

미쓰이물산 해외지점의 전개과정 : 1876-1913

정진성

한국방송대학교

미쓰이물산(三井物産)은 그 설립(1876년)에서부터 제1차대전전까지의 사이에 기본적인 해외지점망을 형성하였으며, 이 시기의 해외지점의 형성 및 전개과정으로부터 다음과 같은 특징을 발견할 수 있다. 첫째, 물산의 해외지점이 일본의 공업화 과정 및 무역구조의 형성과 밀접한 관련을 가지며 전개되었다는 점이다. 둘째, 물산의 해외 활동은 단순한 이윤극대화의 동기에서 뿐만이 아니라 내셔널리즘이란 이데올로기에 의해서도 추진되었다. 물산의 창립 자체가 메이지정부의 직수출과 정화획득을 위한 정책의 강력한 영향에서 이루어졌으며, 해외 지점의 개설 또한 국가의 요청과 밀접히 연결되어 이루어졌다. 셋째로 제국주의적 성격을 이 시기의 물산의 영업활동이 가지고 있던 또 하나의 특징으로 지적할 수 있다. 러일전쟁의 승리와 함께 국가의 강력한 지원 하에 조선 및 만주에 강력히 판로를 구축한 것은 그 좋은 예이다. 넷째, 중국 시장의 경우, 현지인을 매판으로서 사용하지 않았다는 점이다. 현재의 일본 기업의 현지화에 있어서도 다수의 일본인이 파견되어 있는 점과 관련하여 흥미로운 점이다. 다섯째, 해외자점망의 확대와 함께 지역과 상품간의 통일적인 관리를 위한 관리조직이 마련되었다는 점이다. 그러나, 이러한 중앙 통할조직 하에서도 각 지점은 미코미(見込) 매때 한도 안에서 업무의 상당한 자율권을 확보할 수 있었으며, 이것이 시장 개척의 중요한 무기로서 작용했다.

1. 머리말

본고는 미쓰이물산(三井物産)의 설립에서부터 제1차대전전까지의 기간을 대상으로 하여 미쓰이물산(이하, 물산으로 略함) 해외지점의 전개과정을 검토하고자 한다. 물산은 일본의 대표적인 종합상사로서 특히 무역의 경우, 제2차대전전 일본 전체 수출입의 20% 전후를 차지하는 거대 상사였다. 따라서 이러한 대표적인 상사의 해외지점 활동을 살펴보는 것은 일본 기업의 해외 활동의 하나의 선구적 형태로서 주목할 필요가 있다.

본고에서는 다음의 두가지 점에 특히 주의하고자 한다.

첫째, 물산의 해외지점의 전개가 일본 자본주의의 발전과 어떠한 관련을 가지며 전개되었는가라고 하는 점이다.

둘째, 물산의 발전에 따라 야기된 해외 지점에 대한 효과적인 통제라는 문제를 어떻게 해결하고자 했는가라는 점이다.

본고가 분석기간을 제1차 세계대전 전까지로 한정된 것은 이 시점까지 기본적인 지점망이 완성되었으며, 지점 관리에 따르는 기본적인 문제도 나타나고 있다고 판단하기 때문이다.

한편, 본고가 다루는 지점에는 지점 외에 출장점, 출장소, 출장원, 파출원 등을 모두 포함한다. 단, 이와 같은 지점의 등급의 차는 경영전략상의 변화를 수반하는 것이기 때문에 등급의 변화에는 충분히 주의해야 한다. 지점은 본점의 직접 관할 하에 있으나, 출장점 이하는 지점의 관할 하에 있는 경우가 많으며 예외적으로 본점의 직접 관리하에 두는 경우도 있다.¹⁾

또한, 본고는 분석대상을 물산의 해외활동을 지점에 한정하고 있으며, 현지법인이나 직접투자는 분석 대상에서 제외하였다. 제1차대전전까지의 물산의 기본적 활동 무대는 무역이었으며 직접투자는 무역에 대한 보조적이 위치에 머무르고 있었다. 그러나 1차대전을 경과하면서 무역업이 여전히 물산의 주된 업무임에는 다름이 없으나, 직접투자도 상당한 규모에 달하여 물산의 해외 활동의 중요한 일각을 차지하게 된다.²⁾

II. 미쓰이물산의 해외거래

우선 1차대전까지의 물산의 발전과정을 주로 수출입을 중심으로 개관하도록 하겠다.

