

台湾バナナ産業と対日貿易：1912～1972年

陳 慈 玉

はじめに

バナナの台湾での栽培の歴史は古く、明清時代に福建・広東から移植され、はじめは北部地方に植えられた。その後、しだいに中部の平原地帯へと移り、日本植民地期にはさらに中部の山間地帯と南部の平地および乾燥地へと拡大していった。バナナが海外へと輸出されることになったのは、日本植民地期のはじめであり、第二次世界大戦の前夜に盛んになった。戦時、果樹園の多くは食料となる作物の生産地へと転換した。とくに太平洋戦争の勃発後（1940年代のはじめ）の日本の穀米増産計画の実施により、バナナ産業はさらなる衰退の途をたどることになった。第二次世界大戦後、政府と青果生産団体は積極的にバナナ農家のバナナ栽培への復帰と増産を指導し、販路を拡大していった。1950年に対日輸出を回復してからは生産量が激増し、1960年代の中頃にはピークに達したが、1972年の日台の国交断絶以降、輸出量は明らかに減少した。

この60年間という長い間に、バナナの輸出の主導権は輸出商から生産者団体へと移行し、日本植民地期と第二次世界大戦後には生産者団体は政府の監督（台湾総督府および中華民国政府）を受けた。このことは、国家権力が産業販売構造において大きな役割を果たしたことと、関連する民間団体がこのために大きく成長し得たことを意味する。しかし、変化の多い政治環境と世界経済情勢に臨み、民間団体はこのために調整能力を失っていった。さらに当局の考慮するのは政治経済全体の問題であるため、勢力の弱いものを粗略に扱う傾向が往々にして見られた。バナナ産業の盛衰はこの顕著な事例であるといえよう。

本稿では、まず日台国交断絶以前の60年間のバナナ産業の変遷を検討し、次いで戦前と戦後の生産販売構造を分析して、バナナ産業の発展過程における国家権力と民間団体の相互作用を明らかにし、この生産販売構造が日台貿易の発展と密接に関連しており、歴史的な連続性をあらわしていることを示したい。なお、バナナ農家の台湾の農村経済における役割や、台湾が工業国家へと向かう途上でのバナナ産業の直面した困難、バナナ栽培の技術改良と国際競争等の問題については、稿を改めて論じることとしたい。

一．発展過程

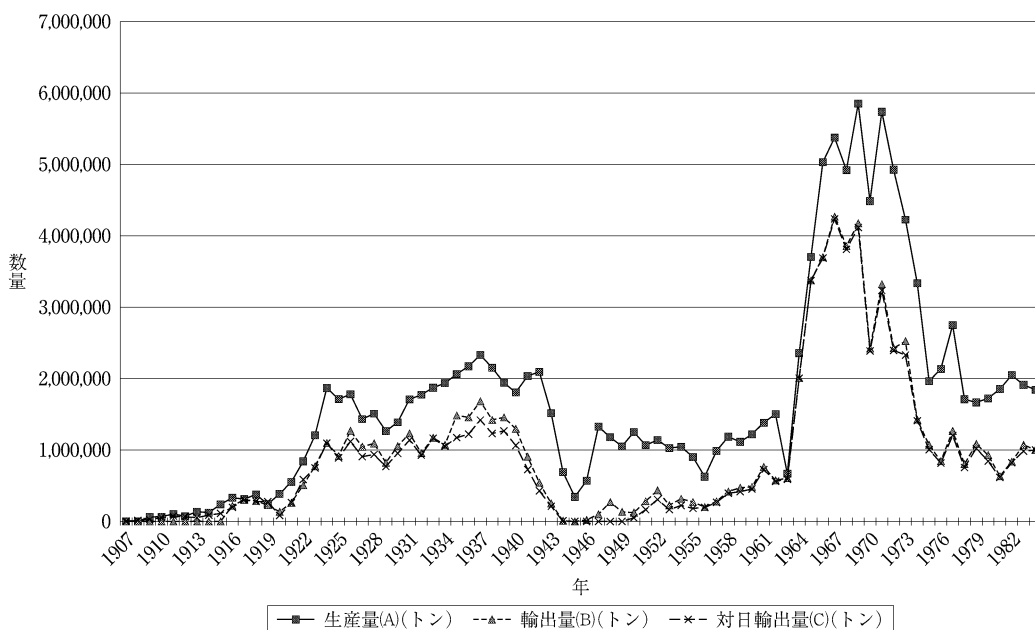
20世紀の台湾バナナ産業の発展過程は、ふたつのサイクルであると言えよう。この二つのサイクルは、国際市場と政府当局の政策の密接に関連していた。そしてその国際市場の主役とは日本であり、当局とは台湾植民地政府と中華民国政府であった。

1. 生産状況

台湾バナナの島外への輸出は20世紀初頭に始まった。それ以前には島内で消費されているだけだったため、その栽培方法も適当な空き地や畑の一隅に植えて、自然に成長させるという単純なものであった¹⁾。海外への販売市場が開拓されてから生産量はしだいに増加し、表1と図1-2、1-4に見られるように、栽培面積が1910年にはわずか679haだったのが、1920年には3,926haに増えて、1910年の5.8倍となり、1930年にはさらに11,851haにまで広がり、1910年の17.5倍になった。1936年には21,850haと1910年の32.2倍に増え、これが第一サイクルのピークであった。この後はしだいに下り坂となり、1945年には最低の5,687haとなったが、これはピーク時のわずか26%にすぎない。第二次大戦後にはしだいに回復し、1950年には14,679haにまで増加した。これは1945年の2.6倍にすぎないが、1936年の生産面積の67%であり、1930年代のはじめよりやや少ない程度である。これ以降の発展はやや停滞気味であったが、1965年以降に急速に生産面積が拡大して1967年に第二サイクルのピークに達し、52,463haと1910年の77.3倍、1945年の9.2倍となり、これは第一次ピーク時（1936年）の2.4倍であった。しかし、この盛況も長くは続かず、1974年の栽培面積はわずかに18,407haとピーク時の35%、さらに面積はしだいに少なくなり、1984年には8,166ha、戦後すぐの時期よりもずっと少なく、第二次ピーク時の16%にすぎなかった。

次に生産量（表1、図1-1、1-3、1-4）についてであるが、生産量の動向と栽培面積はほとんど一致しており、ふたつのサイクルがある。しかし、第一サイクルのピークが1937年で合って1936年ではなく、1937年の生産量は1910年の35.8倍である。第二ピーク時は1969年であり、その生産量は1910年の89.78倍である。この数字はともに栽培面積の増加率を越えているが、これは単位面積生産量の増加を意味するだろう。しかし、1910、1937、1969年はあたりの生産量が95トン、98トン、109.82トン、125.40トンであり、増加幅と時間とが一致していないことを示している。さらに最低のとき（1945年と1979年）はあたりの生産量が60.31トンと204.72トンである。1945年の少ないのは特殊な現象（戦争が原因）かと思われるが、1979年の高い生産量は第二次ピーク以降の農民のバナナ栽培と香蕉（バナナ）研究所（1968年創立）の技術改良の具体的な成果かと思われる。1971年以降の総生産量は日々減少していったが、あたりの生産量は160トン以上であり、293トン（1977年）にまで達した。気象という自然のファクターがあるので、単位面積当たり生産量は一定ではないが（グラフ参照）、第二次大戦以降のあたりの平均生産量が確実に増加したことは疑うべくもないだろう。

