,519	6,445	9,842	4,475	2,686	2,765	2,394	2,442
アトランティック	国内	84	300	972	1,944	2,517	3,290	2,047	2,200	5,947	8,851	5,021
	外国	977	1,256	1,093	1,200	865	779	595	371	255	194	111

(注) ガルフ，テキサス，シンクレア (Sinclair Consolidated Oil Co.) は独立系。アトランティック (Atlantic Refining Co.) はスタンダード系。

(出所) J. G. McLean and R. W. Haigh, *The Growth of Integrated Oil Companies*, 1954 pp. 682–686 より作成。

がかかる対外行動を展開した最大の要因は，精油の販売にとっての外国市場のウェートの高さにあったといってよく，ジャージーにとっては外国生産拡大が不断の戦略的重要性を持っていたのである。

1) アメリカ以外の地域における原油生産に占める，企業の国籍別内訳は，資料の得られる最初の年である1912年についてみると，英蘭系企業29.2%，アメリカ系企業8.4%，ロシア系企業47.5%（但し，そのほとんどはロシア国内。しかも外国（ヨーロッパ）資本の比重が高い—伊藤），その他（ドイツ系企業など—伊藤）14.9%である。その後，英蘭系企業とアメリカ系企業の比率が上昇し，1918年についてはそれぞれ40.4%，32.1%，15.8%，11.7%となった（U. S. Senate Special Committee Investigating Petroleum Resources, *op. cit.*, pp. 189–190 より）。
2) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 87.
3) 阿部前掲論文（上）55頁。
4) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, pp. 362–363.
5) *Ibid.*, p. 365.
6) ヴェネズエラの原油生産量は24年までの全世界比1%未満から29年の9.3%約1億3,700万バーレルへ躍進した（第4表参照）。これによって同国は世界最大の石油輸出国となった。ヴェネズエラ経済に占める石油産業の地位も躍進めざましく，29年に輸出全体の76%を石油（主に原油）が占めた。また同年政府収入の約半分は石油産業からえられたという（E. Lieuwen, *Petroleum in Venezuela: A History*, 1954 p. 54 より）。

   この頃，ヴェネズエラ原油生産の利益性はきわだって高かった。合衆国関税委員会の資料（上記のリューエンの書物から引用）によると次の通りである。ヴェネズエラでの生産は，アメリカに比して，ロイヤルティが安く，労働費用が安く，1油井あたりの生産量が大きく，油井が浅いことにより掘削費用が安い，といった優位性をそなえており，ヴェネズエラのマラカイボ産原油のアメリカ東部製油所に対する引渡し費用（delivered cost）（主に原油生産費＋輸送費）は，アメリカのミッドコンチネント原油を陸路で輸送したものよりはるかに安く，後者の1.95ドル/バーレルに対し，0.87ドル/バーレルであった（1927–30年）。もっともヴェネズエラ原油は重質のため，利益性の高いガソリン生産には，ミッドコンチネント原油に比べてやや適合性を欠いた。この点を割引いて考えなくてはならないが，利益面での優位は明白である。なお，ヴェネズエラはラテン・アメリカの中で最も安価な原油をアメリカに提供したという（E. Lieuwen, *ibid.*, p. 58, 134 より）。
7) 阿部前掲論文（中）62頁。
8) H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 41.
9) *Ibid.*, pp. 41–42.

10) E. Lieuwen, *op. cit.*, p. 40, 43, 44 より。

11) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 98, 100.

12) *Ibid.*, pp. 104-105, 367-368.

13) コロンビアの反米感情は，1903年アメリカの介入によるコロンビアからのパナマ独立いらい根強いものがあった。これを緩和すべくアメリカ政府は14年にコロンビアと条約を締結したが，アメリカ上院の承認がえられなかった。21年になって上院はようやくこれを承認したのである。アメリカ—コロンビア条約の成立はアメリカの歴史的な対ラテン・アメリカ干渉政策の転換の端緒をなし，戦後初期の石油情勢を反映して石油産業の利害と結合したものといえよう。ジャージー幹部が活発な議会工作を行なったことが知られている (G. S. Gibb and E. H. Knowtlon, *ibid.*, p. 379 および川上幸一「ラテン・アメリカの石油産業」『商経論叢』神奈川大学 Vol. XII, No 2. 1976年10月，17-18頁参照)。

14) F. T. C. Report, 前掲邦訳書，訳注者付録423頁および G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, pp. 676-677, H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 115 より計算。

15) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 368, 377.

