

イギリス光学機器製造業者による海外展開ーバー&
ストラウド社とオーストリア=ハンガリー帝国の関
係を中心としてー

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 明治大学商学研究所 公開日: 2013-05-27 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 山下, 雄司 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/10291/15896

イギリス光学機器製造業者による海外展開

— バー&ストラウド社とオーストリア =

ハンガリー帝国の関係を中心として —

British Optical Industry and Overseas Business:

The Case of Barr & Stroud Ltd. in Austria-Hungary

山下 雄 司

Yuji Yamashita

1 はじめに

第一次世界大戦前のイギリス民間兵器産業による海外展開について、トレビルコック (Trebilcock, C.) をはじめとする諸氏によって数多くの研究が蓄積されている⁽¹⁾。これらの研究では、さまざまな形態で進められたイギリス民間兵器産業、とりわけヴィッカーズ、アームストロング社による現地生産は、送り手であるイギリス側が周到に準備した計画というよりも、受け手である後発工業国の国産化志向 (兵器とその前提となる鉄鋼・機械・造船など産業一般) に先導され、時に場当たりのですらあったことが明らかにされている。したがって、両社の世界各地での取り組みの中では、わずかに日本製鋼所⁽²⁾とスペイン (数段劣るものの) での事例が肯定的に評価されているに過ぎない。

19世紀末から20世紀初頭、国際情勢の変化や諸々の条件によって後発国での国産化志向が高

-
- (1) ヴィッカーズ社の海外展開の概要については、Scott, J. D., *Vickers A History*, London, 1962 を、他には Trebilcock, C., “British Armaments and European Industrialization, 1890-1914,” *Economic History Review*, Vol. XXVI, No. 2, 1973 をはじめとする同誌上の諸論考や、Davenport-Hines, R. P. T., “The British Marketing of Armaments 1885-1935,” in Davenport-Hines, R. P. T. (ed.), *Markets and Bagman — Studies in History of Marketing and British Industrial Performance 1830-1939* —, Cambridge, 1986, do., “Vickers As A Multinational Before 1945,” in Jones, G. (ed.), *British Multinationals: Origins, Management and Performance*, Cambridge, 1986, do., “Vickers and Schneider: A Comparison of New British and French Multinational Strategies 1916-26,” in Teichova, A., Levy-Leboyer, M. and H. Nussbaum, (eds.), *Historical Studies in International Corporate Business*, Cambridge, 1989 (R. P. T. ダヴェンポートハイネス著、竹村孝雄訳「ヴィッカーズとシュネーデル：イギリスとフランスの新しい多国籍化戦略 1916-26 年の比較」『続 歴史の中の多国籍企業』中央大学出版部、1993年) を参照。イタリアについては、Segreto, L., “More Trouble than Profits: Vickers' Investments in Italy 1905-39,” *Business History*, Vol. XXVII, No. 3, 1985, ロシアについては、Goldstein, E. R., “Vickers Limited and the Tsarist Regime,” *Slavonic and East European Review*, Vol. 58, No. 4, 1980 を参照。
- (2) 日本製鋼所に関しては、奈倉文二『兵器鉄鋼会社の日英関係史 — 日本製鋼所と英国側株主：1907～52 —』日本経済評論社、1998年、奈倉文二・横井勝彦・小野塚知二編『日英兵器産業とジーマンス事件 — 武器移転の国際経済史 —』日本経済評論社、2003年、奈倉文二・横井勝彦編『日英兵器産業史 — 武器移転の経済史的研究 —』日本経済評論社、2005年を参照。

まると、イギリスの民間兵器産業の武器移転は、従来のような輸出一辺倒ではなく技術移転を伴う現地生産も視野に入れた形態へと変化していった⁽³⁾。このような変化は、イギリスを代表する光学機器製造業者であったバー&ストラウド社 (Barr & Stroud Ltd., 以下 B & S 社と略記)⁽⁴⁾にも共通していた。本稿では、第一次世界大戦前夜における B & S 社のアメリカ、フランス、ロシア、オーストリア=ハンガリー (以下、奥=洪と略記) への海外展開の中で、とりわけ奥=洪帝国の事例に注目し、もっぱら送り手であるイギリス側の視点から以下の点の解明を目指す。まず、B & S 社の海外展開の要因とは何だったのか、奥=洪帝国への関与によって同社は何を得て、何を失ったのか、また、両者の間にはどのような問題が生じていたのか。

2 ドイツ企業との競争と協調

(1) B & S 社の台頭

イギリスの光学産業は、光学ガラス・光学部品 (レンズ・プリズム)・精密機器 (金属部品) の一貫製造を可能とする総合光学企業を欠いており、19世紀末以降ドイツに対して著しい劣位にあった。イギリスにはわずか一社の光学ガラス製造業者と、各種機器に特化した零細製造業者が存在していたが、彼らの活発な相互交流や組織化は見られなかった⁽⁵⁾。

一方、ドイツには総合光学企業としてツァイス社 (Carl Zeiss) やゲルツ社 (C. P. Goerz) が19世紀末に台頭し、前者は1900年代、国内の有力カメラ製造業者を統合した ICA 株式会社 (Internationale Camera-Aktiengesellschaft) 設立に関与するなど、早期よりドイツ光学界の中心的存在として影響力を行使していた⁽⁶⁾。

-
- (3) 武器移転概念の基本的定義や範疇については、前掲、奈倉・横井・小野塚編 (2003年)、奈倉・横井編 (2005年) や、拙稿「イギリス光学産業の市場構造に関する史的考察——第一次世界大戦と戦間期を対象として——」『明大商学論叢』第91巻第2号、2009年を参照。なお、兵器の「供給国—需要国」間に存在する技術格差に着目し、技術レベルによって各国を階層化することで完成品である武器の移転が必然的に製造技術の移転を伴い、兵器の需要国がいずれ供給国へと転化 (階層を上昇) する過程を歴史的にとらえようと試みた先行研究として、Krause, K., *Arms and the State: Patterns of Military Production and Trade*, Cambridge, 1992を参照。
- (4) 当該時期における B & S 社の発展の概要については、拙稿「イギリス光学機器製造業の発展と再編——バー&ストラウド社の事例：1888～1935年——」(前掲、奈倉・横井編『日英兵器産業史』、2005年所収)、ならびに経営史家モス (Moss, M.) とグラスゴウ大学のアーキビストであったラッセル (Russell, I.) による *Range and Vision: The First Years of Barr & Stroud*, Edinburgh, 1988を参照。
- (5) Williams, M., “Technical Innovation: Examples from the Scientific Instrument Industry,” in Liebenau, J. (ed.), *The Challenge of New Technology: Innovation in British Business since 1850*, Aldershot, 1988; do., “Training for Specialists: the Precision Instruments Industry in Britain and France, 1890–1925,” in Fox, R. and A. Guagnini (eds.), *Technology and Industrial Performance in Europe, 1850–1939*, Cambridge, 1993; do., *The Precision Makers: A History of the Instruments Industry in Britain and France, 1870–1939*, London, 1994 (M. ウィリアムズ著・永平幸雄・川合葉子・小林正人訳『科学機器製造業者から精密機器メーカーへ——1870–1939年における英仏両国の機器産業史——』大阪経済法科大学出版部、1998年)。
- (6) 野藤忠「ツァイス・イコン株式会社の生成」『西南学院大学商学論集』第29巻第3・4号合併号、1983年、pp. 138–142。上林貞治郎「カール・ツァイス・イエーナ工場史」『経営研究』第91号、1967年、pp. 72–78。