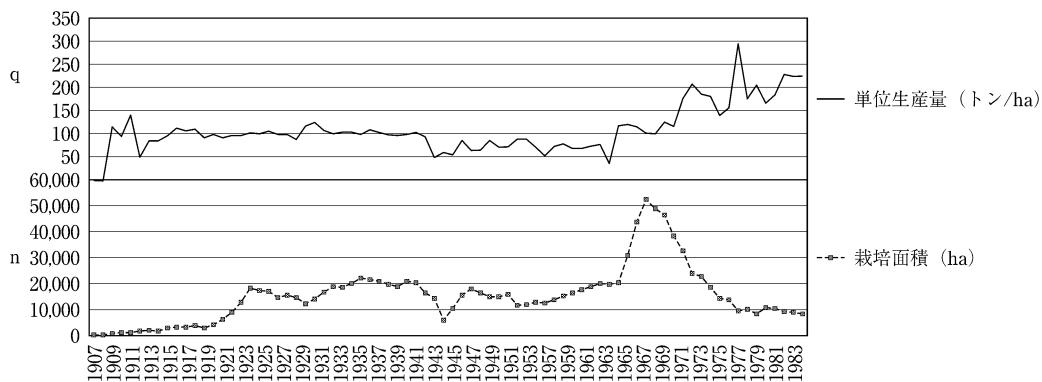
図1-1 バナナ生産・輸出量（1907～1984）



出典：表1。

1. 栽培面積・生産量(1)1907-1915年は台湾銀行経済研究室編『台湾之香蕉』（台湾銀行経済研究室，1949年），52-62頁を参照した。(2)1916-1984年は黄松源，黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』（台湾省青果運銷合作社，1985年），101-108頁参照。
2. 輸出量1916-1984年，前掲『台湾省青果運銷合作社十週年誌』参照。
3. 対日輸出量(1)1907-1945年は周憲文『日僑時代台湾之農業經濟』『台湾銀行季刊』8:4（台湾銀行経済研究室，1956年12月），114頁。原載は省政府主計処編『台湾貿易53年表』。(2)1950-1984年は『台湾省青果運銷合作社十週年誌』，31-33，109頁。

図1-2 バナナ栽培面積・単位生産量（1907～1984）

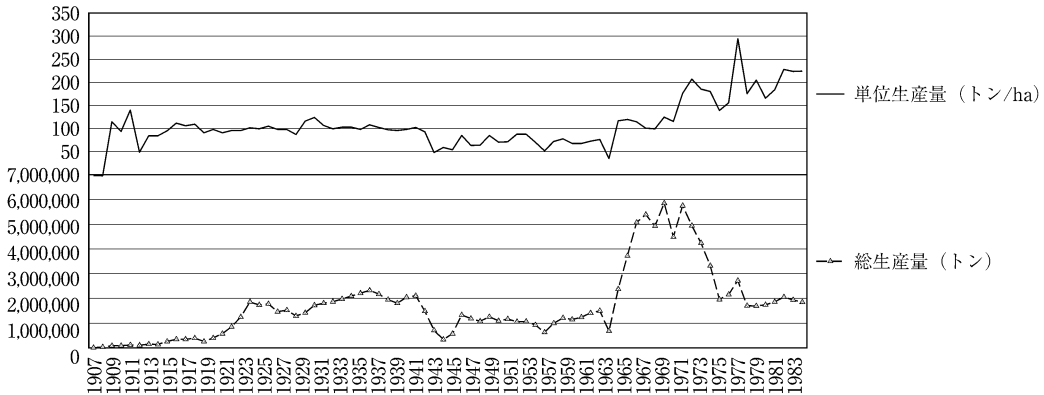


出典：表1。

2. 対日バナナ貿易

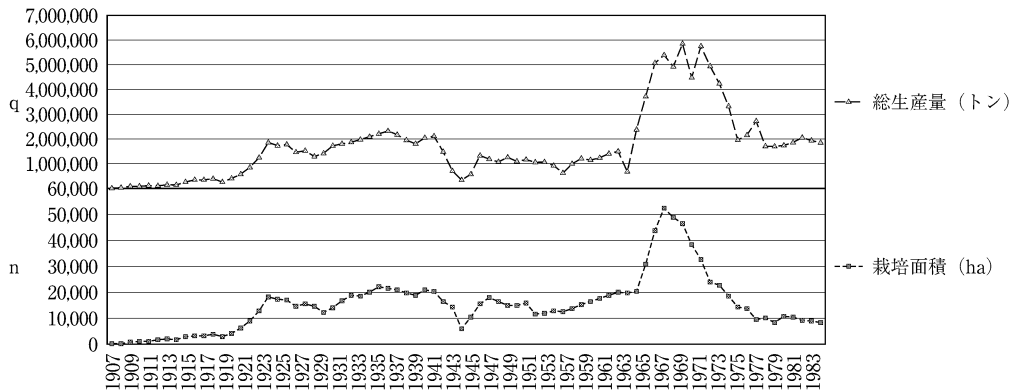
バナナは輸出指向の農産物であり，バナナ産業の成長と停滞は，輸出貿易の盛衰が大きなカギとなる。この二つの発展サイクルは，二つの輸出周期と密接につながっている。輸出量について言えば，その第一ピークと第二ピークは生産量のピークと連動し，落ち込みの時期も同じく連動しており，相関性が非常に高いことを示している。バナナの海外販売の市場はずっと日本が主で

図1-3 バナナ総生産量・単位生産量（1907～1984）



出典：図1-1。

図1-4 バナナ総生産量と栽培面積（1907～1984）



出典：図1-1。

あり、植民地期も第二次大戦後も依然として同じであった。つまり台湾バナナの日本での競争力は台湾バナナの盛衰およびバナナ農民の生計と関係していた。第一の発展サイクルでは1941～45年を除き、日本への輸出量は総生産量のほぼ60%以上を占めている。第二サイクルの状況も台湾政権の転変には起因せず、1945～49年の輸出は中断したが、1950年にはまた輸出がはじまって、日本への輸出量は年々増加し1967年にピークに達する。1950～70年には対日輸出量が総生産量に占める割合は成長し続けた。植民地期と戦後初期の最も大きな輸出品は砂糖と米だったが、1960年代以降に日本市場ではしだいにその痕跡が消えていきつつあった。しかしバナナは日本の消費者の変わらぬ愛顧を受け、台湾は「バナナ王国」の名で広く知られていた。1970年代には台湾バナナ輸出がしだいに減少し始めたが、日本市場はずっと総輸出量の93%以上をも占めていた。

実際には植民地期にはおもな輸出品は米・茶・砂糖・バナナ・パイナップル缶詰・樟脳・石炭等の農作物・鉱物や農産加工品であり、そのうち砂糖の輸出額は輸出額の40%以上（1920年には65.75%に達した）を占め、米の輸出額は10%以上（そのうち4年は30%以上）を占めていたが、茶の輸出額は年々減少し、植民地期の初期には10%以上を保っていたが、1916年以降は5%前後を

維持するのみとなった。樟腦の割合は21.48%（1896年）から2%以下へと下降し、比べてみるとバナナの地位は0.16%（1907年）から5.01%（1940年）へと上昇し、だいたい3%前後を維持していた。ピークである1937年も同様である²⁾。バナナ輸出額の成長は速く、1896～1945年のインフレ率の資料がないので、総輸出額に占める地位と、その他の商品の輸出額の変動の比較状況から相対的な比重をうかがい知ることしかできない。前述の通りバナナの輸出額の総輸出額の割合は安定して成長しているが、その他の重要輸出商品（米・砂糖・茶）はみな下がっている。また1896年から1940年には、表2の示すように1940年の輸出総額は1896年の49.67倍に増加している。個別の商品では米が95.94倍、茶が3.59倍、砂糖が145.56倍に増加し、バナナは1907年の644.5倍に増加しているが、パイナップル缶詰の成長はさらに速い（1907年の785.21倍）。この数字は当時の植民地台湾が、宗主国日本へ米・砂糖・などの重要な生活必需品を提供する義務を負っていたことを意味するだけでなく、時間の経過に伴う日本の台湾農業政策の変化をも意味している。日本茶の著しい成長により³⁾、日本の植民地当局は海外での競争相手となりうる台湾農民の茶葉栽培を奨励せず、しだいに農産物の生産政策を多元化し、本国の民衆の需要や日本では供給できない商品での海外市場の開拓を実施した。この意味でバナナ産業の成長は、植民地の台湾の経済発展と輸出貿易（主に日本への）の大きな特徴を明確にあらわしていると言えよう。

表3と図2から、対日貿易の局面において、米と砂糖が非常に重要な役割を演じており、またバナナは1917年以降、茶にかわって三大輸出品となって成長傾向を示していることが明らかである。

戦後のバナナ輸出は、台湾全体の経済発展と輸出の性格の変化と関連がある。輸出の性格の重要な変化は、非伝統的な輸出品目がしだいに伝統的な輸出品目と替わっていったことである。伝統的な輸出品目は、農産物と農産加工品（砂糖・米・バナナ・パイナップル缶詰・茶等）などであり、非伝統的な輸出品目はマッシュルーム缶詰・綿布・ベニヤ板・セメント・金属および金属製品・化学繊維とその製品・プラスチックとプラスチック製品・機械と工具・木綿衣料・綿糸等である。1958年以前には輸出される品目は伝統的な輸出品がほとんどであったが、1958年以降はその地位が日増しに下がっていった。