16) *Ibid.*,pp. 373-374. なおカーター石油は前年発見されたオクラホマ大油田の開発によって，27年だけはハンブルの生産をしのいだのである (*ibid.*, p. 451, 677)。

17) 例えば1917年のロイヤル・ダッチ＝シェルの生産量1,250万バーレルに対しNKPM はわずか2万7,000バーレルであり，29年においても前者3,300万バーレルに対し250万バーレルにすぎなかった (*ibid.*, p. 93, 676, H. M. Larson, E.H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 115 および Royal Dutch Company ……, Report for 1928-38 を上野喬「世界恐慌期のロイヤル・ダッチ・シェル・グループ—多国籍企業と国際石油カルテルの実態—(2)」『社会経済史学』Vol. 37, 6号，1972年，67頁より引用，但しメートリック・トンをバーレルに直した)。

18) 1927年までにジャージーの獲得した賃借地面積は，ロイヤル・ダッチ＝シェルの約500万エーカーに対し，わずか7万エーカー弱であった (G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 393)。

19) 合衆国政府は蘭領東インドの門戸を拡大させるために，1922年アメリカにおいてシェルに対し公有地の賃借権を与えず，オランダ政府に差別政策の撤廃を求めた (C. Lewis, *America's Stake in International Investments*, 1938, p. 229)。

20) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 394, H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 147.

21) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 394.

22) ペルシアでの活動については立ち入る余裕がない。さしあたり井上前掲論文「ペルシアにおけるジャージー・スタンダード石油」を参照されたい。

23) 連合国のサン・レモ会議によって，イギリスがパレスチナとメソポタミアを，フランスがシリアとレバノンを委任統治領とすることが決定された。これとほぼ同時期に成立したサン・レモ協定(San Remo Agreement) によって，フランスは英独両国人の共同所有会社として1911年に設立されたアフリカン・アンド・イースタン・コンセッションズ会社 (African and Eastern Concessions Limited. 翌年，トルコ石油会社 Turkish Petroleum Co. と改名) のドイツ利権 (25%) を獲得し，そのかわりフランス委任統治領を通過して地中海へ至るパイプラインの敷設を認めた。かかる取決めは，1915年の英仏両政府の秘密会議ですでに合意に達しており，これにはトルコ石油に25% の利権をもつロイヤル・ダッチ＝シェルの強い意向が働いていた（トルコ石油ののこり利権50% はグルベンキアン C. S. Gulbenkian を重役とする英系企業トルコ国立銀行 National Bank of Turkey が保有)。同社はフランスにドイツ利権を与えるかわりに，それまでジャージーの支配下におかれていたフランス市場において同社を優遇することを求めたのである (G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, pp. 280–283)。

24) F. T. C. Report, 前掲邦訳書74–75頁。

25) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 299, 304–305. および F. T. C. Report, 前掲邦訳書79–80頁。

26) 協定は1925年3月14日付で，一部地域をのぞいてイラクにおける石油生産，精製，販売の排他的権利をトルコ石油に与えることを取決めた。なお協定には，その後4年以内に一定地域を選定して競争入札に付す，との規定があった。しかし，入札の管理者はトルコ石油であり，しかも自ら入札する権利を禁止されていないため，ジャージーらが独自に利権を獲得しうる可能性はほとんど存在しなかったのである (G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, pp. 296–297, F. T. C. Report, 前掲邦訳書77–84頁)。

27) トルコ石油会社および近東開発会社への各社の参加比率は次の通りである。トルコ石油会社：アングロ・ペルシアン23.75%，ロイヤル・ダッチ＝シェル23.75%，フランス石油会社 (the Compagnie Française des Pétroles, S. A.) 23.75%，近東開発会社23.75%，パティシペイション・アンド・インベストメント社 (Participation and Investments Co.……グルベンキアンの利権を代表する) 5%。近東開発会社：ジャージー25%，ニューヨーク・スタンダード25%，アトランティック精油 (Atlantic Refining Co.) 16⅔，ガルフ16⅔，パン・アメリカン (Pan-American Petroleum and Transport Co.) 16⅔。なおイラクにおける原油生産が本格的に行なわれるのは，パイプラインの敷設が完了した1930年代半ばになってからである (G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 306)。