英独間の相異は政府の同産業への関与にも表れており、ツァイス社は軍事面における光学産業の重要性を認識していたプロイセン政府から補助金を交付され、多様な光学ガラス製造に成功していた。多額の研究費や維持費を必要とする、いわば不採算部門である光学ガラス生産を軌道に乗せたことが、光学産業界における同社の優位を決定付けた。一方、イギリスでは大戦前、政府がガラス製造業者を援助することはなかった。

このような優位を背景として、世紀転換期以後、ドイツ製光学機器は海外市場を席卷した。そして、ドイツ企業の圧倒的な強さの前に、イギリスの製造業者は国内と帝国市場の確保すらままならず、なかにはドイツから光学部品を輸入しイギリス国内で組み立てる製造業者も存在した。イギリスのドイツ依存は製造業者間の相互協力の欠如や官民共にドイツ製機器が嗜好された風潮が重なることでさらに深まり⁽⁷⁾、大戦前夜、イギリス国内で利用された光学ガラスの実に9割がドイツ・フランスから輸入されていたのである⁽⁸⁾。

B & S社は、このようなドイツ依存が形成されつつあった世紀転換期に急成長を遂げた新規参入業者であった。同社はアーチボールド・バー教授 (Barr, A.: グラスゴウ大学) とウィリアム・ストラウド教授 (Stroud, W.: ヨークシャーカレッジ) が共同開発した測距儀のイギリス海軍への採用を機に、1895年に機器の開発、組立、調整を行うバー&ストラウドパテント (Barr & Stroud Patent's) を開業し、1912年、バー&ストラウド社 (Bar & Stroud Ltd.) を設立した。同社は、大戦前までにレンズ・プリズム設計・研磨など光学部品を、大戦中には光学ガラスの内製を可能にし、軍用機器に特化していたとはいえ、創業以来約20年を経て光学ガラスから機器までの一貫生産を達成した大英帝国唯一の製造業者となった。

ただし、光学産業にとって軍需は、受注の増加に寄与することはあったが、経営の安定には不安要因ですらあった。ドイツ企業も販売額に占める軍需の割合は高かったが (平時は30~50%を推移)、電灯、瓶、板ガラスなどの民間市場向け製品をはじめとする多様な製品展開によって、不規則な軍需の繁閑を調整することが可能であった⁽⁹⁾。一方、B & S社は軍用機器市場を失うと経営を維持できないという弱点があった。このようなB & S社の軍需依存体質は、同社が民間市場に無関心であったと言うよりも、世界的な軍拡ブームと武器輸出が放任されていた環境の下で、海外軍需を容易に開拓できたという当時の特殊な条件によって形成されたと考えられる。

ところで、イギリスでは軍による光学機器の採用に際して、軍用光学機器製造に長けた業者が少なかったため、公開入札をめぐる競争は火砲や装甲板ほど熾烈ではなく⁽¹⁰⁾、1894年に海軍主催のトライアルを経てバーらの測距儀が制式採用されると、以後、軍関係者との私的なコネクショ

(7) Macleod, R. and K. Macleod, "War and Economic Development: Government and the Optical Industry in Britain, 1914-1918," in Winter, J.M. (ed.), *War and Economic Development*, London, 1975, pp. 168-170.

(8) National Archives, Kew (以下、NA Kew と略記), MUN 5/390/1930/1.

(9) 上林, 前掲論文参照。

(10) Lyon, H., "The Relations Between the Admiralty and Private Industry in the Development of Warships," in Ranft, B. (ed.), *Technical Change and British Naval Policy: 1860-1939*, London, 1977, p. 53.

ンや優先的な試作依頼が新規参入障壁となり、高度な軍用光学機器開発能力はB&S社他数社に集中した⁽¹¹⁾。もっとも、制式採用が製造業者にとって安定した受注を保証したわけではない。装備改編は不定期かつ予算の制約の下にあり、新規受注は以前の型式が陳腐化するほどの新機種が開発された場合や、実戦結果や諸国の装備状況に左右されたからである。それゆえ、B&S社にとって海外輸出は製造基盤を維持するための安全弁でもあった。

このように、B&S社は開業以来常に世界市場にて競争しており、国内と帝国内を主たる市場とした典型的なイギリスの機器製造業者とは異なる発展を遂げた。

(2) カルテル交渉の決裂

ツァイス社は1900年代に欧州各国（ロンドン、ウィーン、サンクトペテルスブルグ、パリ）に販売支店を開設し、つづいて1910年代には現地製造業者との提携や子会社設立に乗り出した。したがって、B&S社は海外市場を確保するためこのようなドイツ企業の動向に迅速に対応せねばならなかった⁽¹²⁾。英独間の競争が激化した1912年、B&S社取締役ジャクソンは「我々はもはや独占的に測距儀製造を謳歌することはできない。ツァイスやゲルツといった企業は深刻な競争相手である」⁽¹³⁾と述べ、ドイツ企業との本格的な競争が到来したことを示唆している。

一方、ツァイス社はゲルツ社とともにB&S社に対して国際カルテルの結成を提案している（1911年）。ドイツ側の意図が単に市場分割にあったのか、それとも特許プールを構築し、B&S社の特許を利用することになったのか、その両方であったのかはわからないが、ドイツ側は1906年にすでに失効したB&S社の特許公開ならびにその使用を求め、法廷闘争をも辞さない構えを見せた。これに対し、B&S社は報復措置としてドイツ企業によるダンピング輸出を恐れ、市場分割・技術協定案の交渉を開始した。1912年までに英独企業間にて詳細な市場分割案が決定し、非割り当て国に対する機器販売には手数料を支払う等の合意に至ったが、協定の年限・ライセンス料に関する交渉で両者は並行線をたどり、結局、交渉は決裂した（1913年）⁽¹⁴⁾。

1913年時点で、B&S社はフランスやオーストリア陸軍からの受注に成功しており、自社技術の流出という妥協案を飲むほどの譲歩が必要であると感じなかったのであろう。実現はしなかったものの、このように外交・軍事上の英独間の緊張関係とは別の論理で、すなわち製造業者間の利害に基づく相互関係（競争・協調）が光学分野において展開していたのである⁽¹⁵⁾。

(11) Williams, *op. cit.*, 1994, pp. 44-45 (永平他, 前掲訳書, p. 63)。

(12) ツァイスはドイツ国内での競争相手であるゲルツ社の海外展開への対抗として海外進出を試みた。ドイツからイギリスへの進出については、Hagen, A., "Exports versus Direct Investment in the German Optical Industry: Carl Zeiss, Jena and Glaswerk Schott & Gen. in the UK, from Their Beginnings to 1933," *Business History*, Vol. 38, No. 4, 1996を参照。

(13) Moss and Russell, *op. cit.*, pp. 59-60.

(14) *Ibid.*, pp. 60-63.