미쓰이물산은 1876년 7월 1일 설립되었다. 사주는 미쓰이가의 2명이었으나, 실질적으로는 물산의 전신인 先收會社를 경영하던 마스다 다카시(益田孝)가 사장으로서 물산을 통할하였다. 창립시 물산의 자본금은 없었으며, 미쓰이은행에서의 차입에 의해 자금조달을 하였다. 물산이 처음으로 설정한 자본금은 1893년

1) 1893년의 「三井物産合名會社營業規則」에 의하면 당시의 지점, 출장점은 아래와 같다(三井文庫, 1980 a, pp.585-586).

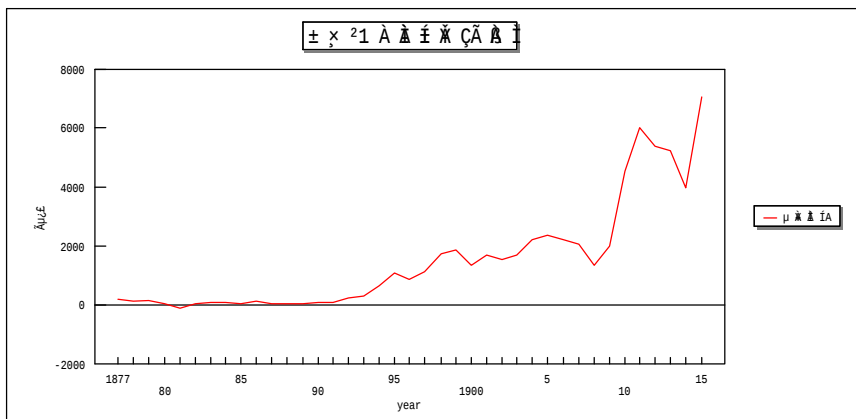
橫濱지점(付, 高崎출장소) 函館지점 大阪지점 神戸지점(付, 兵庫출장소) 上海지점 香港지점 倫敦(런던)지점 新嘉坡(싱가폴)지점 小樽지점 馬關지점(付, 若松출장소) 三池출장점 口ノ津출장점(付, 三角출장소) 長崎출장점 天津출장점 孟買(봄베이)출장소

이에 의하면 출장점이 출장소보다 격이 높은 것으로 생각되나 업무권한 범위의 내용은 불명이다. 또한 출장소는 대개 지점이나 출장점에 부속되어 있으나 봄베이출장소는 본부 직속이었던 것으로 생각된다.

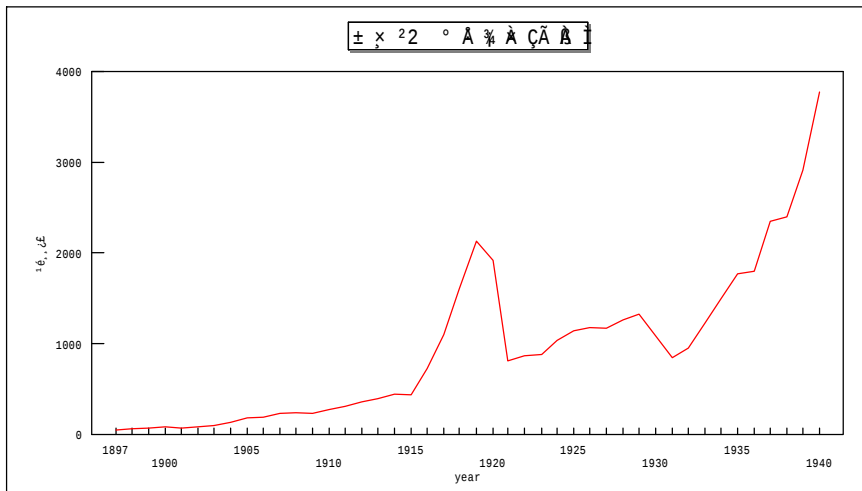
2) 청일전쟁에서 러일전쟁에 이르는 기간의 자본진출에 대해서는, 山村睦夫, 「日本帝國主義成立過程における三井物産の發展」, 『土地制度史學』, 제73호, 1976, 제1차대전 이후의 자본진출에 관해서는 山村睦夫, 「戰前期における三井物産の海外進出」, 藤井光男외편 『日本多國籍企業の史的展開上』, 大月書店, 1979, 을 참조.