伝統的な輸出品において、蔗糖はもっとも重要な役割を演じた。1958年以前には年間輸出総額の50%以上を占め、次いで米が約10～15%を占めていた。この二つの輸出品は植民地期の位置を踏襲していた。しかし、このあとは急激に下がっていき、1968年には貨物の中で蔗糖はわずかに5.6%を占めるにすぎなくなり、米は1.5%、1953年の67%（砂糖）と10.6%（米）の高い割合との明確な対比を為している。逆にバナナの輸出総額に占める地位は上昇傾向を示し、1953～56年の3%から1965～68年には8.5%に増加した。さらに実質増加率でいえば、1953～56年の16.1%から1965～68年には-5%に下がった砂糖輸出の成長率や、1953～56年の63%から1965～68年に-1.4%に下がった米輸出の成長率とは対照的に、バナナの輸出の成長率はかなりの増加を見せ、1953～56年の-13.23%から1965～68年の18.90%、1961～64年はさらに72.83%という高さ⁴⁾に達し、これ以降には下降傾向を示すが、1970年以前の台湾バナナ産業が輸出業として成長しつづけたことはまちがいない。

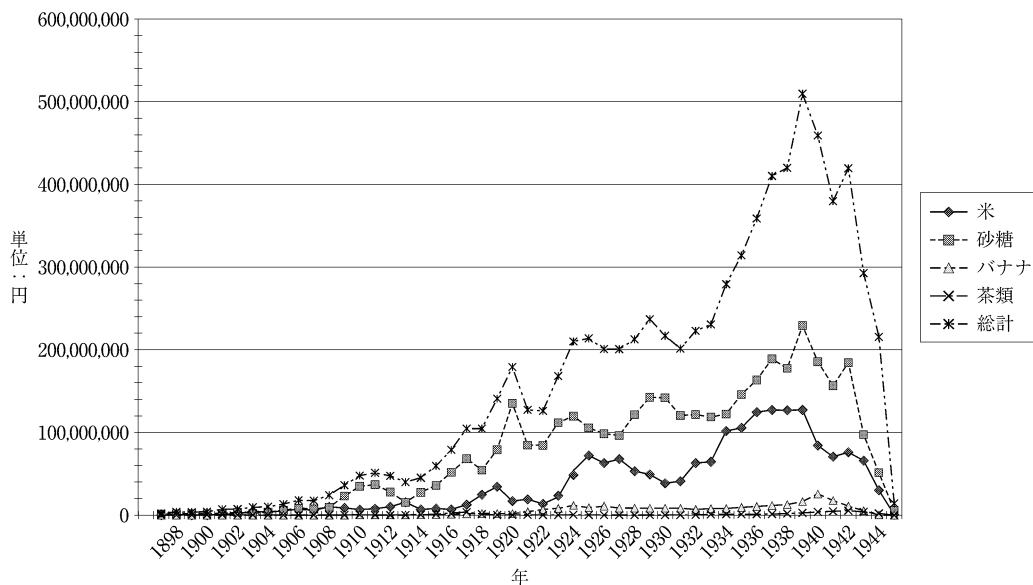
バナナ産業の発展には2つのサイクルがあるが、この2つの周期の盛衰の原因は同じであろうか？ 台湾バナナの海外販売市場はずっと日本が主であったため、日本市場の変化の影響は非常

表2 商品別輸出価格指数, 1896-1943年

年	総数	米	茶	砂糖	バナナ	パイナップ	樟脳	アルコール	石炭	その他
1896	100	100	100	100	—	—	100	—	100	100
1897	130	205	118	176	—	—	62	—	135	294
1898	149	363	106	235	—	—	53	—	296	393
1899	129	146	101	218	—	—	83	—	422	323
1900	131	259	82	144	—	—	95	—	587	489
1901	137	236	72	217	—	—	96	—	804	532
1902	185	386	115	277	—	—	152	—	809	432
1903	182	631	107	156	—	—	126	—	635	488
1904	199	667	102	263	—	—	125	—	696	545
1905	213	646	108	385	—	—	110	—	491	534
1906	246	812	88	566	—	—	115	—	600	615
1907	240	674	92	489	100	100	146	—	483	733
1908	296	1,155	98	618	241	353	90	100	422	860
1909	421	979	105	1,505	355	316	179	149	400	814
1910	526	766	110	2,306	784	200	162	248	278	1,063
1911	569	868	124	2,481	859	395	142	569	491	1,155
1912	551	1,124	117	1,952	768	637	221	2,137	513	1,311
1913	468	1,719	112	1,012	850	837	198	2,027	422	1,374
1914	515	758	116	1,810	1,334	684	219	2,595	896	1,447
1915	664	910	140	2,372	1,557	737	205	7,179	809	1,815
1916	986	891	134	4,121	2,400	1,032	256	10,900	2,026	2,736
1917	1,279	1,419	142	5,502	3,661	1,453	230	12,431	8,970	3,413
1918	1,223	2,720	168	3,982	4,714	2,047	192	15,559	13,313	3,483
1919	1,560	3,778	145	5,670	4,659	2,958	230	17,075	39,078	2,876
1920	1,898	1,881	114	9,300	4,107	4,463	311	13,325	46,087	3,077
1921	1,338	2,118	142	5,680	9,445	4,553	73	8,496	31,153	2,798
1922	1,385	1,537	166	5,705	15,641	4,532	279	3,252	32,648	3,559
1923	1,743	2,597	175	7,459	18,855	4,874	237	5,740	32,765	3,774
1924	2,226	5,314	186	8,236	27,252	7,121	267	6,215	40,739	5,472
1925	2,310	7,899	200	7,296	20,952	10,153	185	7,789	40,648	5,878
1926	2,206	6,911	213	6,642	25,789	9,274	148	8,109	43,087	6,608
1927	2,165	7,449	201	6,474	19,975	16,674	121	7,295	33,296	6,338
1928	2,180	5,831	171	8,023	19,777	13,737	196	7,483	21,191	5,708
1929	2,386	5,403	163	9,356	19,291	23,474	174	8,028	16,070	6,846
1930	2,119	4,238	152	9,283	19,480	18,653	96	5,440	14,057	4,797
1931	1,938	4,501	130	8,034	19,384	22,111	96	4,516	12,013	4,470
1932	2,112	6,915	92	8,168	16,234	28,374	103	4,663	7,722	4,292
1933	2,180	7,084	109	7,794	18,764	27,100	169	7,688	11,852	5,109
1934	2,685	11,164	172	8,008	20,025	26,684	186	9,307	9,757	6,971
1935	3,078	11,564	160	9,911	23,280	42,516	180	9,648	5,800	8,422
1936	3,404	13,616	175	10,864	25,377	38,126	218	7,788	9,800	8,809
1937	3,863	13,822	220	12,528	28,034	48,526	183	10,169	17,096	11,445
1938	4,005	14,106	218	12,378	30,186	54,800	166	13,031	34,722	12,743
1939	5,203	14,075	366	16,993	38,650	70,216	246	22,067	39,857	19,255
1940	4,967	9,594	359	14,556	64,450	78,521	193	19,219	54,487	25,432
1941	4,334	7,877	479	12,698	51,852	57,642	172	17,624	36,530	22,291
1942	4,591	8,482	478	15,291	30,207	45,363	35	19,707	32,717	22,075
1943	3,518	7,358	541	9,120	13,027	26,695	99	21,437	23,909	20,318

出典：周憲文、〈日据時代台湾之対外貿易〉、《台湾銀行季刊》9：1（台湾銀行經濟研究室、1957年6月）、44-45頁。

図2 1897-1945年台湾対日輸出品統計：主要輸出品-1



出典：表3。

に甚大であった。とくに1960～70年代に中南米産とフィリピン産のバナナが日本での席を占めるようになり、激しい国際競争を引き起こした局面で、台湾バナナ貿易は失敗を重ねバナナ産業の前途に影響した。しかし、さらにこの二つの周期の変化を細かく観察すると、海外販売市場のファクター以外に政府の政策の根本的な変化もバナナ産業の発展と関連していた。政府が制定した異なる生産販売制度が、生産者と中間商の利益分配と生産輸送販売の願望に影響をもたらし、輸送交通が発展するかどうかと包装が発達するかどうかは、バナナの輸送コストや品質維持と密接な関連があった。なぜなら生産地から台湾の港で船に積み込まれて輸送され、はるばると海をわたって日本の港で荷揚げされて消費者に届く生鮮食品であるバナナの傷みの程度をどのように少なくして利益を増やすかは、生産者と輸送者の最も切実な問題であり、台湾のバナナは生産者・中間商・輸送者のそれぞれの結節点での緊密な協力があってこそ、世界市場に屹立できた。そして、これらの結節点をつなげる者は政府当局であった。否、むしろ政府が制定した生産販売政策がこれらの結節点の結合と折衝を導いたと言うべきだろう。