(15) トレビルコックも「大まかに言って、外交・帝国政策と武器輸出は別々の領域で進められた」との前提を第一次世界大戦前イギリスの基本的なあり方としてとらえている（クライブ・トレビルコック「室蘭の巨砲——イギリス兵器産業による技術移転と日本製鋼所の発展：1907～2000年——」奈倉文二・横井勝彦編著『日英兵器産業史——武器移転の国際経済史的研究——』日本経済評論社、2005年所収）。

3 現地生産への取り組み

(1) アメリカ

さて、アメリカでは米西戦争以降、急速に海軍が拡張されており、将来も相当量の機器受注が予想された。ツァイス社はすでにドイツ系アメリカ人が経営するボシュ・ロム社 (Bausch & Lomb) にライセンスを与え (1908年)、現地での測距儀製造に着手していたため、B & S社はニュージャージーのコイフェル・エッセル社 (Keuffel & Esser) に艦内情報伝達機器 (Range and Order Indicator) の販売認可を与え (1909年)、翌10年に測距儀のライセンスを認可し、ツァイスらによって失われつつあったビジネスチャンスを協同して取り戻そうと試みた⁽¹⁶⁾。

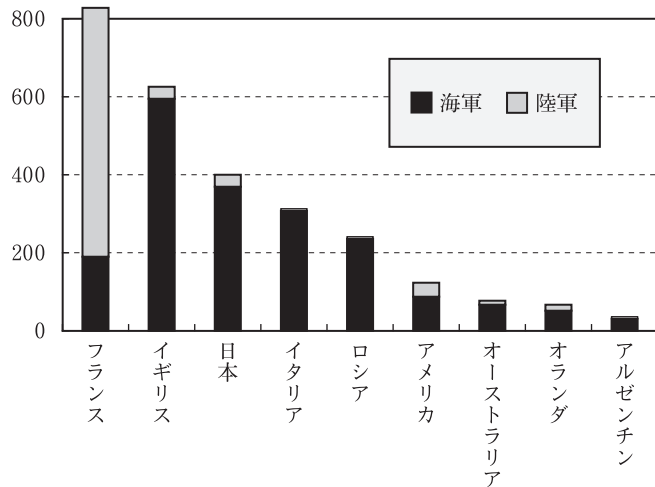
(2) フランス

フランスでは、ドイツ、イギリスと同様に自国の機器製造業者が多数存在していたものの、B & S社方式の測距儀に匹敵する機器を製造できる国内企業は存在しなかった。したがって、フランス海軍は開業以来B & S社製品を好んで使用しており、安定した需要があった。1911年に陸軍がB & S社製測距儀を制式採用すると、フランスはB & S社最大の海外市場 (陸軍用機器) となった。

陸軍用測距儀の制式採用の獲得は、B & S社開業以来の悲願であった。なぜなら、陸軍需要は大量の機器を必要とするため低価格が求められており、他の機器に比べて高価格であることを理由に、B & S社は開業以来一度も制式採用を得ることが出来なかったからである。

フランスはツァイス社にも同様に魅力的な市場であった。1911年、ツァイスとゲルツの2社はフランスの兵器製造業者シュナイダー (Schneider) と提携し、フランス国内での測距儀生

図1 主要国への測距儀販売数：1888～1911年



出典：Barr and Stroud Rangefinders Sold to Government up to end of 1911, GUBRC, UGD 295/26/2/44 より作成。

注：フランス陸軍制式採用 (1910年)。大型機器は日本が最大の海外市場であった。

(16) Moss and Russell, *op. cit.*, p. 67. B & S社はアメリカでの販売に際し日本をはじめ各国のB & S社製品の装備状況を漏洩し競争心を煽っていた (Jackson to Stockton, 28th October 1903, Glasgow University Business Records Centre [以下, GUBRCと略記], UGD 295/4/29)。

産を進めるべく子会社設立の交渉を開始していた。この情報を得た B & S 社はドイツ企業に対する牽制のためにも現地生産を強く意識した進出計画を立案した。ただし、測距儀の製造はあくまでも段階的に進められるべきであるとして、ひとまずはフランス国内に作業場を設け、修理・組立作業を行い、徐々に測距儀製造の全工程を可能にするという手順を想定していた。そして、その第一段階として、測距儀修理・調整用の作業場が、パリ⁽¹⁷⁾のほか、カレー、ツーロンといった海軍の要所に設置された⁽¹⁸⁾。

(3) ロシア

東欧では、ロシアの購買力が大きく、すでに日露戦争直前に死の商人として有名なザハロフ (Zaharroff, B.) を仲介して多数の測距儀が購入されていた。ロシアは常に B & S 社に対して技術開示を要請しており、その甲斐あってかオブホウクホフ製鋼所 (Obhoukhoff Steel Works) の光学部門責任者ゲルシュン (Gerschun, A.) との交渉の末、サンクトペテルスブルグに「光学および機械産業のためのロシア協会」 (Russian Society for Optical and Mechanical Industry) 設立を決定した。B & S 社は、測距儀製造に関連する情報提供と技術者二名の派遣を了承し⁽¹⁹⁾、ロシアでの現地生産に関与することとなった。また、契約の際、他社製品の利用を禁ずる条項を契約に盛り込んでいる。ただし、既にツァイス社をはじめとするドイツ企業がロシア陸海軍から大量に注文を獲得しており、B & S 社の活動が市場拡大に有効であったのか疑わしい⁽²⁰⁾。

4 オーストリア = ハンガリー帝国への進出

(1) オーストリアへの販売状況

B & S 社は開業以来アームストロング社を総代理店として世界 30 カ国に対して機器を輸出してきたが、アームストロング社の売り込みが熱心でないことに不満を感じたため、1903 年に同社との契約が満期を迎えると、それぞれの国に販売代理人を立てるよう方針を転換した (手数料は 12.5% から 10% に減額)。以後、奥 = 洪帝国政府との取引は、在ロンドンの奥 = 洪政府の代理人によって進められることとなった。

しかしながら、1908 年頃の奥 = 洪向けの販売手数料は依然として 1% と低く、また大量購入した際の割引にも B & S 社は応じようとしなかった。おそらく B & S 社としては各国の販売条件を一定にしたかったのであろう。1908 年に奥 = 洪向け販売価格の改定 (値上げ) と、販売手数料を 10% (他国と同率) に引き上げる提案を代理人に通達している。ただし、この価格改定が

(17) パリ製作所は 1895 年 (B & S 社創設時) に見習い工として B & S 社入社したマックナブ (R. McNab) によって運営されていた (Moss and Russell, *op. cit.*, p. 66)。

(18) Moss and Russell, *op. cit.*, pp. 65-66.

(19) Agreement between Chief Artillery Department of the Russian Government and Messrs. Barr & Stroud Limited, GUBRC, UGD 295/26.1/1/5.

(20) 上林, 前掲論文, p. 69.

製造コストの上昇によるものであったのか、それとも割引を前提として高額に設定しておくための処置であったのか判然としない。製品価格を上げて、手数料を10%にすることで代理人の交渉活動へのインセンティブを引き出せると考えたのであろうか。

ところが、塙 = 洪の代理人ラインスキ (Reinski) はこの申し入れに否定的であった。その理由とは、塙 = 洪海軍はすでに B & S 社製品の旧価格を熟知しており、ドイツ企業が採用を獲得しようとして塙 = 洪政府に積極的に働きかけているため、価格改定がこのような状況に逆行していると考えたためであった。次いで、営業活動にともなう旅費の本社負担を含め、手数料の10%への増額については好意的に受け入れるものの、「現在、我々は貴社の代理人のように活動しているが、我々の地位はどちらかといえば特殊であり、貴社の代理人になれなくても、かねてより我々の考えによって貴社の製品を奨めてきた」⁽²¹⁾として、専属の販売代理人になることを拒否したのである。おそらく彼が塙 = 洪政府関係者であったからであろう。

(2) サイバートとの契約

さて、B & S 社は塙 = 洪市場への販売を強化するためにも、適当な販売代理人の選定を急がねばならなかった。1909年、B & S 社取締役ジャクソンは、先の代理人ラインスキに紹介された同国元海軍軍人サイバート (Seibert, G. R.) との交渉を開始した⁽²²⁾。

サイバートを代理人に勧誘する書簡にて、ジャクソンは次のように記している。

「わが社の最善策は、それぞれの国において、商取引を指導でき、かつ陸海両軍の現役将校らの集団に食い込むことが可能な退役軍人を通じて機器が調達されることである」⁽²³⁾。