합명회사로 전환하였을 때의 100만엔이었다. 물산의 자본금은 사업규모가 확대됨에 따라 1903년에 1000만엔, 또 1909년 주식회사 전환 시에 2000만엔으로 증액되었다.

물산의 거래액에 관한 자료는 1897년 이후의 것 밖에 없어서, 설립 초기의 영업규모를 확인하기는 곤란하다. 단, 순익에 대한 자료가 있어서 이에 의하면, 청일전쟁이 물산이 규모를 확대하는 중요한 계기가 되었음을 알 수 있다.<그림 1> 1897년 이후의 거래액의 추이를 <그림 2>를 통해 보면, 러일전쟁과 제1차대전을 계기로 물산이 크게 발전하였음을 알 수 있다. <그림 1, 2>로부터 물산의 발전과 일본의 근대화과정에서 치른 전쟁이 밀접한 관련을 가지고 있었음을 알 수 있다.

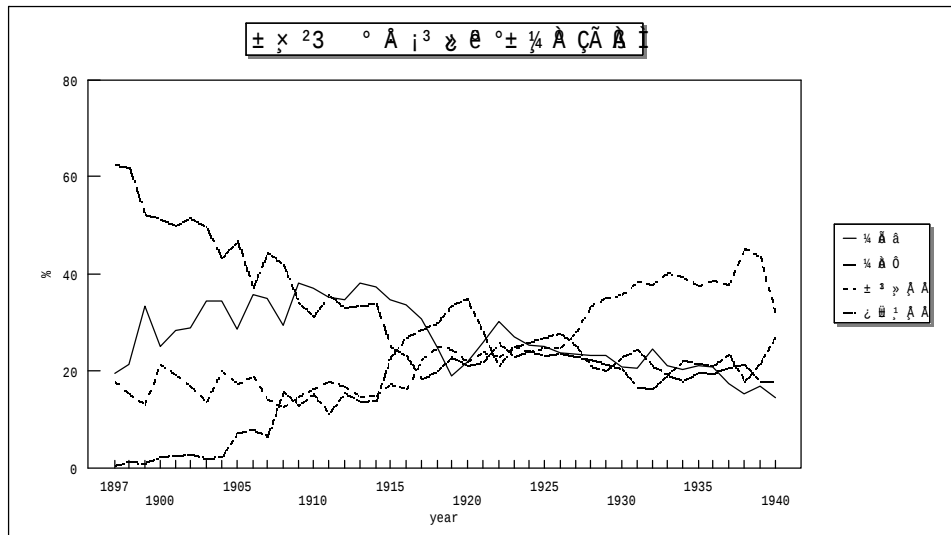


* 자료 : 梅井義雄. 103. 1976.



* 자료 : 梅井義雄. 98. 1976.

거래액을 다시 그 내용에 따라 수출, 수입, 내국거래, 국외거래로 나누어 본 것이 <그림 3>이다. 우선 수출입의 비중이 큰 것이 눈에 띈다. 또한 국외거래가 러일전쟁기부터 증가하고 있으며, 1차대전 이후 내국거래의 비중이 커지고 있다.