28) 共同所有制 (Joint Ownership) ないし共同所有会社(Joint Venture) は20年代後半以降石油産業にかなり特徴的な独占形態として，原油生産に限定されず，他の事

業分野に，また地理的にはアジアを中心に普及するに至る。本稿で利用しているアメリカ連邦取引委員会報告書，邦訳『国際石油カルテル』は1950年代初頭の時点で，7大石油会社（セブン・シスターズ）による海外原油生産支配は「2つのテクニクすなわち，共同所有制（Joint Ownership）と原油販売の長期契約（Long Term Contract）という手段を用いて達成された」（63頁），また「国際石油産業においては，関係会社の共同所有制はおそらく，他のいかなる企業の分野にもみられないほど，広汎にゆきわたっている」（47頁）とのべている。しかし，いかなる理由でかかる共同所有制なる企業形態（独占形態）が石油産業に広く普及し，かつ原油生産支配の「テクニク」の1つとして用いられることになったのか，については必ずしも明らかではない。この点は私自身も未だ十分納得すべき理解に達していない。同報告書も指摘するように，共同所有制は外国のみならずアメリカのパイプライン部門，精製技術開発部門などでも普及した。歴史的にさかのぼってみても，レッド・ライン協定にもとづくトルコ石油の共同所有方式自体，1911年創立時の方式を事実上踏襲したものである。より古く初期アメリカにおいて，鉄道会社とロックフェラーら有力精製業者によって設立された南部開発会社（South Improvement Co.）なる著名な組織もまた共同所有会社であることにかわりはない。既述した，石油産業がその自然的条件や市場の性格などからしてカルテルないし共同行動を生み出しやすいという性格は，カルテルの一形態というべきかかる共同所有制の普及要因を理解する1つの手掛りを与えるように思われる。今後の課題として残したい。

29) アメリカよりややおくれて出発したロシア石油業は，世紀交替期の数年間には一時アメリカをしのぐ原油生産を行なった。国内事情によって，その後減産を辿ったが，1913年に全世界比約16.3%にあたる6,300万バーレルを生産した。但し，その圧倒的部分は国内消費むけであり，世界市場に出荷されたのは同年生産中のわずか9%にすぎなかったという。

なお，ジャージー社史によるとアメリカ国務省は20年7月にソビエト・ロシアとの通商および交流（trade and communication）上の法的規制をとりのぞいたが，ジャージーとノーベルらの共同による対ソ交渉に対しては，外交的支援を行なわなかったという。以上の内容については，主として G.S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, pp. 328-358 による。

30) 外国では，国内に比べて原油買付け条件が不十分にしか存在しなかったために，海外原油獲得においては何といっても自社生産の積極的拡大が不可欠だった。それ故，ジャージーは国内よりも外国での原油生産をより重視する政策をとった。例えば，蘭領東インドの子会社 NKPM の生産が不振をつづける1922年，本社内では，NKPM をニューヨーク・スタンダードに売却して，増産を辿るカリフォルニア州で新投資を行なうべし，という声もあがってきたが，取締役会の多数は国内よりも外国を重視するという見解をとり，これをしりぞけたという（G. S. Gibb and E.

H. Knowlton *ibid.*, p. 393)。

31) H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 38.

32) *Ibid.*, pp. pp. 38–39.

33) 但し，インディアナ，ガルフなどは20年代に撤退行動をとらなかったし，後者およびテキサス，カリフォルニア・スタンダードは30年代に入って中東で生産拠点を獲得する（インディアナは30年代初頭に撤退）。これにニューヨーク・スタンダードを加え，これら4社はジャージーに相対的に類似した行動様式を示しはじめる。だが，このことからジャージーとこれら企業を国際石油企業ないし世界石油企業として，基本的に同列のものとして扱うことには問題があろう。30年代分析を行なう別稿にて論ずることにしたい。

(2) 輸　送

① 国　内

ここでは主たる原油輸送手段たるパイプラインとタンカーの操業を対象に検討したい。

まずパイプラインについて。ジャージー製油所への原油輸送の過半は「解体」前の関係をひきついで，旧子会社プレーリー石油・ガス会社 (Prairie Oil & Gas Co.) のパイプライン部 (1915年，プレーリー・パイプライン会社 Prairie Pipe Line Co. として独立) によって担われた。1919年時点，ジャージーは東部の2つの主力製油所に対する日平均7万5,000バーレルの原油輸送をこれに依存した。これは同製油所の日平均精製量の86％に相当した。[1] 先述のように，パイプライン会社は実際の輸送コストを大きく上まわる運賃を課すことによって高利益をあげていたから，「解体」によってプレーリーとの資本関係を絶たれたジャージーにとって，その運賃負担はかなりの重圧であった。しかし，競争企業がパイプラインを利用出来ず，運賃のより割高な運輸手段に依存せざるをえない状況がつづいているかぎり，ジャージーの競争上の優位はなお維持されていたのである。[2]