1910年、サイバートは正式に代理人となり、取締役ジャクソンから代理業務の注意点として、「販売価格は本社が決定し、本社の承諾無くして勝手に判断することを禁ずる」、「手数料額を増やすために、販売価格を上げるような行動をとってはならない」、「本年の手数料は2%とする」ことが伝えられている⁽²⁴⁾。なお、2%の手数料に対してサイバートは不満を漏らしたが、塙 = 洪政府からの受注数が少なかったことを理由に、ジャクソンは「厳密に言えば、貴殿が手数料についてとやかく言うことはできない」と彼の不満を制している⁽²⁵⁾。当初の見込みよりも受注数が少

(21) Reinski to Jackson, 28th July 1908, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(22) Reinski to Jackson, 24th February 1909, GUBRC, UGD 295/26/1/8b, 同書簡でラインスキは、オーストリア海軍水路部の機械工 (Pecene) が B & S 社よりも高い精度の測距儀を開発し、その機器は B & S 社製品を元にしており、天候の変化による温度差を抑えることに成功し、トライアルに立ち会った将校たちは彼の機器が最も満足できると語り、前回のオーダーが B & S 社に発注されたのは、単に Pecene の機器の準備が不十分であったからであり、次期新造艦にはこの新型機器を装備すると伝えている。

(23) Jackson to Seibert, 21st October 1909, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(24) Jackson to Seibert, 18th August 1910, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(25) Jackson to Seibert, 4th August 1910, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

なかった点について、サイバートも「今年は100台以上の追加注文を獲得することができない。(今年中にあらためて1,000台以上の注文が来て欲しいなんて言わなければ良かった!)」⁽²⁶⁾と漏らしている。

このように、塙 = 洪工場の設立以前に、楽観的な受注予想が危険であることは明らかとなっていた。いずれにせよ、B & S社からすれば、サイバートは「オーストリア当局との関係を継続するため」⁽²⁷⁾に必要な人材に過ぎず、受注を獲得できなければその能力は評価されるはずがなかった。

(3) オーストリア進出計画

ところで、同じ頃ツァイス社はハンガリーのギエルの敷地を無償で入手し(1909年)、15年間の免税、労働力提供、照明・動力用電力の原価での購入といった優遇策のもとで光学機器製造に着手した⁽²⁸⁾。さらに、オーストリア軍によるトライアルの結果(1911年)、ツァイス社製の70cm短基線長の陸軍用小型測距儀はB & S社製品よりも小さく堅牢であり、海軍用途にも適している(B & S社製品がすでに利用されている)ことが確認され、「もし距離や誤差を調整するパーツが整備されていればB & S社製品に優位し、ツァイス社はB & S社製品と同等の機器の生産が可能である」と当局は結論している。ただし、ツァイス社製品の納入は「相当の遅延が想定される」ため不安であるとも判断されていた⁽²⁹⁾。

また、ゲルツ社も塙 = 洪政府からの大規模な機器受注があれば、ウィーンとポーゼン(Pozen: 現ポズナニ)の工場で部分的に製造を引き受けると伝えていた⁽³⁰⁾。さらに、同国でのトライアルでは、「ゲルツ社の最新の測距儀はひとときわ優れた良い結果であった」、「これらの測距儀の測定精度は今のところ他社製品を引き離している。衝撃や温度差に対する耐性もはるかに凌駕している」と評価されており⁽³¹⁾、B & S社のかつての優位は日増しに脅かされつつあった。

ドイツ両社のこのような情報は逐一英語に訳されB & S社に送られており、塙 = 洪国産機器の登場と(1909年)、先述したドイツ企業の進出に焦りを感じたジャクソンは、サイバートに対して報酬に関する交渉をひとまず中断し、建造中や建造予定艦に装備する射撃統制機器と測距儀の売り込みのために海軍へ、そして陸軍の歩兵や砲兵部門にB & S社の新技術を確認させるためのトライアル開催を交渉するよう強く要請している⁽³²⁾。

ちなみに、1912年当時のツァイス製品の価格は、3m測距儀で1台10,600クローネン(11台以上であれば1台あたり8,700クローネン)、4m測距儀で1台11,300クローネン(11台以上で1台あたり9,420クローネン)、3mペリスコープで1台17,200クローネン(11台以上で14,300

(26) Seibert to Jackson, 15th August 1910, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(27) Forecast of Austrian Possibilities, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(28) 上林, 前掲論文, pp. 80-81.

(29) Confidential Report of the F. K., No. 2488 regarding Tests of Short Base Rangefinders, 7th August 1911, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(30) Strictly Confidential translated in English, 27th April 1911, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(31) *Ibid.*

(32) Jackson to Seibert, 4th November 1909, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

クローネン)と、購入数が増加するにつれて1台あたり約10%が減額された。一方で、B & S社製品は3m測距儀で12,150クローネン、砲兵用であれば13,694クローネン、4m測距儀で15,656クローネンであり、ツァイス製品と2,000~4,000クローネンの差が開いていた⁽³³⁾。このほか、1m以下の短基線長小型測距儀にはどの程度の価格差が生じていたのか明らかに出来ないが、性能のみならず価格でもドイツ製品に対抗できない場合、B & S社にとって活路は無かった。

しかし、堧=洪政府はドイツ製機器だけでは飽き足らなかったのか(納入時期の遅さが懸念材料であった)、また複数の製造業者を競争させることでより良い条件を引き出そうとしていたのか、帝国内で測距儀を製造することを条件に、陸軍でのB & S社製機器の制式採用を認めると打診したのである。

これに対して、B & S社はオーストリア市場の将来について以下のような甘い予想(おそらくジャクソンが作成した覚書)をしていた。

「もしオーストリアに工場が設立されなければ、事実上、注文は無いに等しい」、「しかし、現地工場が失敗すればB & S社の損失は深刻である」。「オーストリア陸海軍需要は毎年10万ポンドが予想される。受注分の60%をオーストリア工場に対処し5%の利益を上げ、残り40%をグラスゴウ工場に対処し10%の利益を上げる。オーストリア工場設立には6,000ポンドかかる」⁽³⁴⁾。

不安材料は、サイバートが要求している多額かつ長期の報酬(20年間を望む)、さらにサイバートを通じたルーマニア他中欧からの受注分をグラスゴウとオーストリアでどのように配分するのかといった作業・注文分割問題、また、オーストリアでの事業を統括し、なおかつ技術問題に関して本国と打ち合わせが可能な人材の選定であった。覚書には、「さらなる作業場の経験を積んだストラング(Strang, M.)か、今より多くの科学知識を得たモリスン(Morrison, F.)か、はたまたさらなる作業場経験と科学知識を強化したドチェーティ(Docherty)か、あるいはガーステンバーグ(Gerstenberg)がテクニカルマネージャーに指定されるべきである」⁽³⁵⁾と苦慮の一端が記されている。

ただし、この覚書には、堧=洪帝国を取り巻く外交状況の変化や、B & S社がいつまで受注を継続できるのか、はたまた利益率といった不安材料は一切考慮されていなかった。いずれにせよ、工場を設立しなければ受注は無く、ドイツ企業が全てを手に入れ、自社は苦境に立たされると考えたのであろう、同社は現地生産を急がねばならなかった。

B & S社がドイツ製品との価格差を埋めるような割引を認めたのか、それとも現地生産の決定が切り札となったのであろうか、断定することはできないが、B & S社は1912年11月に堧=洪帝国

(33) Confidential Zeiss Offer, 23rd September 1912, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(34) Forecast of Austrian Possibilities, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(35) *Ibid.*

に子会社を設立すること決定した。また、オーストリア陸軍での機器採用に際しては、他社製測距儀を使用しないという条件を盛り込むことで公然とツァイスやゲルツ製品の締め出しを図った⁽³⁶⁾。