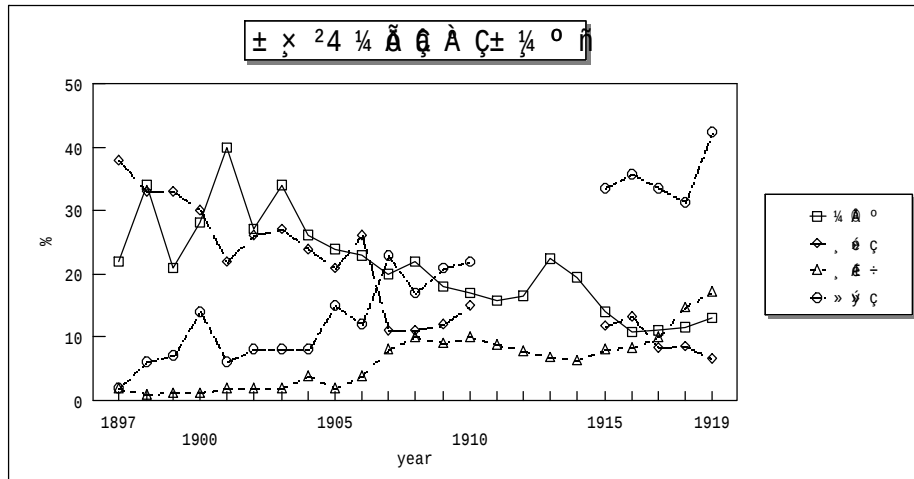
* 자료 : 梅井義雄. 98. 1976, 三井文庫. 表1-12. 1980b,
三井文庫. 表1-12. 1994.

수출입의 지역별 구성에 관한 시계열의 자료는 확인되지 않고 있다. 단, 해외지점별 수출입 자료로는 1900년 전후의 시기의 지역별 무역구조를 알 수 있다<표 1,2>. 수출의 경우, 이 시기에는 중국이 압도적으로 중요한 수출시장이었으며, 그 다음으로 북미시장(뉴욕 지점)이 중요하였다. 수입은 유럽의 비중이 압도적으로 컸지만, 점차 감소하고 있다. 그 다음, 봄베이 지점, 뉴욕지점의 비중이 크다. 중국은 기복은 있으나 이들 지역 다음의 위치를 차지하고 있었다.

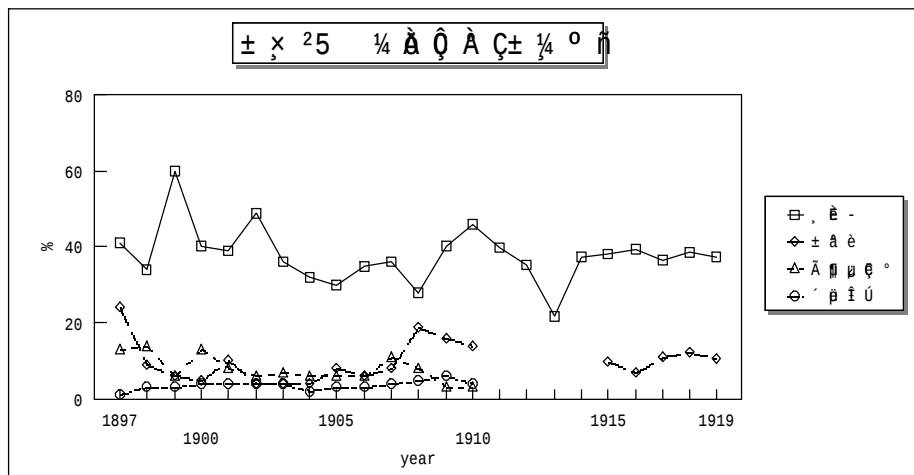
상품별 수출입구조를 보면, 수출에서는 석탄, 면사, 면포, 생사가 중요하였다. 석탄, 면사는 비중이 감소하고 있으며, 면포, 생사는 증가하고 있다. 수입에서는 면화가 압도적으로 중요하다. 그 다음으로 기계 및 철도용품의 비중이 증대하고 있음이 주목된다 <그림 4, 5>.