二. 日本統治時代における生産販売構造

台湾バナナの60%以上は国外市場に供給されており、そのうち日本市場の占める割合は90%以上にも上る。台湾バナナ産業の盛衰は輸出にかかっており、台湾バナナの対日輸出の構造を分析すれば、台湾バナナ産業盛衰の背後にある意味を知ることができる。

20世紀初頭、台湾バナナは日本市場に登場し始めた。まず、1902年に台湾—日本間に航行していた西京丸と台中丸の船員が、少量のバナナ（6～10kg）を神戸港の浜藤商店にたびたび持ち込

み、同店が販売したのが台湾バナナが日本の店頭に現れた始まりである。1903年、基隆商人の頼成發は、日本郵船会社の都島金次郎と共同で少量の台北県産バナナを竹かごに詰めて恒春丸に載せ、基隆から神戸へ運んだ。同じころ、日本陸軍の貿易仲介人である梅谷直吉は員林の空き地で育てたバナナを、軍用船福井丸で輸送していたが、その量も多くなかった。1908年になってから取引は徐々に盛んになり、1912年にはバナナ産業に従事する商人は販売商と輸出商を含めてすでに400人ほどいた。主な産地は、台北から南へ移り、台中・霧峰・東勢・員林・二水一帯へと広がっていった⁵⁾。

輸出される台湾バナナはしだいに増加し、その輸出構造は何度も変化した。1945年の終戦までを、大きく三つの時期に分けることができる。

1. 自由競争期（1908—1914年）

決まった取引の方法はなく、生産者が自分でバナナを商店まで運び、また青果販売商がバナナ畑に買付に行って卸売商人のところへ運ぶ場合もあった。商人は買い入れたバナナを分類して包装し、それぞれのブランド名を貼り付け、港へ運んで船に積んだり、島内の各地に販売したりした⁶⁾。つまり、この時期は、台湾域内に供給されたバナナも海外に輸出されたバナナも、販売までの流れは同じで統一された特別な輸出業団体はなかった。

2. 同業組合期（1914—1924年）

自由競争のもとでは、バナナ農家が値引き販売をしていただけでなく、競争が激しすぎて元手を失くし、借金を返すこともできない商人もいた。そこで、商人は安定した経営ができるように、1914年9月20日「中部台湾果物移出仲買商組合」を設立した。組合長は日本人の木村篤で、メンバーは23人、同年12月1日に台中市で運営を開始し、員林・豊原・基隆などにも営業所を設けた。しかしこの同業組合には後ろ盾となる法律がなく、メンバーに対しても拘束力がなかった。

同年12月15日、台湾総督府は「台湾重要物産同業組合法」を公布し、台湾の重要物産同業組合の関連法令を制定した。そして梅谷直吉・蘇蟬ら14人は「中部台湾青果物移出同業組合」を立ち上げ、果物輸出に従事する業者57人が参加した。翌年12月4日に台湾総督府の許可を得て正式に成立し、「中部台湾果物移出仲買商組合」の業務・財産と一切の権利業務を引き継いだ。組合長は梅谷、副組合長は蘇蟬が務めた。主な業務は輸出用のバナナに等級をつけ検査すること、産地に購買所を設置すること、バナナの統一輸送などで、連携して独占する方式によって競争を避け、利潤を増やそうとしたが、バナナ生産者はこれにより搾取の苦しみを味わうことになった。そこで直接日本に輸出できるように、台中地域の生産者が提唱して、当時の「産業組合法」に基づき「芭蕉実〈バナナ〉生産販売組合」を作り、1917年には台中州知事の許可を得て、翌年には輸出業務を開始し、商人の作った「輸出同業組合」に対抗した。しかし輸出同業組合は日本の下関・門司・阪神地域の青果卸売商と結託して、彼らに生産販売組合との取引を断らせ、神戸に事務所を設けて業務を強化した。一方、生産販売組合は東京の9つの青果卸売商と連絡をとり、「芭蕉〈バナナ〉荷受販売組合」を作り、関東地方における市場を開拓した⁷⁾。

このときに第一次世界大戦が勃発し、日本は戦艦で物資を輸送し参戦国に販売したため台日間の航行が困難になり、時に遅延によってバナナが腐乱し損失を被ることもあった。生産者と商人

とのめごとが絶えず、各生産販売組合は輸出が途絶えたときに国内販売を拡大しようとしたこともあったが、経営困難で1921年に解散となった。⁸⁾

生産販売組合の経営不振はほかでもなく、当時台湾バナナの輸出方法がすでに決まった形式となっていて、バナナ農家の団体がこの形式に参入するのが難しかったことが原因である。

当時の台湾の輸出商と日本の卸売商との取引方法は二種類あった。

- (1) 委託販売：契約を結び、日本の卸売商に販売を委託する。
- (2) 日本の卸売商が価格を決め電報で輸出商に予約し、輸出商は予約を受けてから買付・包装・輸送して、手数料を受け取る。この方法は比較的安定した利益が得られるので、大部分の輸出商がこの方法を採用していた。

しかし、バナナは生鮮食品で保存のきく期間が短いため、一定の業績を維持するのが難しく、一旦腐てしまえば損失を被ることになり、また購入契約が成立したら必ず代金を支払わなければならないため、資本が少ない者はこの仕事には就けなかった。

さらに、台湾の輸出商は日本からの通知を受け取ったら（普通は中部台湾青果物移出同業組合のメンバー）、すぐに市場に買い付けに行かなければならないが、その際の実取は全て現金で行われた。このために商人は産地から日本の港までの間のリスクを背負わなければならないが、日本の商人からの支払いが遅れると為す術がなかった。しかし、委託販売方式を採用すると、完全に日本の卸売商と中間商（加工商）⁹⁾の処置に任せるしかなく、台湾にいる輸出商には介入する余地がないためリスクが高かった。

このため、1921年7月、中部台湾青果物移出同業組合は「台湾青果物同業組合」と改称し、翌年12月に日本に「指定代理店」を設けて信用度の低い日本の卸売商を淘汰し、買い手の確実な支払いを保証し、台湾の輸出商の利益を確保した。1923年には台南地方の輸出商が「台湾南部果物同業組合」を作り、青果販売商と生産者の取引に便宜を図った。

これらの組合は完全に商人のための組織で、農民の福利は重視されていなかった。台湾総督府が1922年8月に公布した「市場規則」により、公共団体でない団体や産業組合は卸売市場を営むことはならなくなった。このため連携して独占的に経営していた市場の集荷業務と共同販売権は法律の認める「台湾青果物同業組合」のものとなったが、生産者の不満に直面した政府当局と各方面は協議の結果、ついに1924年4月に規則を改め、生産者の加入を認めた。しかし栽培面積に制限を設け、平地は一甲（約1ha）以上、山地は三甲（約3ha）以上の大農家でなければ加入を許可しなかった。翌年11月には「台中州青果同業組合」に名称を変更して、各市町村の卸売市場を管理した。同時に、「台湾南部果物同業組合」は生産者を加入させ、「台南州青果同業組合」と名称を変更した。「高雄州青果同業組合」は輸出商と大農家（バナナを一千本〈1000本〉以上、又はパイナップルを三甲〈約3ha〉以上、又はパイヤ・スイカを一甲〈約1ha〉以上の規模で栽培する農家）により、1924年5月に設立された。これら三つの組合の性質は、同業組合から商人と農民が連携する生産販売協力組織へと変化した。また業務の連携を維持するために1925年12月に「台湾青果同業組合連合会」に一体化し、会長の台中州知事の本山文平、副会長の三州同業組合の組長は、政府により派遣・任命され、各同業組合の設けた数名の「評議員」・「代議員」は政府が推薦して委任した。¹⁰⁾このため、この民間団体の実権は政府当局が握っていた。