だが，この間大規模独立系企業が新興油田地帯を中心に自らパイプラインの建設にのり出したことが，ジャージーにとっては容易ならぬ事態をもたらした。1920年州際商業委員会に報告されたパイプライン会社数は輸送部門の独占的性格を反映して30社弱であるが，純投資残高でみた上位5社の中

に独立系企業は2位テキサスを筆頭に3社が進出する躍進ぶりを示した。[3] ここに至ってジャージーは，一方ではプレーリーに対する料金の引き下げをくりかえし要求し，他方ではプレーリーなど他社への大きな依存を脱却すべく自らパイプラインの敷設・拡張にのり出したのである。それは主としてハンブル・パイプライン会社（Humble Pipe Line Co.），オクラホマ・パイプライン会社（Oklahoma Pipe Line Co.），およびルイジアナ・スタンダード石油のパイプライン部によって，ミッドコンチネントからガルフ・コーストにかけて行なわれた。1919–27年の全アメリカ幹線パイプライン・マイル数の増大率が73%だったのに対し，ジャージーはこの間112%の拡張を，しかもその大半を23年頃までに達成した。[4] 1930年アメリカ国内パイプライン部門の大企業序列を純投資残高（州際商業委員会報告による）でみるならば，最大会社はジャージーであり（9,265万ドル），プレーリーは2位へ後退し（6,862万ドル），以下テキサス（4,398万ドル），ガルフ（3,918万ドル），ソコニー・ヴァキューム（Socony-Vacuum Oil Co.，ニューヨーク・スタンダード石油とヴァキューム石油の合併体．但し合併年は1931年）（3,815万ドル）がつづき，この5社で全パイプライン投資残高の63.7%を，そして上位10社では91.9%を占めたのである。[5]

ここでジャージーのパイプライン操業の特徴についてのべておこう。ジャージーは一旦パイプラインを敷設すると，輸送手段の常として輸送量の多寡が利益にとって決定的意味をもっていたこと，および油田の寿命を考慮して出来るだけ早く投下資本を回収する必要があったこと，により常時完全操業に近い体制を維持しようとした。[6] またパイプラインは原油の輸送と共に買付けの機能も果したから，原油自給率の低いジャージーは大油田地帯に対しては，自社生産量が小さな場合であっても買付け原油を求めてパイプラインを敷設した。それ故，同社のパイプラインの経営は，しばしば自社生産ないし石油市場の動向から相対的に自立した運動を行なったのである。[7]

一方，パイプライン子会社をもつ原油生産会社は，危険性の高い原油生産部門よりはむしろパイプライン輸送部門からより大きな利益を得ようとする

傾向がつよく，特に深刻な原油不足が緩和されはじめた23・4年頃になるとその傾向を一段とつよめたのである。かかる性向は，先述した，自社生産の積極的拡大よりは従来の買付け中心の原油獲得様式を強く志向しはじめたことの理由の一半を説明するものであろう。上述の如く，パイプライン操業にとっては，自社生産原油であると否とにかかわらず，大量輸送の実現こそが高利益を保証するものだったからである。ここで，原油生産会社の利益全体に占める輸送部門利益のウェートの高さを，ハンブルの例でみると，同社の1919–30年の全純利益1億4,000万ドルのうちパイプライン子会社からの配当が1億2,400万ドル，実に88.6%を占めたのだった。[8)]

ジャージー全体のパイプライン利益状況を第6表でみよう。大規模投資が

第6表　パイプライン投下資本に対する純利益率

(a)　ジャージー子会社　　(%)

	1921	1922	1923	1924	1925	1926
Humble Pipe Line Co.	n. a.	31.8	37.3	53.9	48.7	30.7
Oklahoma Pipe Line Co.	7.3	12.5	31.5	33.3	33.6	34.7
Louisiana Standard	n. a.	n. a.	21.0	37.7	39.6	59.1
Tuscarora Oil Co.	18.7	22.5	6.5	(2.9)	0.7	(8.8)

