

## 横浜市貿易の問題点

長田五郎

横浜市貿易商社においては、輸出業が圧倒的に大きな比重を占め、輸出入業がそれにつき、輸入業はわずかである。輸出を専業とする業者が大きな比重を占めているので、横浜市貿易商社は輸出貿易業的性格がきわめて強い。横浜市内に本社のある貿易商社の構成をみると、戦後設立された小規模・小資本の商社群がその大半を占めている。他方戦前に設立された中資本・中規模経営の商社は安定した地位を占めており、それ以外には大資本の商社の支社が存在している。このように横浜市貿易商社は、資本的には中小資本によって形成されている。しかも従業員10人未満の小規模商社が全体のなかばを超えている。

横浜市貿易<横浜市内貿易商社が取扱う貿易>においては、輸出額が輸入額に比し多いのが特徴的である。これは横浜市貿易商社の業態構成が、輸出部門にかたよっており、輸入部門が弱いからである。横浜市貿易の輸出においては、その大半を生糸、織物、衣類などの繊維品で占めている。とくに、生糸、絹織物、スカーフ・マフラーの繊維品目が、横浜市貿易の重要輸出品である。従来横浜市貿易は、繊維・雑貨貿易と特徴づけられてきたが、今後は雑貨貿易の比重が漸次増加していくと考えられる。また横浜市貿易商社が背後地の京浜重工業地帯と有機的な関連をもっていないことが大きな弱点として指摘されてきた。最近では消費物資を中心とする輸出品の構成は、年々多彩さをましており、今後伝統的な繊維品貿易から雑貨貿易への移行が、漸徐ながらも行なわれることが予想される。

横浜市貿易商社の輸入においては石油・化学・鉱物製品が圧倒的に大きな比重を占めている。石油製品以外には、食料品、原料類、製品類などかなり多様な商品の輸入が行なわれている。総じて横浜市貿易商社においては、輸入業者の数が少なく、輸入は輸出の兼業形態としての意味をもっているにすぎない。その大半が零細資本の経営する横浜市貿易商社は、原料品のような大きな資金を必要とする輸入商品を取扱うだけの資金をもっておらず、大企業の系列外にあって国内販売ルートも限られているので、雑貨の輸入を主として行なってきた。

横浜市貿易商社の輸出先地域は、北米州とヨーロッパ岸の両者が圧倒的に大きな比重を占め、とくに北米依存度がいちじるしい。輸入においても、北米州の比重が圧倒的に大きい。総じて輸出入ともにいちじるしい対米依存を示している。

横浜市貿易商社の輸出と神奈川県生産との関係を考察してみよう。神奈川県の主要輸出生産品は船舶、機械、金属製品などの重工業製品である。

一方横浜市貿易商社の取扱う主要輸出品は、軽工業製品——生糸、絹織物などの繊維品および玩具などの雑貨類——である。横浜市貿易商社の取扱う神奈川県内輸出生産品は、横浜市を中心とする繊維の二次加工品<マフラー、スカーフ、ブラジャー、パジャマなど>、小田原を中心とするサラダ・ボールなどの木製厨房用品、玩具などの神奈川県内の伝統的な中小企業の製品である。このように横浜市貿易商社は、従来神奈川県内主要輸出生産品である大企業の製品の輸出をほとんど取扱わなかった。神奈川県の主要輸出生産品は、メーカーが直接輸出をするか、あるいは東京都などの大貿易商社が取扱ってきた。

横浜市貿易商社の輸出取扱品をみると、生糸・絹織物などが圧倒的に大きな比重を占めており、その他は食料品、食料、木・竹・紙製品などであっ

て、京浜重工業地帯の製品はわずかな額にとどまっていた。この点が、横浜市貿易商社の最大の弱点であった。しかし最近では、京浜工業地帯で生産する機械類、金属製品、化学製品の占める比重がわずかながら増加している。とくに横浜市貿易商社の取扱う輸入品においては、石油・化学・鉱物製品が圧倒的に大きな比重を占めている。これをみても明らかなごとく、横浜市貿易商社がその輸入においては、京浜工業地帯と密接な関係をもっていることがわかる。以上横浜市貿易商社の顕著な特質をのべてきたが、このような貿易商社の貿易活動の振興策はなにか。

さる昭和42年6月に、横浜貿易振興推進協議会と神奈川新聞社の共催で、神奈川県、横浜市、横浜商工会議所、横浜貿易協会、横浜銀行などの各関係者が集まって、「横浜貿易の現状と振興策」についての座談会を行なった<神奈川新聞・昭和42年6月28日号参照>。その席上各界の人びとから提案された横浜市貿易の振興策の代表的なものをとりだしてみると、つぎのごとくである。

第1に輸出市場構造の改善、新市場の開拓。従来横浜市貿易の輸出先はアメリカ向けが圧倒的であったが、今後将来性のある輸出市場としてヨーロッパ、東南アジアおよび共産圏を開拓しなければならない。とくに共産圏貿易に無限の興味を感じている。

第2に輸出地場産業の振興。横浜市の工業製品で全国第1位を占める事務機械、タイムレコード、ポンプ弁などの有望輸出品の生産を振興する。

第3に新規輸出商品の開発、神奈川県産の新製品の発掘。横浜の特産品の案出、高度はアイデアを生かした商品、小粒ながらなかみはいいとされるような商品の発掘。

第4に海外貿易に関する情報資料の作成を積極的に行なうこと<貿易市場調査員の海外派遣など>

第5に貿易業者が、明治時代の貿易人のようにパ

イオニア精神をもって新市場を開拓しなければならない。同時に国際経済についての正しいビジョンをもたなければならない。

このような横浜市貿易の振興策の提案に対して、なによりもまず横浜市当局がなすべきことは、なにか。その第1は、山田勇氏が「調査なくして解明はない」と説いているように、横浜市貿易観光課が中心となって、横浜市貿易商社の総合的な実態調査を早急におこなうべきである。

その第2は、横浜市貿易センターの建設<横浜市貿易商社街あるいは横浜市貿易商社ビルの建設>である。山田勇氏は、横浜市貿易業界の力の結集、協業化、単一あるいは複数の近代的中級商社の結成を説いているが、このアイデアを具体化するためには、横浜市貿易センターの建設が必要である。小規模貿易商社の協業化の基盤となる市内貿易商社の大半が集合する貿易商社街あるいは貿易商社ビルが建設されるならば、おのずから各弱小規模の貿易商社が合併して近代的中規模商社へと発展していくであろう。横浜市が中心となり神奈川県、各貿易商社の協力のもとに、市内の接収解除地にも横浜市貿易センターを建設することが、強く要望されるゆえんである。

<横浜市立大学助教授>