3. 独占輸出期（1925—1945年）

各州の青果同業組合は法に基づき集荷・検査・包装等産地での業務と共同運送販売を行うことができたが、台湾バナナ発展の最も重要な要素である輸出業務と日本市場には手出しできなかった。

このため、台湾総督府は日本の農商務省と交渉し、日本の輸入商・台湾の輸出商・生産者・青果同業組合が共同出資して、1924年12月に台湾青果株式会社を設立した。本社は台中市、社長は高田元治郎、資金は150万円で3万株、その内訳は日本の輸入商が6000株、台中の関係者が17000株、台南と高雄がそれぞれ3500株であった。この会社の設立の主な目的は取引の方法を改善することで、各同業組合のバナナ輸出権を一本化した。その性質は一般の営利目的の会社とは異なっており、設立時に政府によって以下の通り規定されていた。(1)利益配当は15%以下に制限；(2)理事・監事の選任、社則の変更と剰余金の処分はすべて台湾総督府の認可を得なければならない；(3)会社の同意を得ずに株を売買・譲渡してはならない¹¹⁾。青果会社は民間の投資による会社ではあったが、こうした前提のもとで常に政府の監督下に置かれ、政府からバナナ貿易の特権を与えられていたと言えよう。輸出するバナナは全て、この会社に手続きを委託しなければならなかった。

青果会社の株主には日本の輸入商も含まれていたもので、彼らが日本市場を独占した。つまり第二段階の「指定代理店」制を引き継いで、日本に「荷受組合」を設け、日本各地の卸売商を集めて台湾バナナの日本における販売ネットワークを拡大した。青果会社は「荷受組合」の所在地に事務所を設け、バナナの販売開始時に人をよこして「荷受組合」の幹部と一緒に販売させ、販売額の10%を青果会社の手数料としたが、「荷受組合」はその内7割を受け取り、また1割は奨励金として出荷者に返したので、青果会社は実際には2%だけ受け取り経常費とした¹²⁾。

1925年に「荷受組合」を始めた当初は、消費市場は東京・横浜・名古屋・大阪・京都・神戸の6つの大都市にしかなかったが、徐々に販路を北海道・九州・四国などの大都市にも拡大していった。さらに1930年代になると日本本国以外にも、当時の植民地であった朝鮮の主要都市や中国東北部各地や、天津・青島・上海・福州・アモイ・香港等にも台湾バナナの取引の足跡をのこし、台湾バナナ黄金時代を築き上げた。

この間、日本国内の各大都市の「荷受組合」は次々と会社組織に改編されて青果卸売会社の形態をとり、そのうちの下関荷受組合は台湾青果会社を買収され、第二次世界大戦の間に（1940年）東京の昭和青果株式会社も買収され¹³⁾、台湾青果会社は営業の手を直接日本国内の販売に伸ばしていった。

さらには、この会社の出現によって台湾各州の青果同業組合の改編が引き起こされた。この会社が設立以前は、台湾バナナは全て輸出商の手を経て日本に輸出されていたので、青果会社設立以降は、生産者は同業組合を通して青果会社に日本への販売を委託した。これを「荷受組合」が販売し、販売による収入で各費用（「荷受組合」手数料・海運費・積み下ろし費・青果会社手数料・陸運費・同業組合手数料・包装費等）を清算して、残りは全て生産者に返金した。このためもとの青果輸出商には何も利益がなく、台湾総督府に失業補償金を支払うよう要求した（青果会社は総督府の監督を受けていたため）。1926年5月になって、総督府は台中州青果同業組合の再編を許可し、生産者から70万円が輸出商の失業補償金として支払われた。輸出商は全員この組合を脱退し、また一定の栽培面積がなければ加入できないという制限を取り消して生産者は全て組合員となるよ

う規定し、中間青果商の搾取をなくしてバナナ産業が発展し、バナナ農家への福利が増すようにした。その後、台南・高雄の組合は相次いでこれを真似（それぞれ12万円と17万円を補償）、台東と花蓮は始めから生産者の組合を作り、全員が前述の「台湾青果同業組合連合会」に加入した。これは台湾で最も古い農民団体であったと言ってよい。その主な任務は、(1)各同業組合を連携させる；(2)運輸業務の交渉と予約；(3)青果株式会社の運輸と販売の監督；(4)市場調査と新しい市場の開拓；(5)生産・航行状況、貨物輸送状況の調査と試験等。主な資金源は鉄道運輸業務による手数料（1928年11月から業務を開始）であった。¹⁴⁾さらに前述したように、青果会社設立時の株主の中には輸出商もいたが、1926年に輸出商は相次いで脱退したため、株の権利は各同業組合に集中するようになった。各同業組合は生産者の組織とも関わっていたので、バナナ生産者は直接、輸送・販売の構造に参加することができ、生産販売システムを一元化に向かわせ、台湾農産品生産販売合作社への基礎を築いたと言ってよい。

合作社の運営理念のもと、青果会社が対日輸出貿易を独占した後、同業組合は検査所を設け、組合員の生産したバナナの共同出荷を実施し、台中州青果同業組合は組合員にさらなる生産の安定とその利益を保障するため、1926年5月に「最低価格補償制度」を作り、品質によって補償額を決め、販売所得の3%が基金に充てられた。この制度を実施してから、生産者は競って出荷するようになり、出荷量は生産量の94%にも達した。生産者は補償条件を上げるよう再三にわたって要求したが、このために検疫品質管理（同業組合の重要な機能の一つ）の厳正さが失われて、不良品や熟しすぎているものを軽率に輸出するという状況が発生することになり、日本市場での販売価格の暴落を招いた。その結果、同業組合の赤字は膨らみ、同年12月に「最低価格補償制度」を取りやめるしかなかった。¹⁵⁾このことが示しているのは、生産販売の協力事業運動が始まったばかりのころは、中間商の搾取をなくし、生産者は自分の命運を自分で決めることができるようになったが、需要の状況を考えず、積極的に品質を管理しなければ、損失を被ることになるということである。

とにかく、日本統治時代の台湾バナナの生産・販売の構造は、自由競争から同業組合の成立に発展、さらには生産・輸送・販売の統一販売組織の出現へと発展して共同輸送、販売を行い、委託販売制を採用した。各州青果同業組合がバナナの買付、検疫、包装業務を担当し青果会社は販売権を独占、青果同業組合連合会は運輸・連絡・監督を掌握した。この三つの組織には兼任しているメンバーもいて、彼らは政府当局の許可のもとで生産と輸送、販売の大権を独占していた。第二次世界大戦中においてさえ、植民地政府は国家総動員法を公布して（1941年）、台湾青果会社を「台湾青果統制株式会社」に変えて、各州の青果同業組合と同業組合連合会は合併して各州農業会の中に入り（1944年）、¹⁶⁾台湾バナナは依然として一つの組織が独占している状態だった。そして戦争の激化により不景気になっていった。

商業組合などの組織が生産・販売を統制する意義はこれに止まらず、より重要なのは青果の生産・販売の経営の実権が統治者の手中にあったことである。

一つ目に、台湾青果株式会社の経営者は全て台湾総督府が掌握していた。取締役社長に始まり、専務取締役・部長・課長・係長に至るまで、重要な幹部は全て日本の官僚が天下りし、台湾人は一人か二人が係長に就けただけであった。例えば、当時任期が最長だった社長の本山文平は、台中州知事を退職後に社長に就任した。

二つ目に、各州同業組合において、組長が代表者であったが、州知事が州庁の内務部長（後の産業部長）を任命して兼任させた。副組長は二人で、一人は常任で実権を掌握しており、郡守を退職した者が政府派の市長がその職に就いた。もう一人は政府派の最も力のある生産者が務めた。評議員（現在の理事）は政府が選び、代議員（社員代表）も初期は政府が選んだが、1934年に半数は投票で選ばれるようになった。常任副組長の下各管理職と産地検査所の主任については、ほとんどが日本人官僚の天下りであった。¹⁷⁾このため、名目上は台湾最初の民間生産者による農業団体の一つであったが、実際には当時の植民地官僚システムの一部であった。これにより、日本人は台湾のバナナ農家の血と汗の結晶を享受し、日本の政治・経済力が台湾の農村に多大な影響を及ぼすことが可能となった。

