

三井物産支店長会議議事録（大正 10 年）

三井物産支店長会議議事録

大正十年

大豆 一四〇〇〇〇

即ち引当金前送ノ如キ損失ヲ來シ居ル次第ニシテ、此損失合計額二千二百二十萬圓、半率平均百三十三萬圓アリトス。且等ニ付テ、其性質上損失ヲ來スヘキモノナルヲ又ハ取扱方ニ於テ不十分ノ點アル爲メナルヲ充分研究スルハシテ、其他損失ノ點モ或ハ取扱方ニ於テ不十分ナルヲ、平均シテ利益益モ多カラサル品物中半率平均五萬圓以下ノモノヲ取扱ヘタルハ、是等ハ如何ニ力ヲ用ニルモ利益ノ増加セザルモノナリ、即チ以上ノ三種ノ區別シテ研究ヲ盡サレ、餘リ見込マシムル商品ハ取扱ルコト必要ナリヘシ。

○平田 其損失ハ結局ノ損失ナリヤ  
○田村 損失及利益ヲ取調ヘ差引キタル損失ナリ  
○山本(小) 或ハ半ニ於テハ利益アリタルモ其後、半ニ損失多カリシ爲メ結局損失トナリシモノモアルナリヤ

○田村 然レ、今述ヘラレシ内ニハ重要商品ニシテ大ニ研究ヲ要スルモノアリ、唯財界變動ノ爲メ損失出タルモノ、如キハ左程懸念スヘキモノニ非サルヘキモ、五年若クハ十年繼續シテ損失ノ見ルカ如キ商品ハ取扱ニ通セザルモノナリヘシ

○田村 但シ戦時ヨリ戦後ニ跨リタルモノ多キヲ以テ平時ニ要テハ機械も變行シコトアルヘシ、故ニ此問題ハ頗ル困難ナリ。然ラハ取扱商品ノ整理ニ付テハ前ニ指名セル委員諸君ニ協同シテ請ヒ

重要商品ノ所在  
關連店ノ可成  
人等其位置

其結果ノ報告ヲ待ワトスヘシ、次ニ第五ノ問題ニ移ラン

重要市場所在ノ支店ニ遊軍トシテ新商賣ノ開拓其他職務發展ニ關スル調査、研究報告等ヲ爲サレムル爲メ特務機關設置ノ可否

○田中 人事ノ關係アルヲ以テ自分ヨリ要領ヲ説明スヘシ、問題ニ記載セラレタル如ク新規商賣ノ開拓、其他職務發展ニ付テハ固ヨリ各支店長ノ口々思ヒテ行ハル所ナルヘク、其以上特務機關ヲ設置スル必要ハ一見思ヒテカ知ラナリ、唯モ、店長諸氏ハ甚ダ内面外交商ナカラ多ク忙シシテ、充分新商賣ノ開拓其他ニ付意ヲ致サズ、餘暇ナキ店モ無キニ非サルヘク、殊ニ最初特務機關設置ヨリ進ハラレシ如ク同業者中近來非常ニ活動ヲ試ミ、内外ノ其勢力ヲ察シ新規販路ノ開拓或ハ新商賣ノ着手ニ大ニ力ヲ致ス者アルカ如ク、從テ多忙ナル店長諸氏ノ手助けヲ爲スヘキ爲メ、適當ナル人手ヲ派出シ專ラ此種新商賣或ハ販路ノ開拓ニ付テハ調査、研究ニ從事スル者ヲ必要トスル店、若ハ重要ナル地ニ之ヲ配置スルコト必要ニ非ズナリ、之ニ付各店長諸氏ノ意見ヲ徵セラハ、其趣旨トスル所ナリ、故ニ此點ニ付腹藏ナク意見ヲ吐露セラル、コトヲ希望ス

○會長(藤澤常務取締役) 此事ニ付テハ之ヲ必要トスル意見アリ、又之ヲ實効ナシトスル説アリ、或ハ又適當ナル人手ヲ得ルコト困難ナリトノ議論アルヘキカ、大体ニ於テ此種機關ヲ設ク可トスルヤ否ヤニ付テ意見ヲ釋シテシ

○瀨古 内地ニテハ友人アリ知バアリ、實際廣キ人ニ各方面ノ人ニ接觸シ種々談話等ヲ爲シ以テ當社商賣發展ノ補助ヲ爲ストコト得ヘキモ、海外ニ於テハ其國ノ事情ニ通シ多ク人ナリ有シ、又官廳ノ大官ノ出入シ相當明白ノ報告ヲ得ルカ如ク適當ナル人手ヲ得ルコト不可能ナルヘク、若シ是等適當ナル人手ヲ得ルコトハ多忙ナル他ノ事務ニ使用スルコトナルヘク、今日迄完全ナル人物アララシメ爲メカ

機械部ノ意見

我々ノ經驗ニ於テハ、斯カク掛ラセタルモ實際ニ於テ効果現ハレザルナリ、併シ若シ非常ニ優タル人アリテ相當ノ交際費、旅費與ハ活動セシメ、或ハ好果ヲ收メ得ルキヤ知ラレトモ、今日迄我々ノ經驗ニテハ多忙ノ爲メ其人ニ時ヲ與ハ(費用ヲ與フルコトヲ爲サ、リテ爲メモアラシカ、餘リ好結果ヲ得ラレトモ考)