(b)　統合企業子会社の事例　　(%)

	1921	1922	1923	1924	1925	1926
Magnolia Pipe Line Co.	6.1	7.6	11.5	15.5	17.5	32.3
Gulf Pipe Line Co. (Texas)	4.2	12.4	5.6	14.7	17.3	20.0
Gulf Pipe Line Co. (Oklahoma)	(1.3)	47.8	41.1	37.9	38.5	52.1
Texas Pipe Line Co. (Texas)	19.2	28.5	17.3	22.2	26.7	28.3
Texas Pipe Line Co. (Oklahoma)	22.6	15.2	8.4	8.3	15.3	17.4

(c)　非統合パイプライン輸送会社の事例　　(%)

	1921	1922	1923	1924	1925	1926
Prairie Pipe Line Co.	42.3	33.8	26.5	19.3	24.4	22.1
Illinois Pipe Line Co.	22.8	16.8	11.9	11.4	15.0	14.8
New York Transit Co.	6.9	5.6	5.1	3.9	3.9	(0.1)

(注)　(　)内は欠損
(出所)　G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 471 より作成。

一段落した23・4年頃から，後述するタンカー利用のあおりをうけて輸送量を減退させたタスカローラ石油 (Tuscarora Oil Co.) をのぞく各子会社は軒なみ投下資本純利益率が30%をこえる高水準を維持している。他の統合企業のパイプライン子会社（マグノリア Magnolia Pipe Line Co. はニューヨーク・スタンダードの子会社）もまたジャージー同様に高利益を獲得したことが窺われる。他方，有力企業によるパイプライン事業の内部化によって輸送量の減少を余儀なくされた非統合パイプライン輸送会社は，最大会社プレーリーをはじめいずれも利益率の低下を辿ったのである。

ジャージーの国内輸送手段として20年代に，パイプラインと共に重要な役割を演じたのはタンカーであった。それは，大戦終了後メキシコでの生産増加，国内での主力油田地帯の移動がタンカー利用を好都合にしたこと，およびパイプラインに比べて輸送コストがさらに安かったこと[9]，などによっている。例えば，ミッドコンチネントおよびガルフ・コースト原油の東部製油所への輸送についていえば，まずメキシコ湾岸ターミナルまでパイプラインで輸送し，ついでそれをタンカーで沿岸輸送するというルートが形成されたのである。ジャージーのタンカー部門（但し国内と外国をあわせた全体）の投下資本純利益率は，輸送需要の急増した19，20年にそれぞれ40%，67%という異例の高水準に達した[10]。

1923年にジャージーは約2,100万バーレルのカリフォルニア産の買付け原油をタンカーで輸送したが，これは同年の同社国内精製処理原油量の1/4に相当したという[11]。タンカーによる沿岸輸送はジャージーの国内輸送にとって重要経路を構成するに至ったのである。他方，かかるタンカー利用の拡大はミッドコンチネント原油および北部テキサス原油の陸路による東部製油所への輸送に漸次代替することになった。これは，同ルートの輸送を主として担当したプレーリーに対するジャージーの優位を一層つよめるものとなった。ジャージーは22年7月に12.5%，そして翌23年10月にはテキサス原油に対してであるが，場合によっては50%に達する料金のひき下げを実行させたのである[12]。

なお，ジャージーら統合企業のタンカーは，パイプラインと同様に基本的に他社原油の輸送を行なわなかったから，中小業者がこの輸送費の割安な手段を利用できる機会ははなはだ乏しかった。タンカー導入は，中小独立系企業に対するジャージーの競争力優位を一層拡大したのである。

1) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 460, 678.
2) すでに知られているように，州間パイプラインは1906年のヘップバーン法 (Hepburn Act) およびこれを支持した1914年の最高裁判決によって公共運輸機関 (common carrier) とされた。しかし，スタンダード・グループの圧倒的支配下にあった全国のパイプラインは，種々の対抗手段を用いて独立系企業の原油を輸送しなかった。それ故，中小原油生産者はパイプライン会社に原油を売却するか，あるいは鉄道輸送などに依存せざるをえなかった。同時に中小精製業者も，油田地帯から遠隔地にあった大市場では，スタンダード系よりは価格の割高な原油を用いて精製せざるをえなかったのである（鎌田正三前掲書53-54頁，森恒夫前掲論文「両大戦間におけるアメリカ石油産業(一)」81頁参照)。
3) 1位はプレーリー (4,917万ドル)，2位テキサス (3,235万ドル)，3位シェル(2,794万ドル)，4位シンクレア (Sinclair Consolidated Oil Co.) (2,525万ドル)，5位ジャージー (2,416万ドル，但しルイジアナ・スタンダードのパイプライン部門を含まず) である (H. F. Williamson et al., *op. cit.*, p. 350 より，なお A. M. Johnson, ***Petroleum Pipelines and Public Policy, 1906–1959***, 1967, の各ページ参照)。
4) G. S. Gibb and E. H. Knwlton, *op. cit.*, p. 465, 468.
5) H. F. Williamson et, al., *op. cit.*, p. 590.
6) H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 229.
7) *Ibid.*, p. 229. H. M. Larson and K. W. Porter, *op. cit.*, p. 288.
8) H. M. Larson and K. W. Porter, *ibid.*, p. 169.
9) 30年代後半時の資料であるが，サン石油会社の臨時全国経済委員会 (Temporary National Economic Committee) での1939年の証言によると，トン・マイルあたり，パイプライン輸送費0.477セントに対し，タンカーのそれは0.063セントであったという。なお，鉄道は1.64セントであった (H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple *op. cit.*, p. 851. note 55. より)。
10) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.* p. 475.
11) *Ibid.*, p. 466.
12) *Ibid.*, p. 467.

② 外　国

ジャージーの外国におけるパイプライン操業は，本国アメリカ油田からカナダのインペリアル社の製油所へ比較的早期に敷設されたもの以外は，原油生産活動と不可分に進展した。20年代末までにカナダ以外で考慮さるべきものは，コロンビア，蘭領東インド，およびヴェネズエラにおける操業である。しかし，このうち国内の各パイプラインに匹敵する規模をもつのは唯一コロンビアにおけるものであり，このラインだけは財務上も原油生産部門と区別され，高利益を獲得したことが知られる[1]。全体として20年代における海外パイプライン操業は緒についたばかりであった。また，海外産油国での生産活動が主に少数の統合企業によって担われたから，アメリカに比べてパイプラインが支配手段として機能する条件は乏しかったと考えられる。

タンカーについては，1919年ジャージー傘下の全タンカー数71隻のうち本社所有数が44隻であったが，27年には92隻（96万トン）中54隻（48万トン）を在外子会社タンカーが占め，国内保有数を凌ぐに至った[2]。戦後の海外活動の拡大と外国籍タンカー操業費の安さを考慮して，ジャージーは従来本社所属タンカーによってまかなわれていた大西洋航路を，漸次ヨーロッパ子会社タンカーに担当させ，外国輸送体制の強化・刷新をはかったのである[3]。だが，同期間，海外におけるジャージーの2大競争企業ロイヤル・ダッチ＝シェルとアングロ・ペルシアンはジャージーに優る輸送力の増強を行なった。前者は100隻から145隻（105万トン）に増船し，ひきつづき世界最大のタンカー船団を保有した[4]。後者の増強はさらに急速で，24隻を83隻(74万トン）へ拡張し一躍世界第3位へ進出したのである[5]。かかる2者の海洋輸送力の強化が，海外石油市場における独占体ジャージーに対する急追を可能にする一因であったことは言うまでもない。ジャージーは同社の海外活動が新たな拡張期をむかえる20年代末以降，タンカー船団の著しい増強を達成するのである。

1) 1927年末時点コロンビアでのパイプラインに対する投資残高は，2,680万ドルであり，同年の利益額は500万ドルであった（G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *op. cit.*, p. 380)。

2) *Ibid.*, p. 472. H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, pp. 204–205, 207.

3) G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 480.

4) *Ibid.*, p. 472, H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *op. cit.*, p. 205.

5) G. S. Gibb and E. H. Knowlon, *ibid.*, p. 472, H. M. Larson, E. H. Knowlton and C. S. Popple, *ibid.*, p. 205 なお，若干のアメリカ大企業の1919–27年のタンカー数推移をみると次の通りである。ニューヨーク・スタンダード33→42，ガルフ22→27，テキサス15→23，カリフォルニア・スタンダード10→22（19年については G. S. Gibb and E. H. Knowlton, *ibid.*, p. 472. より。27年については上野前掲論文69頁注7より）。