三. 第二次世界大戦後における生産販売構造

1945年8月に第二次世界大戦が終結した後も、台湾におけるバナナの生産輸出構造は、基本的には日本統治時代と同様、官主導のもとで民間の有力者がそれに歩調を合わせるという形を踏襲した。当時、台湾当局による度重なる政策変更に加え、日本政府も貿易政策を変更したため、台湾におけるバナナ産業の発展は1963年まで停滞していた。そこで政府と青果合作社はこのような状況を打破しようと試みたが、しかしながら成果は上がらず、台湾におけるバナナ産業の発展は依然として外需、すなわち日本政府の一挙一動に依ることとなった。

表1と図1が示すように、台湾産バナナの対日輸出量は、1945年から49年までの間の記録が存在していない。これは1945年6、7月頃から戦争が激化し、また戦後も日本は連合軍による軍事統治下に置かれたため、日台間のバナナ取引が連合軍によって直接支配され、数量も制限されていたためである。1950年7月になると、GHQと日本当局はようやく民間貿易を正式に開放したが、輸入割当制を採用したために、バナナの貿易量の増加速度は依然緩慢なままであった。しかしながら1963年、日本がバナナの自由貿易化を実施すると、台湾産バナナの輸入量は飛躍的に増加し、それだけではなく、中南米産（とりわけエクアドル産）のバナナも再び日本に大量に流入するようになった。この当時、日本経済は既に高度経済成長へと突入しており、日本の購買力が増していたこともあって、台湾の日本向けバナナにはどれも高値が付いた。¹⁸⁾こうして台湾におけるバナナ産業は二度目の黄金時代を迎えることとなり、また独特で複雑な生産販売構成を生むことにもなった。

利益のあるところに人は向かうものである。バナナ農家と輸出商人は、再びバナナの輸出権をめぐる争奪戦を繰り広げることとなった。前述のとおり、バナナの生産者たちは、日本統治時代に集団を組織して輸出商と対立したことがあったが、輸出商が日本の輸入商と結託してボイコットをしたために、同集団はやむなく解散せざるを得なかった。後に植民地政府による監督のもと、バナナ農家と輸出商人は共同で同業組合を結成することとなったものの、やはり依然として争いが尽きず、ついに輸出商は同組合から離脱してしまった。これらの同業組合は、戦後、法律によって全て青果運銷合作社（1946～47年）へと改組され、さらに1947年6月には台湾省青果運銷合作社聯合社が誕生した。またその一方で、各県や市においても既に相次いで青果運銷合作社

が設立されていたため、1960年までに合わせて6つの合作社と1つの聯合社が並存することとなり、この状態は1975年7月、全省の青果運銷合作社が合併して「台湾省青果運銷合作社」が誕生するまでずっと続いた。¹⁹⁾

この青果運銷合作社は、台湾におけるバナナの輸出を請け負う唯一の組織というわけではなく、また唯一の生産者団体というわけでもなかった。これは、日本統治時代から各省において既に農業協会が組織されており、その協会員と合作社社員の多くが同一人物であったため、双方が共に産地の青果業務を請け負う権利があると主張したためである。その上、バナナは利益率の高い商品でもあったため、双方の言い争いにはますます拍車が掛かった。農業協会の人々は、自分たち協会員の手でバナナを生産している以上、当然に協会員自らに対して奉仕をし、また自分たちでバナナの生産販売をする権利と義務があるのだと主張した。一方で合作社の主張は、農業協会は総合農業団体であってその業務も多岐にわたるため、青果業務はより専門性の高い合作社に一括して計画・処理させることで初めてその専門性を発揮することができる、というものであった。双方はお互い一步も譲らず、最終的には台湾政府が自ら調停役となり、その結果1953年から農業協会による青果業務が停止されることとなった。こうしてようやく生産者団体の内部闘争が終結したのである。²⁰⁾

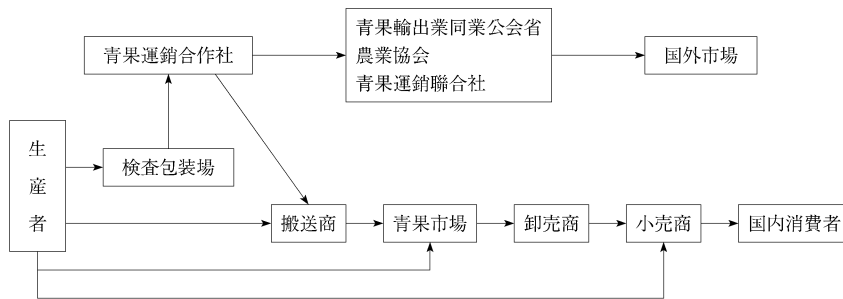
輸出の面においても、青果輸出商によって組織された「青果輸出業同業公会（以下、青果公会と略）」と、青果農家による「青果運銷合作社」との対立が先鋭化した。第二次世界大戦後、青果の輸出権をめぐる両者が争奪戦を繰り広げたことは、台湾における青果の生産販売史上において注目すべき歴史の1ページであると言えよう。青果公会の主張は、青果の輸出は国際貿易の一環であり、世界市場や国際経済情勢に精通した国内の輸出商が引き受けるべきであって、生産者による組織である青果合作社は専ら生産技術の普及・向上にその機能を集中すべきであり、輸出との兼業をすべきでない、というものであった。つまり、彼らは「生産」と「輸出」の分離を主張したわけである。他方、青果合作社は「生産」と「輸出」の一元化を主張し、一元化することによって初めてブローカーによる搾取を減らして社員（青果農家）の利益を増やすことができるのだと強調し、故に合作社が社員に代わって国内販売業務・輸出業務を引き受ける権利を持つことで生産販売の一元化を図るべきだと主張した。つまり、数十億もの青果農家の利益を守り、台湾における青果農業を発展させるためには、輸出プロセスを少数の商人に独占させてはならないのであって、日本統治時代の離合の悲劇を繰り返してはならない、というわけである。²¹⁾

こうして青果合作社、農業協会および輸出業同業公会による主張が平行線をたどるたびに、政府当局は幾度もバナナの輸出政策を変更することとなった。これは、大きく以下の3つの時期に分けられる。

1. 自由放任期（1946年—1950年）

この時期、日本は市場を封鎖していたと言っても差し支えない状態であり、バナナの輸出は連合軍によって主導されていた。台湾青果合作社と商人は共に自由に輸出することが可能であったものの、買い手である日本において外国為替が厳しく取り締まられていたため、台湾バナナの輸出量は多くなく、先の3つの生産販売団体が日本から信用状を得るために争いを続けることとなった。こうした事態を受けて、政府当局は自らこの争いの調停役なり、収拾せざるを得ない状況

となった。こうして1951年10月、政府により「台湾青果聯合運銷法」が公布され、その中で、産地の農業協会と合作社による信用状の奪い合いや、また青果商間や青果聯合社との間での日本における販路拡大競争を防ぐことで、先の3つの団体それぞれの利益を保証することが謳われた。またこの法に照らして「台湾青果生産販売聯営委員会」が発足し、省農業協会・省青果聯合社・青果商公会からそれぞれ3名ずつが委員として選ばれることとなった。この委員会のもと、合作社と農業協会は産地のバナナ価格を、青果商は輸出費用を投資資金として拠出し、輸出後に生まれた損益をそれぞれの投資資金に応じて分配することとした。さらに合作社は、その収益から必要経費を控除した後、出資した社員（バナナ農家）に分配するようにした。また産地価格と輸出価格についてはすべて政府が決定することとした。聯銷方式と呼ばれるこのような方法は、国際市場に疎い生産者に比較的有利な政策であったといえよう。²²⁾ 当時の生産販売プロセスは以下の図の通りである。



2. 輸出商による独占期（1951年—1963年）

上述のような販売方式は、国際市場に精通した青果商にとっては逆に不利な政策であった。朝鮮戦争の勃発後、日本経済は次第に復興を遂げ、バナナ貿易による利益も急増したため、青果商は積極的に日本に輸入商社を設立した。彼らは国内で協力して輸出を請け負うことでバナナの価格を低く抑える一方、日本ではそれを比較的高い値段で売ることができたため、日本の商人から大量の信用状を得て輸入実績を増加させることで、国内におけるバナナの「輸出」と日本におけるバナナの「輸入」という二大権益を一手に握ったのである。他方、合作社と農業協会は資金不足という制約があり、さらに内部での産地間闘争も加わって、輸出商の思いのままにさせるほかない状況であった。また青果聯合社も資金が不足しており、その上東京に置かれた事務所には日本の法人格が付与されていなかったため、その力を発揮するすべもなかった。したがって、バナナ貿易は少数の輸出商によって独占されることとなったのである。