B & S 社は奥 = 洪帝国の政治的理由（その二重性によるもの）を考慮した結果、Barr und Stroud G.m.b.H. をオーストリア側のカツェドルフに⁽³⁷⁾、Barr ős Stroud ős Tarsa をハンガリー表記であるライタセントミクロシュ（Lajtaszentmiklos）に設立した⁽³⁸⁾。そして代理人サイバートは、オーストリア側の代表取締役（Managing Director）として、他方、ハンガリー側では業務執行役員を務めることとなったのである⁽³⁹⁾。サイバートが B & S 社と交わした契約から注意すべき点を見てみよう。

まず、サイバートの独自判断で契約可能な金額は、10,000 クローネン以下（400 ポンド前後）であり、いずれの場合も契約には必ずイギリス側 2 名の署名が必要である。彼の取締役職の給与は 1914 年 1 月から発生し（年棒 6,000 クローネン）、販売手数料は奥 = 洪政府との契約額の 10%、旅行費用を経費として認めるが、修理代金は含めないと決められていた。そして、直接ないし間接的にも他社の製品の製造や販売に関心を抱いたり、B & S 社と B & S 有限会社（オーストリア）と類似した製品の製造・販売に携わること、B & S 社類似製品を販売する代理人や代理会社を代表する者との面会すら禁じている⁽⁴⁰⁾。

このように、B & S 社はオーストリア軍当局のみならず、サイバートに対しても自社以外の光学企業や代理人との接触を禁ずる条項を盛り込むことで、ドイツ製品の流入を食い止めようとしていた⁽⁴¹⁾。また、彼の契約内容からすると裁量権はそれほど大きくなかったことがわかる⁽⁴²⁾。

(4) 工場設立構想

さて、会社登記については、オーストリアとハンガリー両国の法制度の相異からいくつかの手

(36) GUBRC, UGD 295/1/1/15, Agreement between Barr & Stroud Ges.m.b.H., Wien and G. R. Seibert, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(37) B & S 社側 5 人が一人当たり 9,000 クローネン、サイバートが 5,000 クローネンを出資し、資本金合計 50,000 クローネンで創設。数値は後に若干変更される（Coumont to B & S Ltd., 19th July 1913, GUBRC, UGD 295/26/1/8b）。

(38) Moss and Russell, *op. cit.*, pp. 66-67. ハンガリーには有限会社に相当する G.m.b.H. が存在しなかったためとされる（Seibert to Jackson, 12nd July 1913, GUBRC, UGD 295/26/1/8b）。

(39) Jackson to Seibert, 24th April 1914, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(40) Agreement between Barr and Stroud Ltd. and Capt. Geo. R. A. Seibert, 24th April 1914, GUBRC, UGD 295/26/1/8a. サイバートへの報酬は、彼からの要求を可能な限り B & S 社が認めた形となったが、彼の要求が「わが社の機器の導入を早め、顧客からの受注を促進し、注文の支払いを迅速にするわけではない」、「サイバートの私利私欲によって全ての問題が遅れている」と批判されている（Jackson to Seibert, 18th January 1911, GUBRC, UGD 295/26/1/8b）。

(41) Agency Agreement for Austria, GUBRC, UGD 295/17. B & S 社はサイバートとの契約の際、他の東欧各国への販売代理業務も兼務することを盛り込んでいる。手数料は他と同様に販売額の 10% と設定されていた。

(42) 1914 年当時の帳簿には、サイバート（月額 1,000 クローネン）、マクファーレン（805 クローネン）、モーゼル（200 クローネン）、ヴァインツェトル（Weinzettl: 180 クローネン）の給与支払いが明記されている（Barr und Stroud G.m.b.H.: Wien, Returns for Month Ending, February 1914 や Returns for Month Ending, March 1914 など多数、GUBRC, UGD 295/26/1/8a）。

違い（必要な署名数が異なるなど）が生じたが⁽⁴³⁾、全体として滞りなく進められた。生産について、サイバートは「現地パートナーが必要である」と指摘していたものの⁽⁴⁴⁾、結局 B & S 社と提携できる製造業者を見つけることは出来なかったようだ。

では、B & S 社とサイバートは具体的にどのような工場を設立しようとしていたのであろうか。彼らの話し合いで、①オーストリア支店に必要な資材はアニーズランド（グラスゴー本社工場）で可能な限り調達すること、②（「価格に満足できれば」 架台・外筒その他備品）の作業をオーストリア側に可能な限り振り分け、精密部品と光学部品は全てアニーズランドにて製造し、軽レンジファインダー（おそらく陸軍用）の組立・調整・試験をハンガリー工場にて行う（目盛り入れ作業を含む）ことが決定した。

また、工場内の配置については、①機械部門：部品製造用ではなく単純な機械のみを設置する。本社組立工場から職長を含む 3 人を派遣する、②光学部品調整部門：必要なジグやパルサム用装置（注：マツ科のパルサムモミの木から採取する樹脂のこと。パルサムを液状に熱する器具かパルサムを用いてレンズを接着する装置）を本社から供給する。そのために本社工場から 1～2 名の適任者を派遣する。この目的にかなう人材を探すことは難しいだろう（アンダースンを推薦する）、③調整部門：コリメーター（注：焦点位置の確認・調整のため光線が平行であるか検査する機器）と目盛り割り出し機と彫刻機を設置する。これら全ての分野に精通した職工と 3 名の調整工を派遣し、ハンガリー人見習い工に目盛り作業を訓練させる、④試験部門：アリソンとハンガリー人アシスタントを訓練する、⑤その他：工場総責任者はロバート・マックナブ (McNab, R.) が務め、工場が拡張した際の人材養成の責任者としてドチャーティ (Docherty) を訓練する。さらに機器部品の製造や光学作業が進展すれば、状況に応じて工員を増加すれば良いと記している⁽⁴⁵⁾。

以上の覚書から、B & S 社による塊 = 洪帝国での初期の活動は、イギリス本社工場製の部品を用いた組立作業とすでに購入されている機器の整備・調整を目標としており、その後、徐々に部品の内製を進めるという現地の能力を踏まえた妥当な計画であったと評価できよう。また、光学部品の製造について同社はいまだ発展途上にあり、他国に快く派遣できるほど豊富な人的基盤を擁しておらず派遣する人材選定に苦慮していたことがうかがえる。

(5) イギリスからの人材派遣

B & S 社本社から最初に派遣されたのは、本社との連絡役であり事務を取り仕切るマクファーレン (McFarlane, J.) とレンジファインダー調整の熟練工ダン (Dunn, D.) の 2 名であった。彼らの渡塊時期を明確にすることは出来ないが、工場の建設が開始された 1913 年から工場内に

(43) Coumont to B & S Ltd., 17th November 1913, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(44) Seibert to Jackson, 20th November 1913, GUBRC, UGD 295/26/1/8b.