○山本(小) 機械部關係ニ於テハ、若シ適當ナル人アラハ是非此種機關ヲ設ケテ、内地ハ兎モ海外ニ於テ最モ其必要ヲ感スルニシテ、各店當務者ハ口々シテ、事ニ通シテ全体ノ事ヲ視テ一人ト實際ヲ爲ス邊ナリ、且機械製作ノ進歩スルニ伴ハス、軍ニ内地ヨリノ進歩スルモノ、又ノ交際費ニ注意スルノ傾向アルヲ以テ、此種設備アリテ日進月歩ノ機械ニ付テハ、故地ノ人ト實際シ又ハ難志ヲ願フル等ノ方法ニ依リ新規商賣ノ開拓スル道ヲ得ルコトナラハ、甚ダ好都合ナリ、唯其人ヲ得ルハ困難ナルカ業成等ニ依リ必スシモ得ラレザルニ非サルヘシ

○瀨古 機械部關係ニ於テハ適當ナル人ヲ得ルコトハ相當力アル場合アルヘシ、併シ一面ヨリ見レバ、用事ナキ者人ヲ訪問シ其談話ヲ聞クト云フカ如キハ理想トシテハ可ナリトシテ、實際問題トシテハ如何アルヘキヤ、要スルモノハ電氣當務者カ注文ヲ受タル順序ニ何カ新規ノモノナキヤ等ノ談話ヲ爲サハ此ノ如キノアルトシテ事ヲ聞キ得ルヘキモ、事トカ論議員トカ云フ位目ヲ以テ訪問シテ話ヲ聞クナルコトアルヘシ、故ニ實際問題トシテハ比較ノ効果ナカラシ

○山本(小) 實行困難ナルヲカ併シ此機關ヲ置カハ無キニ優ルヘシ、又假令他人ニ面會セストモ難志、新聞等ニ取テ研究注意ヲ加フルコトニモ効果ニ優ルヘシ

○衣川常務取締役 當社ニ非サルモ差支ナカラシ、即チ囑シテモ可ナリ

○山本(小) 然レ、又必スシモ日本人ニ非サルモ可ナリ

大阪支店長兼  
機水商賣部  
主任シヤシ

○武村常務取締役 近來海外店ニ於テ鉛水ノ如キハ非常ニインフオーメーション早ク、製造家ヨリ鉛水ニテ新カコト申シ居レリトノ事聞キ當社ハ其後ニ注シテ聞クコト少カラシ、故ニ當社掛ニテ多忙ナルヲ以テ特務機關ヲ設ク常ニ他ト接觸ヲ保チ行ハキモノヲ必要トスルニ非サズ、即チインフオーメーションノ點ニ於テ當社ハ遅レ居ルニ非サズト考

○山本(小) 誠ニ同感ナリ

○平田 大阪支店ハ機關トシテハ設備居ラザルモ、調査掛中ニ内面ニ報告等ヲ爲スモノト外部ニ出テ各掛ト連絡ヲ取リ直接商賣ヲ爲サ、又重要ナル得意先ノハ住友ノ如キニハ其工場等ニ專門ハリ行者ヲ定テ各掛ト連絡ヲ取リ直接商賣ヲ爲サ、レトモ同事業關連ミタルトハ各掛ヘ通知シテ、メタアライマシラテ接洽コトアルヘシ、當掛掛之ヲ移シ其掛於テ商賣ヲ爲スコトヲ行ハナリ、其効果モ少カラサルカ如シ、其他特種ノ關係先ニ對シテハ店員ヲ派シ例ヘ肥料ノ如キ、紙ノ如キ其研究ヲ爲サシムルカ、或ハ例今ノ考二三ノ商品ヲ持テ海峽諸島ニ巡回セシメ一年ニ二回往復スルコトヲ試ミタカモ、適當ナル人ナキ爲メ意ノ如クナラズ、併シ是亦適當ナル人ヲ得ル効果アルコト無キナルニ

○中丸 海外ニ於テ鉛水ノインフオーメーション早キニ我々モ感服スルコト同時ニ無キナルニ驚キタルコトアルカ、倫敦ノ如キハ最モインフオーメーション早キ起ナルモ鉛水ノ歐洲人ヲ使用シ居ルモノ早キニ非サズト考

○瀨古 重ナル例ハ如何ナルモノナリヤ

○中丸 例ヘハ磅秤、小麦ノ如キ商賣ニテ我々ハ未ダ注文セザル内ニ先ニ出テ、其後暫ク經テ初メ當社ニシテインフオーメーション早キナルヲ、最近朝鮮ノ黒糖ニ付テモ當社ハ商賣出來サル

○會長(藤澤常務取締役) 戦時中小麥ニテ其例アリ、最近朝鮮ノ黒糖ニ付テモ當社ハ商賣出來サル