1956年夏、青果商は政府の検査に合格した輸出用バナナの積載輸送を拒否し、既得利益を守ろうとしたため、青果合作社の呼びかけのもと、行政院外貿会は同年10月、ついに7項からなる「対日輸出バナナの請負に係る臨時緊急措置」を発表、合作社と青果公会に25:75の比率でバナナの輸出を請け負わせることを規定した。この措置はまず半年間試験的に実施された後、さらに半年延長されることとなった。しかしながらこの当時、青果商が依然として日本の信用状のうちの80%から90%を保持しており、それに合作社には際立った業績もない状態だったので、政府に

再びこの「25対75」輸出制を継続させるすべもなく、こうしてまた少数の輸出商がバナナ貿易を独占するという状態に逆戻りした。当時、青果商が一箱のバナナを輸出することによって得ていた利益は、一年中過酷な労働環境に置かれたバナナ農家の収益とほとんど変わらず²³⁾、「バナナ大王」と呼ばれる人々が出現する一方、またいわゆる「肥えるバナナ商、痩せるバナナ農家」という言葉も生まれた。青果聯合社は1958年、東京の事務所を商業組織へと改編し、光南物産株式会社と名称も改めたが²⁴⁾、業績は芳しくなく、1962年には台湾青果株式会社へと改組し、合作社の日本での全面的な発展と歩調を合わせようとした²⁵⁾。

3. 共同輸出期（1963年—1972年）

台湾青果株式会社の経営は、1963年4月以降、日台両政府による関連政策の変更によって新たな局面を迎えることとなる。まず、日本政府は貿易自由化という大原則のもと、1963年初頭、これまでの輸入割当制に替わって同年4月より新たにバナナの貿易自由化を実施することを発表した。合作社はこの機会を利用し、政府に対して「台湾バナナの生産輸出一元化」の主張を積極的に掲げ、商人によるバナナの輸出の独占状態から脱却しようと試みた。さらに当時聯合社理事主席であった張明色や、総経理の謝敏初、また高雄社や台中社の理事主席なども自ら日本に赴き、日本の商人との長期にわたるバナナ輸入協定を積極的に結ぼうとした。こうして再び、バナナの輸出権をめぐる争奪戦が展開されたのである。双方は共に民間の機関や関係する学者・専門家、さらにメディアなどにも全力で働きかけ、政府に対してバナナ農家の生活を改善させることが外貨収入を増加させることと密接につながっているのだということを認識させようとした。こうして同年4月、ついに政府によって「改善外銷香蕉計価暨有關事項臨時辦法」および「香蕉聯合配運辦法」が公布され、この中で、生産者団体が直接バナナを輸出できるよう助成し、バナナ農家の權益を保障するため、バナナ輸出権を生産者団体と輸出商にそれぞれ1対1の比率で分配することが定められた。また生産者団体の内部でも青果合作社と省農業協会に対してそれぞれ45%と5%の割合で輸出権を分配することとした。これが、バナナの生産販売史上、画期的な意義をもつ「五対五」輸出制と呼ばれる制度である²⁶⁾。

この制度の実施と、日本市場における購買力の上昇によって、台湾のバナナ産業には空前の黄金時代がもたらされることとなった²⁷⁾。

- (1) 「五対五」輸出制が実施される以前、バナナの輸出量は400万箱（1箱16キロ）にも満たなかったが、同制度実施後の1964年には1250箱へと急増した。翌年にはさらに倍増し、1967年にはなんと2610箱となった。また外貨収入も6000万ドルにまで達した。こうしてバナナは農作物の輸出において首位に立つだけでなく、あらゆる輸出貿易総額の中でも1、2位を占めるようになった。ひいては産地からバナナを運搬するトラックも、高雄港に長い行列を成すという状況にまでなったのである。
- (2) 「外銷香蕉計価辦法」によってバナナ農家の産地価格は大幅に上昇し、1キロ2.18元から3.4元に跳ね上がった。バナナの作付面積も1万ヘクタール余りから5万ヘクタール余りへと増加した。こうしてバナナ農家の収益や生活水準も上がり、台湾南部の農村には非常に豊かな光景が見られるようになった。
- (3) このような流れの中で、合作社組織も規模が大きくなっていき、高雄合作社一社だけでも

臨時従業員を含めると1500人を超える社員を擁するまでになった。産地事務所も次々と建設され、集貨場は全国で360を数えるまでになった。さらに合作社の年度予算に至っては県政府や市政府を越えるまでになり、このような合作社の恩恵を受けて、民間の陸運トラックや包装業者、肥料商、農薬製造業者などはいずれも巨額の利益を上げた。

こうして合作社の幹部は、台湾南部のバナナ農家たちの推戴を受けて、さながら「青果合作社王朝」の様を呈し、少数の「バナナ大王」と呼ばれる人々と双璧をなした²⁹⁾。1967年に12月、高雄青果社は20周年記念に巨額の経費を投じて大いに盛り上がったほか、各関連部門の支援に対して感謝の意を示すと共に、合作社による生産・輸出をよりいっそう推し進めていくことを目指して、金碗や金杯などの高価な品々を贈呈し、各方面の注目を集めた。さらに続いて行政院外貨貿易審議委員会から伝統的な竹かごに替わってアメリカのリットン社による台湾製ダンボールで輸送することを勧められたもののこれを拒否したため、それから1年余り先の1969年3月、「香蕉弊案（金飯碗事件）〈バナナスキャンダル〉」が引き起こされ台湾の官民を震撼させた³⁰⁾。

この「香蕉弊案（金飯碗事件）」が起こった後、省政府の主導のもとで、各級の青果運銷合作社は改選作業を実施することとなった。その後長期にわたる協議や政府による改善を経て、1975年、ついに新製の青果運銷会社生まれ、本社のもと、台北・新竹・台中・嘉南・高雄・屏東・東台の7つの支社が設置された。全社社員代表51人と理事15人は任期3年で、社員の直接選挙によって選ばれることとなり、本社責任者である社長は政府による介入を受け、総理事会の決議通過後に任命され、理事会に対して責任を持つことになった。つまり新制合作社は、政府による監督を受け入れるという往年の慣習を踏襲したことになる³¹⁾。この背景として、当時、行政院の首長会議において、1973年1月、バナナの「五対五」輸出制を廃止して生産輸出の一元化政策を推し進めることが既に決議され、合作社がバナナの対日輸出を請け負う唯一の機関となっており³²⁾、政府は中南米諸国やフィリピンとの競争の中で、国家の力で台湾バナナの海外市場を守ることに意欲を燃やしていたという事情があったのである³³⁾。

おわりに

1912～1972年の60年間にわたる台湾バナナ産業の盛衰は、国際貿易と密接に関連していた。国際貿易の対象は主に日本であり、植民地期も終戦後も依然として同じであった。日本本国の経済や政治情勢は、確かに台湾バナナ貿易とバナナ産業全体の発展に影響したが、政府の政策もその発展の方向（特に政府が制定した輸出制度と生産販売組織の介入）をリードしたことも否定できない。

生産販売構造については、生産者が「合作社」の最も重要な一部であったのは言を俟たない。合作事業はかつて1949年以前の中国大陸で一時あらわれたが、残念なことに成熟しなかった³⁴⁾。戦後「台湾青果合作社」モデルは植民地期を踏襲して、拡大・発展した。この現象は歴史の連続性を、政権の移り変わりや変更によるものではないことを明確に示している。つまり、社会の民間組織の強靱さは、ある程度、国家を超えるものなのだ。この民間組織は政府の監督を受けているが、この監督方法にも歴史的連続性があり、植民地期の同業組合の責任者が台湾総督府から任命・派遣されていたのと同様に、戦後の合作社の総経理も政府により派遣されていた。政府の輸

出制度上の改変も同工異曲であり、自由放任から輸出商だけが割を食う組織へ、その後、生産者を重視する団体へと変化した。生産者団体がいくらか成果があげられ、輸出の権利の大部分を得た時に輸出貿易の成長が見られたことは、非常に意味深い。しかし、青果合作社が勝ち取った生産販売の一元化制度を、1973年について実施したときには台湾バナナ貿易は下り坂となり、バナナ産業も斜陽の中にあった。