(45) Hungarian Works, GUBRC, UGD 295/26/1/8a. なお、マックナブ (McNab, R.) は、1895 年 (B & S 社創設時) 見習い工として入社した熟練工であった。なお、オーストリアではなくパリ工場に派遣されている (Moss and Russell, *op. cit.*, p. 65)。

機械類が敷設された14年ごろだったのではないだろうか。

さて、1913年に工場建設が本格化すると、計14,000ポンド弱が費やされた（当初の見積もりは6,000、後に10,000ポンドと算定していた）。おそらく大部分が工場の建造物関連の費用、一部が機械購入代金であり、翌1914年には、購入品内訳の中にコリメーターとその部品、さらにミラーホルダーなどが計上されている（総額約170ポンド）⁽⁴⁶⁾。

ただし、工場の本格的な活動を前に、1914年7月、第一次世界大戦が開始された。戦局の拡大に伴いB&S社取締役ジャクソンは、派遣した2名の安否についてサイバートに陳情している。

「マクファーレンとダンについて心配しています。おそらく彼らはすでにオーストリアを出発したでしょうか。彼らがそちらにとどまることを望んだのであれば、オーストリアB&S有限会社の権益を守るため可能な限りそちらに滞在し、あなたを補佐すべきでしょう。もしそうでなければ、彼らに一日も早く帰国するよう頼んでくれませんか」⁽⁴⁷⁾。

ジャクソンの書簡はイギリスの対独参戦が告知された8月中においてもいまだマクファーレンに届いており、マクファーレンからも工場内の機械設置作業が継続していることを伝える返信が届いている⁽⁴⁸⁾。さらに緊迫する情勢の下、彼の10月の書簡では戦火の拡大を恐れて疎開しダンとともに無事に過ごしていること、現地住民の彼らへの態度について記しており、奥＝洪での事業について次のように記している。

「戦後、これらの工場にチャンスがあるとは言い難い。モーゼル（Moser, E.: 経理担当）からとうとうツァイス社の機器が実戦にて使用され、オーストリア軍関係者は皆満足しているとの話を耳にした」⁽⁴⁹⁾。

現地に残った2名はその後も工場での作業を継続していたようだ。1915年1月、マクファーレンは父への手紙の中で、ハンガリーでの作業の進捗状況を次のように伝えている。

「毎日忙しい。全ては作業指示書通りに進んでいるものの、とうとう冬がやってきた。（中略）ここ数日間、村から工場まで雪深く、人間を除いて全てが雪に覆われている。列車のレールに沿って歩くほうが安全なくらいだ」、「私たちは村の役人にも村人にも温かく迎えられ、

(46) Payments Made to Barr und Stroud, Ges.m.b.H. 1913-1914, 17th February 1926, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(47) Jackson to Seibert, 5th August 1914, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(48) *Ibid.*

(49) McFarlane to Jackson, 2nd October 1914, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

今のところ文句は何も無い」⁽⁵⁰⁾ (カッコ内引用者中略)。

また、同日、調整工ダンは取締役ジャクソンに書簡を送っている。

「私はこの地区以外への外出を禁止されており、毎日レポートを作成せねばならない。(中略) 毎日7時半に工場へ行き、12時まで作業をする。その後、昼食をとり、特務曹長(注: オーストリア軍の監督?)に報告書を提出し、1時半に工場に戻り、6時まで作業をする。(中略) 週に3回、ドイツ語の勉強のため校長に会いに行く。(中略) とにかくここは雪が多くて、歩くことも難しい」⁽⁵¹⁾ (カッコ内引用者注および中略)。

兩名の書簡から作業が順調であることが分かるものの、果たして工場の立地は気候という観点から最善であったのか疑問が残る。温度差による誤差実験や耐久試験なら話は別だが、野外の利用が不自由であれば、測距儀をはじめとする機器の調整に少なからず不便を生ずるためである。

ところで、派遣されたダンの本国工場での職歴や彼がジャクソンに送った書簡の内容からすると、戦時中の工場ではオーストリア軍が購入していた光学機器の軽微な調整作業にすでに着手していたことが推測できる。すでに開戦前の1913年には、塙 = 洪陸軍から小型測距儀(要塞用や砲兵用を含む)の注文約800台(計188,000ポンド相当)を獲得していたが⁽⁵²⁾、実際の納入数は把握できていない。建設中である塙 = 洪工場の状況から考えると、受注の大部分は本国工場が対応したか、納入されなかったのではないだろうか。

(6) 給与未払い問題

第一次世界大戦後におけるオーストリアおよびハンガリーでのB & S社の活動については、*Range and Vision*では詳細が語られていない。ただし、塙 = 洪関連の資料はそれが全てであるとは断言できないが、2つのボックスがグラスゴウ大学ビジネスレコードセンターに保存されている。したがって、同書がこの事例の詳細に触れなかった理由は、資料不足というよりも意図的に書かなかったか、書けなかったと考えた方が自然であろう(もちろん紙幅の制約という事情もあるだろう)。

戦間期に入ると(とりわけ20年代初頭)海外輸出は急激に落ち込み、B & S社による海外諸国への積極的な関与は日本とスペインを除き軒並み低下した。オーストリアも同様であり、保存されている資料は子会社の活動実態というよりも、サイバートの未払い給与に関するものが中心となっている。

本節では、この給与未払い問題関連資料から浮かび上がる英塙関係と事業の実態を見ていこう。

(50) McFarlane to Father, 30th January, 1915, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(51) Dunn to Jackson, 30th January, 1915, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(52) Calculation of Rangefinder Requirements for Austria-Hungary, January 1913, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

1929年1月、サイバート側から未払い給与分の請求がイギリス本社に送られた。その請求書には、まずサイバートの役割と業績について（いわば彼の主張）、次のように記されている。

「当初より彼は施設とこの国における支社経営のあらゆる事柄に関与しており、彼は常に、そして現在もB & S社の受任者である」（傍点部引用者）。また、「サイバートは当初より、陸海軍に同社製品を紹介するという目的で旧帝国におけるB & S社の総代理人を委任されていた。サイバートの疲れを知らない活動によって、B & S社は世界で著名なツァイス社やゲルツ社との非常に激しい競争に打ち勝ったのである。そして、オーストリア＝ハンガリー軍当局はこの国で機器を製造するという条件で、B & S社製品の導入を決定した。以上の結果、この国でビジネスを創出し、工場を建設する必要が生じたのである」（傍点部引用者）と、彼の活動の一端が披歴されている⁽⁵³⁾。

サイバート側の請求内容は、まず、「大戦開始時においていまだ未完成状態だった工場の作業を終わらせるために支払った彼の私財2,090ポンド（当時のレートで2,330,000クローネン〔注：レートが不明、戦中のためか？〕）」を皮切りに、「大戦開始から停止し、1921年3月に再開されるまでの給与（月額42ポンド：1,000クローネン）と、再開後の給与は当初契約した42ポンドを大きく下回る額であり、減額についてサイバートの了解を得ていない」（カッコ内引用者注）ことを主張し、大戦中と直後の給与未払い分があると糾弾した⁽⁵⁴⁾。

しかも、本社側はオーストリアにて取締役会議を開かず、また有限会社法によって代表取締役を設置せねばならないという事実についても考慮せず、1922年に一方的にサイバートから取締役職を撤回したと指摘する。したがって、この事実からすれば、「少なくとも22年8月まで彼は取締役であったことに疑いはなく、その間の給与総合計3,383ポンド（1914年8月から1922年8月まで）」を請求するというのがサイバート側の主張であった。

さらに、彼がウィーンに借りていた事務所の賃料（月額10ポンド）や家具・タイプライターなど上記期間中の経費の合計387ポンド（22年に賃貸契約は月額5ポンドに変更される）、また会社創設時に彼が出資した250ポンド（6,000クローネン）については、1923年から24年にサイバートとイギリス本社が交渉して、「売れ行きの結果、全額を返還する」と妥結したと述べられている。そして、以上4点の合計金額6,110ポンドに3年分の法定利息9%を計上した総合計7,760ポンドをB & S社に請求している⁽⁵⁵⁾。

さらに、要求は続く。「1914年4月、サイバートのグラスゴウ滞在大の際、工場が完成した暁には彼のオーストリア事業への出資分をはるかに上回る金額を無償で分配するよう調整するとの口

(53) Memorandum on the Subject of Captain Seibert against Barr & Stroud Ltd., Glasgow, and G. Seibert, Ges.m.b.H., Vienna, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(54) *Ibid.*