지역별의 수출입품 구성을 알 수 있는 통계 자료는 없다. 그러나, 전체적인 윤곽의 파악은 가능하다. 중국지역은 석탄 및 면사, 면포의 수출지역으로 중요했다. 면화의 수입지로서도 중요했으나 그 중요도는 인도면의 수입과 함께 감소했다. 인도는 면화의 수입지로서 중요했으며, 유럽은 기계 및 철도용품의 주된 수입지였다. 미국은 생사의 수출지역으로서 중요했으며, 또한 면화 및 기계류

의 수입지로서도 그 중요성이 커갔다.



* 자료 : 松元. 표85-1. 1979,
三井文庫. 표1-27, 3-39, 3-46, 3-57, 3-48. 1980b.



* 자료 : <그림 4>와 동일.

〈표 1〉 물산 수출의 지역별 구성

지역 (지점)	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1908	1909	1910
중국	37.7	43.5	39.4	30.4	25.7	32.8	45.1	45.9	41.9	34.0	36.4
(상하이)	35.7	37.8	29.2	27.0	22.8	27.7	37.5	37.8	22.3	15.5	15.3
(천진)	2.1	5.7	10.2	3.4	2.9	5.2	4.5	5.9	3.3	4.0	4.3
(우장)									7.2	8.4	10.3
홍콩	27.6	25.0	18.8	21.1	23.6	21.4	16.3	17.9	6.2	5.3	7.4
유럽											
(런던)	13.6	3.5	18.0	2.5	5.3	2.5	1.1				
북미											
(뉴욕)	13.0	19.0	19.2	29.4	22.9	13.1	19.8				
인도											
(봄베이)	0.1	0.5	1.3	0.5	1.1	0.7	0.9				
동남아											
(싱가폴)	8.0	8.4	4.3	10.7	10.7	11.0	8.0				
기타											
(경성)						3.8	0.3	0.9	5.0	3.1	2.6
수출합계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* 자료 : 1897-1903년은 松元. 제86-1표. 1979
1904-1910년은 山村. 제1표. 1976.

〈표 2〉 물산 수입의 지역별 구성

지역 (지점)	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1908	1909	1910
중국	7.1	6.0	3.4	7.2	5.3	7.6	10.7	3.6	6.5	25.6	14.2
(상하이)	4.8	3.0	2.9	7.2	4.7	7.4	10.5	1.4	2.8	4.6	5.8
(천진)	0.2	0.7	0.6		0.3	0.3	0.2	2.1	0.1	0.2	0.1
(우장)									3.3	16.6	3.6
홍콩	4.4	12.4	5.7	4.0	3.5	2.1	6.1	3.8	1.9	2.9	2.2
유럽											
(런던)	42.5	32.9	19.1	21.9	26.2	16.4	25.9				
북미											
(뉴욕)	13.4	20.2	14.1	25.3	14.5	15.2	10.9				
인도											
(봄베이)	11.8	12.4	13.3	6.0	17.1	21.6	17.2				
동남아											
(싱가폴)	0.0	1.9	4.7	8.1	10.7	9.8	7.0				
기타											
(경성)									0.2	0.3	0.1
수출합계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* 자료 : 〈표1〉 과 같음.

III. 미쓰이물산 해외지점의 전개과정

지점망의 전개 과정을 <표 3>을 통해 개관하면 다음과 같다. 회사 설립 후 곧 상하이, 홍콩에 지점이 개설된 데 이어, 1888년에는 면화취급을 당면의 목적으로 하여 天津지점이 개설되었다. 또 청일전쟁 후에는 營口를 시작으로 하여 인천, 厦門, 漢口, 芝罘, 京城, 北京, 廣東 등 중국과 조선 각지에 지점, 출장소가 잇달아 개설되었다. 또한 러일전쟁 후에는 만주를 중심으로 일련의 지점이 증설되었다. “특히 동양에서는 물산회사는 항상 국기를 앞세워 지점을 개설하고 있으며, 물산회사의 지점이 설치되고 난 후에 영사관이 들어서는 상황³⁾이라고 마스다 다카시가 자만하다시피 국가기관이나 타 회사에 앞서서 진출하였다. 이하에서는 해외지점의 전개과정 및 그 활동을 물산 창립기부터 1880년대 중반까지, 1880년대 중반에서 러일전쟁 전까지, 러일전쟁부터 제1차대전 전까지의 3기로 나누어 살펴보도록 하겠다.