台湾バナナ貿易の盛衰は、国際市場における中南米産バナナとフィリピン産バナナとの競争（この競争は日本商人の多国籍多産策略の結果である）だけでなく、民衆の食生活の変化によるところが大きかった。日本では国民所得の高度成長により個人所得が急激に上昇し、1980年の実質所得は1955年の5.2倍、実質賃金は3.7倍となった。こうしてカロリー摂取量とタンパク質消費量が増加し、野菜や果物への需要が多様化した³⁵⁾。つまり日本において、かつてのバナナの地位に新たなフルーツが取って替わり、日本の輸入商は対日バナナ貿易交渉に有利なカードを握った³⁶⁾。こうして台湾バナナは売り手市場から買い手市場へと位置を変化させ、農産品市場特有の不安定性のため、伝統的な生産販売構造は新たな刷新が必要となったのだ。

※本稿の執筆にあたり、朱慶国氏（嘉義農業試験所園芸系前主任、香蕉研究所主任）、李年宜氏（台湾省青果運銷合作社企画部前經理）から貴重な資料の提供を受けた。ここに記して感謝したい。

※文中の〈 〉は訳註である。

註

- 1) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』（台湾省青果運銷合作社、1985年）、1頁。台湾バナナは200年前に華南から伝わったと思われる。日本植民地期の品種には、北焦・仙人焦・粉焦・木瓜苧焦・紅黄種・香港種・小笠原実芭蕉・大島芭蕉などの在来種と、インド・シンガポール・フィリピン・ジャワなどから伝わった外国種の計約50種だった。北焦（高脚種〈Giant Cavendish〉・果実が大きい）と粉焦（低脚種〈Dwarf Cavendish〉・果実は小さく味がよい）がもっとも多くみられた。福田要『台湾の資源と其経済的価値』（新高堂書店、1921年）218-220頁。
- 2) 周憲文「日抛時代台湾之对外贸易」、『台湾銀行季刊』9:1（台湾銀行経済研究室、1957年6月）、42～47頁。
- 3) 日本茶の成長と中国茶との競争については拙稿『近代中国茶業の発展と世界市場』（中央研究院経済研究所、1982年）を参照されたい。
- 4) 以上、于宗先「台湾对外贸易与経済発展」、于宗先・孫震編『台湾对外贸易論文集』（聯経出版公司、1975年）、104～106頁。
- 5) 劉天賜『台湾最近の経済界』（台湾経済界社、1933年）、102—103頁；高木一也『バナナ輸入沿革史』（日本バナナ輸入組合、1967年）、17頁；黄松源、黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』、1—2頁。
- 6) 高木一也『バナナ輸入沿革史』、52頁；黄松源、黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』、2頁。
- 7) 高木一也『バナナ輸入沿革史』、53頁；黄松源、黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』、2頁。
- 8) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』、2—3頁。
- 9) 福田要『台湾の資源とその経済的価値』、224—225頁。
- 10) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』、3頁；李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展與演進』（仁仁出版社、民国71年）、14—15頁。

- 11) 高木一也『バナナ輸入沿革史』, 53—54頁。
- 12) 高木一也『バナナ輸入沿革史』, 54頁。
- 13) 高木一也『バナナ輸入沿革史』, 54—55, 57—58頁。
- 14) 高木一也『バナナ輸入沿革史』, 55—56頁; 黄松源, 黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 3—6頁。さらに, 運輸業務は1941年8月, 戦争に協力するために青果会社にその権利が戻された。
- 15) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 7頁。
- 16) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 10—11頁。
- 17) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 12頁。
- 18) 高木一也『バナナ輸入沿革史』, 60—105頁。
- 19) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 14頁。
- 20) 李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展与演進』, 23頁。
- 21) 李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展与演進』, 21—22頁; 黄松源, 黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 22—23頁。
- 22) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 22—23頁; 莊維藩「台湾之農産運銷」, 『台湾銀行季刊』12: 2 (台北: 台湾銀行經濟研究室, 1961年6月), 212—213頁; 胡長準「台湾香蕉之檢驗与運銷」, 『台湾之水果統集』(台北: 台湾銀行經濟研究室, 1965), 103頁。
- 23) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 24—25頁。
- 24) たとえば1951—57年, バナナ一箱の最低輸出価格は米ドルで7.5ドルであり, 1958—61年は7ドルであった。一方日本市場におけるバナナの価格平均の最高額は米ドルで13.98—14.28ドル, 最低額は10.72—12.11ドル(1952年記録)であった。しかし台湾の産地における買い上げ価格は台湾ドルで一箱わずか40.82—44.4元(1952年記録, 約1.02—1.1米ドル)に過ぎなかった。胡長準「台湾香蕉之檢驗与運銷」, 『台湾之水果統集』, 112—117頁参照。
- 25) 李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展与演進』, 26頁。
- 26) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』25—26頁。
- 27) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 34—35頁。
- 28) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 35頁; 李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展与演進』, 29—30頁。
- 29) 李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展与演進』, 30頁。
- 30) 李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展与演進』, 31—32頁; 黄松源, 黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』, 35—36頁。「香蕉弊案」は別名「剝蕉案」。リットン社は1934年創立, 元々は無線電やレーダーに関連した国防産業企業であったが, 1960年代にアメリカにおいて他業種合併の機運が高まり, 同社も国防産業とは無関係の部門を買収して民生産業の領域に足を踏み入れることとなった。1967年には外貿会や青果合作社によるバナナのダンボール輸送計画にも参加したが, ダンボール産業経営の経験やその設備などもなかったため, コンサルティング会社の方式で技術を取り入れて手数料を稼いだ。このためアメリカの国際製紙会社(IPU)からその技術を疑問視する声も上がり, さらには台湾国内のダンボール業者の反発もあって, 結局リットン社と青果合作社の協力は頓挫した。詳しくは, 行政院外匯貿易審議委員会「有關「香蕉産銷業務檢討會議」決定事項提請核定案」, 1968年1月19日, 中央研究院近代史研究所收藏的行政院外匯貿易審議委員会檔案(以下, 外貿檔と略)『行政院外匯貿易審議委員会第638次會議』, 編号50-638-052; 行政院外匯貿易審議委員会「為外銷香蕉改用紙箱包裝及一貫作業之進行案報請公鑒」, 1968年3月8日, 外貿檔『行政院外匯貿易審議委員会第574次會議』, 編号50-644-041; 行政院外匯貿易審議委員会「香蕉小組為試辦30万隻紙箱包裝外銷香蕉一案提請核議」, 1968年5月24日, 外貿檔『行政院外匯貿易審議委員会第655次會議』, 編号50-645-045; 行政院外匯貿易審議委員会「為外銷香蕉試辦30万隻紙箱包裝案報請公鑒」, 1968年5月30日, 外貿檔『行政院外匯貿易審議委員会第656次會議』, 編号50-656-047; 行政院外匯貿易審議委員会「為發表有關香蕉業務文件三種一案, 報請公鑒」, 1968年6月, 外貿檔『行政院外匯貿易審議委員会第658次會議』

- 議』，番号50-658-043；陳文彬「紙箱包装与一貫作業——香蕉産銷改進四大問題（上）」，『中央日報』1967年3月9日七版。
- 31) 李鏡清『台湾青果産銷合作事業發展与演進』，54—59頁，84—93頁。
- 32) 黄松源・黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』，160頁。
- 33) 台湾バナナの国際競争については稿を改めて論じる。台湾バナナの日本市場におけるシェアは、1965年の88%から1969年には51%にまで減少し、1974年にはさらに16%に減少した（但し台湾バナナの対日輸出量は増加した）。フィリピンバナナは1965年の0%から1969年には3%となり、1974年にはさらに13%まで増加した。エクアドルバナナはそれぞれ10%（1965年）、36%（1969年）、9%（1974年）となっている。黄松源、黄朝陽編『台湾省青果運銷合作社十週年誌』，40—43参照。
- 34) 頼建誠『近代中国的合作經濟運動』（正中書局，1990年），34～165頁参照。
- 35) 安場保吉，猪木武徳編『高度成長』（岩波書店，1989年），284～285頁。
- 36) 日本の輸入商は1965年6月に「日本バナナ貿易輸入組合」を設立し、翌年1月に日華バナナ貿易会議第一回会議が成立し、組合により販売量の割当を変えた。1971年7月から1974年には入札を実施し、1975年以降は台湾バナナ輸入協議会が台湾と輸入について協議した。つまり、台日バナナ貿易は両国の団体により独占されていた。

（星野多佳子，小橋優梨，横井寛達 訳）