(55) *Ibid.*

約束をジャクソンと交わしたにもかかわらず、現在まで約束は守られていない」こと、1922年以後、サイバートは給与を手にする地位に就いていないものの、煩わしい問題に関わらせられ、費やした時間に対する対価として約4年間で1,300ポンド（月額30ポンド）を請求している⁽⁵⁶⁾。なお、この行には、書簡を読んだ際のB&S社モリスン（Morrison, F.）の手であろう「ずうずうしい盗人！」（sheer robbery!）とのコメントが書かれている⁽⁵⁷⁾。

サイバート側の要求に対して、29年2月1日、モリスンは疑問点や反論を詳細に記している。まず、「サイバートは会社のあらゆる事柄に関与しており」の「あらゆる」という文言が具体的に何を指しているのか不明であること、「疲れを知らない活動云々」と言うが、B&S社側はサイバートから微塵も彼の功績らしきものを得ていないこと、そして、ジャクソンとの口約束は、「初耳であり、彼の責任ある地位からすればそのような約束をするはずが無く、私の知る限り取締役会の場で話題になったこともなければ、取締役会で承認されたこともない。サイバートがジャクソンにこの件を持ち出したに過ぎなかったのではないだろうか、ジャクソンの意見であるかのように見せかけるのは彼のいつものやり口であり、ジャクソンは決してそのようなことを企図したのではなく、サイバートが故意にそう決め込んだのだ（注：ジャクソンは1928年に他界している。死人に口なしということであろう）。（中略）サイバートの主張は建設された工場の全機能が稼働するとの想定に基づいていたことは間違いない。すなわち、オーストリア政府から大量のレンジファインダー受注が判明していたからである。主に彼のアドバイスと圧力によって我々は多額の資本をオーストリア工場に費やした。しかし、実際に起こったことが示しているように、我々の視点からすれば大西洋の真ん中に同等の価値の現金を沈めたほうがはるかに良かったのだ。サイバートはこの単純な事実を理解していないようだ」（下線部原文ママ、カッコ内引用者注および中略⁽⁵⁸⁾）と、下線を引いてオーストリアでの事業の責任がサイバートにあることを強調する。さらに、モリスンの怒りと懸念は強まる。

「サイバートはオーストリアでの活動がまるで多額の利益を生んだかのように話し、振舞っているが、我々はオーストリア有限会社から1ペニーたりとも受け取ったことは無い。それだけではない、我々は今日まで破滅的な事業に莫大な金額をつぎ込み続けただけであった」。

その他、サイバートの細かい要求に対し、①サイバートの給料は彼の取締役の地位があったオーストリア有限会社のものであり、その中で解決されるべき問題であること、②サイバートの貢献を裏付けるオーストリアでの大量販売を示す資料、実際にどのような目論見で販売を進めようとしたのかその経緯を示す書簡が存在しないこと、③大戦中の未払い給与については、イギリスからオーストリアへの送金手段が無かったこと、④ウィーンの事務所はサイバートが勝手に借りたものであり、もとよりオーストリアB&S有限会社内に彼の事務所が確保されているので彼の請求は荒唐無稽であること、⑤サイバートではなく、もっぱらモーゼルが経理を担当していたこ

(56) *Ibid.*

(57) *Ibid.*

(58) Morrison's Memo, 1st February 1929, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

とを確認している。

そして、「このケースは全く悲惨極まりない結果となったのであり、我々の真の正しい主張は屁理屈でねじ曲げられ、実際には何も残っていない」と嘆息し、1929年当時の本社側の懸念を次のように漏らしている。

「我々がサイバートを継続して代理人にしておけば破滅的な危険が生じる。現在、我々は彼を通じて“ダルマチャ”をはじめその他への射撃統制装置の備え付けを申し込まれている。サイバートはわが社の代表としてオーストリア政府の全ての支払い分を受け取るよう手配するだろう。彼は要求している金額を補填するまで、支払いを受け取り続けるに違いない。(中略)もし可能であれば、オーストリア政府との取引に関しては直接政府から我々に支払わせねばならない。“ダルマチャ”の装置契約を獲得した場合、我々は1ペニーも手にすることが出来ないかもしれないという点で破滅的である」⁽⁵⁹⁾ (カッコ内引用者中略)。

サイバートは取締役職を解かれながらもB&S社製品の窓口として依然として代理販売業務を担当していたようだ。

以上、両者の言い分を客観的に見ると、サイバートの要求は度を超しており、また主張に根拠が無い点が見受けられる。他方、B&S社側にもサイバートへの対応を先延ばしにした点に落ち度があった。とはいえ両者の関係がこのようにこじれるまでにはそれなりの理由や経過が必要であろう。おそらく、それは度重なるサイバートの給与と要請にくわえて、オーストリア事業の処理を巡る問題ではなかったか。

(7) オーストリア事業の処理

1920年代初頭、すでにオーストリアからの受注は激減ないし停止しており、手数料はもちろんのこと、オーストリアでの事業の見通しも暗かった。従って給与の支払いもままならなかったことは容易に推測できる。サイバートからは、給与の補償について20年代はじめにジャクソン宛てに陳情が送られている。

B&S社側は、「もしサイバートがこの地位を失ったら、彼は生きるために何をしようとするだろうか」、だが「我々との取り引きが、彼の唯一の生活の糧であるとは考えていない」と判断し、「我々のサイバートへのオファーがどんな量であっても、彼は常に我々にそれ以上を要求してきた」⁽⁶⁰⁾と不快感を露わにしていた。

その一方で、パー教授は、「とはいえ、サイバートは間違いなく優れた代理人であった。我々は彼の苦情の要因のいくつかを取り除くよう努力すべきである。私はジャクソンの指摘におおむね賛成であり、彼への提供を一年あたり100ポンドに増加させ、3年間継続すべきだろう。これ

(59) *Ibid.*

(60) Barr to Jackson, 1st April 1925, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

が我々の提供できる最大限であるとサイバートに明確に伝えるべきである。ジャクソンから過分の取り計らいがされているので、私はこれとは別の提案をすべきではないと考える」(傍点部引用者)と記し、バーのサイバートに対する好意的な評価ははまだ失われていなかった⁽⁶¹⁾。

結果として、サイバートの既定の月額 42 ポンドの給与は 1920 年前後に約 8.3 ポンドに減額されたが、悪化した当時の経営状況下でこの件のみで B & S 社側が彼を冷淡に扱っていたと判断することはできまい。さらに時は下るが (1925 年)、バーは「私の気持ちとしては、規模が大きすぎる取引でなければ、サイバートがバルカン諸国全体 (ギリシャと当然トルコを除くが) の代理人として活動していても良い」とまで言っているのである⁽⁶²⁾。

ただし、バーがサイバートに惚れ込んでいたわけではないようだ。すでに、B & S 社は海外事業、つまりオーストリアでの現地生産に対して関心を失っていた。バーは「サイバートに関して、オーストリア工場の処分を視野に入れた我々の立場について次回お会いしたときにお話ししましょう」とジャクソンに伝えており、いかにして事態を收拾させるかを第一に考えていたのである⁽⁶³⁾。

他方、サイバートは過大な要求を続けており、B & S 社はその対応に苦慮していたのが実情であった。なお、先の書簡では、「サイバートに関する書簡を見る限り、オーストリア工場の販売額に関して我々が彼の申し出を受け入れることについて困惑している、1922 年 11 月 28 日の書簡ではオーストリア工場の販売から得た収益の 30% をサイバートが受け取るという提案がなされていた。その後、サイバートは別の選択として、彼自身が工場を 3,500 ポンドで購入することを受け入れた」⁽⁶⁴⁾ と、工場売却金額でもめていたことがうかがえるのである。

このように、オーストリア事業の処理と給与問題がくすぶるなか、20 年代末にオーストリア政府から射撃統制装置のような特殊かつ高額な受注があらためて舞い込んだことで、サイバートの要求も再燃したというのが 1929 年前後の状況であったと読み取れる。

最終的にこの係争がどのように決着したのかは残念ながら不明であるが、サイバートの所有していた資産は後にサイバート夫人が相続している。この事実からすると 1930 年から 35 年の間に彼が死去していたことも予想される。そしてサイバート夫人が所有していた工場の所有権を巡って新たな策動が進んでいた。

1935 年 8 月 31 日、ブダペスト在住のアッカーマン (Ackermann, M.)⁽⁶⁵⁾ から B & S 社宛てに、以下のような書簡が送られている。

「帝国崩壊の後、莫大な損失を計上したため、貴社はオーストリア市場から一切利益を得

(61) *Ibid.*

(62) Barr to Jackson, 5th February 1925, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(63) Barr to Jackson, 25th April 1925, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(64) *Ibid.*

(65) B & S 社のハンガリーでの活動に際して、会社登記や法律問題に関してアドバイスしていた人物と推測される。

ることが出来なかったものの、現在のオーストリアは安定しております。まもなく外国為替に関する交渉が進み、再びあらゆる規制が緩和されるでしょう。もし可能であれば、私は貴社と協同してシンジケートを築くために工場をサイバート夫人から獲得し、作業を再開するよう努力するつもりです。ハンガリー、ユーゴスラビア、ブルガリアでは現在貴社の製品需要がかなり増加しております。もし、私にご連絡いただければ、これらの国々への代理人として、貴社製品の販売に専念して取り組む所存です。私は政府関連のビジネスに25年余り携わって参りました。ハンガリーには確かに小さな光学工場しかございませんが、貴社の特殊な製品の取引は可能だと考えます」⁽⁶⁶⁾。

アッカーマン自らによるB&S社販売代理人への売り込みであった。第一次世界大戦前の中欧の緊張の時と同様、第二次世界大戦前夜も再び同地に緊張が増しており、B&S社製品の需要は増加しつつあった。この交渉がその後どのように決着したのかはわからないが、第二次世界大戦の勃発とハンガリーの参戦事情からするとB&S社に実りがあったとは思えない。かつて、ダベンポートハインズが兵器製造業者や武器商人をネガティブなイメージでバグマン (bagman) と評したが⁽⁶⁷⁾、彼らのような代理人は火薬の匂いがすればいつでもどこにでも現れたのである。

5 むすび

以上、オーストリア＝ハンガリー帝国を中心に欧米四カ国での海外展開を見てきた。各国がB&S社製機器を制式に採用した年に注目すると、1910年のフランス陸軍を皮切りに、翌11年にイギリス陸軍⁽⁶⁸⁾、続く12年には奥＝洪陸軍が採用を決定しており、隣国の軍備が刷新されると各国が乗り遅れまいと追随した様子がかがえる。陸軍大国フランスの購買動向は、海峡を隔てたイギリスに、また同じく陸軍国である奥＝洪にも迅速に影響を及ぼした。軍拡競争が隣国の配備状況によって連鎖していたことがわかる。その際、購買実績や数量情報がB&S社のような企業に利用されることで、軍備情報の漏洩を望まぬ後発国の兵器国産化志向は一層強まったであろう。

B&S社は多角化や民間市場への開拓に本格的に取り組んでこなかった。そのため、ドイツ企業との競争によって軍用光学機器の新たな市場を開拓することが困難になると、受注量・収益ともに不確実な現地生産という袋小路に入り込んでしまった。ただし、B&S社にしてみれば、機器が制式に採用されれば、諸々の技術・情報を提供するために技術者を派遣し、さらに修理・調整工場を建設することで進出先の火力統制システムを自社方式によって独占できると考えていたのである。むろん、このような考えは机上の空論に過ぎなかった。

(66) Ackermann to B & S Ltd., 31st August 1935, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.

(67) Davenport-Hines, *Markets and Bagman*, 1986.

(68) Moss and Russell, *op. cit.*, p. 64.

つまりB&S社の海外展開とりわけ壘=洪帝国への進出は、ツァイス社をはじめとするドイツ企業の台頭による市場喪失という危機への回避・対抗措置的な性格が強く、現地の機器国産化志向を利用して（実際には利用されたと言えるかもしれない）、受注を確保する手段であった。B&S社は自社技術の流出を防止するために、可能であれば輸出の継続と本国工場の部分開示で、不可能であれば技術移転を含めた現地生産で海外諸国に対応することが基本姿勢であったが、ドイツ企業との競争が激化した欧米市場では後者の対応を取らざるを得なかったのである。

B&S社の海外展開に際して、同社が単独で進出せずに流通網や知名度がある現地製造業者と提携した理由として、ラッセルは同社の商品展開が軍用光学機器に特化していたことを理由に挙げている。すなわち、総合光学企業であるツァイス社との競争において軍用光学機器だけでは太刀打ちできないと考えたためであった⁽⁶⁹⁾。しかし、壘=洪帝国の場合は、有力な現地企業が存在せず、代理人を通じた白紙からの出発であった。

では、B&S社の現地生産の試みは、異国の地に光学機器製造技術を根付かせ、その後の機器国産化の一助となりえたのであろうか。残念ながら、B&S社が壘=洪の製造能力の底上げに貢献したと好意的に評価をすることはできそうにない⁽⁷⁰⁾。

第二次世界大戦を経た1946年3月7日、オーストリア在住のモーゼルからB&S社宛てに書簡が送られている。先述したようにモーゼルは第一次世界大戦前にオーストリア子会社に勤めていた人物（経理担当）であり、かつてイギリスからオーストリアに派遣されたマクファーレンと親交が続いていたようだ。

「私はスティリア（Styria）にワイン農場を所有しており、幸運にもグラーツ（Graz）のイギリスの占領地域に現在住んでいる。オーストリア愛国党（Austrian Patriotic Faction）の主要構成メンバーであったにもかかわらず、戦時中“ナチ”に苦しめられることもあまりなかった。第二次世界大戦中、工場はフランスの戦争捕虜収容所として使われており、破壊はされていないが、事実上工場として活動したことは一度もなかった」⁽⁷¹⁾。

以上の書簡からすると、同工場は1914年以来、順調に機器製造に従事していたとは考えられず（戦時に別の軍需品製造に切り替えられた形跡も見いだせない）、B&S社による現地生産の試みは、代理人との紛争や利害の衝突といった厄介な置き土産を残しただけであったのである。

(69) 興味深いことに、B&S社による現地有力製造業者との提携は将来市場の確保にとどまらず、自社に欠けていた光学技術の習得機会を得ることも目的であった。たとえば、ロシアでの測距儀製造の際には、イギリスから派遣した技師に対して現地にてレンズ加工技術の調査を極秘に命令していた。また、ドイツ光学企業ゲルツ社にB&S社製品の販売代理を認めた際（1904年）には、ゲルツ社の工場にB&S社の中心的な技術者（フレンチ）を派遣し、ガラス加工能力の習得を命じている。創業当時、光学よりも機器の設計・組立業者としての性格が強かったB&S社は、これら1900年代の海外展開を通じた技術習得によって光学部品の内製を可能にしたのである。

(70) 1925年の契約継続の際、活動内容に民間市場向けの機器製造が含まれたが、それらが販売された形跡は無い（本国でも損失を出しただけであった）。

(71) Moser to B & S Ltd., 7th March 1946, GUBRC, UGD 295/26/1/8a.