1. 창립기의 해외지점(1876~1880년대 중반)

이 시기에 개설된 주요 지점은 상하이, 런던지점이다.

상하이지점은 물산이 창립된 바로 다음해(1877년)에 설치되어, 처음에는 석탄의 판매를 주된 업무로 하였다. 석탄은 당시 일본의 주요 수출품이었을 뿐만 아니라 물산의 주요 취급상품이기도 하였다. 물산의 석탄 수출은 미이케탄(三池炭)의 독점적 판매권의 획득에서부터 시작되었다. 미이케탄광은 정부 소유의 우량탄광이었는데, 정부는 석탄의 수출을 통한 해외정화의 획득에 착목하여 그 석탄판매 일체를 물산에 위임하였던 것이다.⁴⁾ 미이케탄의 주 수출지역은 중국이었으며, 중국에의 석탄수출에 중요한 역할을 한 것이 물산의 상하이 지점이었다.

상하이 지점은 물산 설립 다음해인 1877년 11월에 설립되어, 우에다 야스사부로(上田安三郎)가 지배인으로 부임했다. 상하이지점의 개설에 의해 外商을 경유하지 않고 淸國에 석탄을 직수출하는 길이 열리게 되었다. 정부는 미이케탄의 수출을 위해 물산에 석탄운반선의 대여 등 각종의 원조를 부여했다.

상하이 지점의 취급품목은 석탄 외에도 미곡, 석탄, 銅, 해산물, 목재 등이었지만, 그 중에도 석탄, 즉 미이케탄의 판매가 중요하였다. 미이케탄은 1877년에는 상하이에 200톤을 수출했을 뿐이나 80년에는 6만5천톤, 85년에는 8만1천톤을 수출하였다.

한편 미이케탄의 수출은 물산이 해외시장을 개척하고 아시아 각지에 지점망

3) 『支店長諮問會議事錄』, 1903, p.5.

4) 工部省 鑛山寮는 물산과 1876년 9월16일 「三池石炭賣捌約定書」를 체결하였다.

을 부설하는 첩병의 역할을 하였다. 80년대말부터 90년대의 중국 각지의 지점 개설은 반드시 석탄 판매를 주 목적으로 하는 것은 아니었지만, 석탄 판매가 하나의 기반이 되었다는 점은 부정할 수 없을 것이다.

상하이지점의 개설이 미이케탄 수출을 통한 정화 획득에 있다면, 구미 지역에의 지점 개설은 일본의 차, 쌀, 생사의 수출을 통한 正貨 획득 정책과 밀접한 관련을 가지고 전개되어다. 이미 물산의 창립되기 전부터 마스다와 내무성 관료와의 사이에 물산을 통한 일본 상품의 直輸出이 논의되고 있었다.⁵⁾

물산의 런던지점의 개설의 단초는 미곡의 수출확대를 목표로 하여 설치된 三井組國產方 輸出掛였다. 그러나 이것은 미쓰이가 직접 사원을 둔 것은 아니었으며, 정부미의 수출에 미쓰이가 관여함에 따라 내국물산의 판로확대를 위해 런던에 파견된 내무성 관료에게 상무취급을 위촉하고 있었던 것이다. 이런 상황하에서는 미곡 이외의 업무를 취급할 수 없기 때문에 물산은 1877년 로버트 W. 어윈(Irwin)을 에이전트로 하여 런던 대리점을 개설하여, 米麥수출 및 絨, 모포의 수입을 개시하였다. 78년의 거래 품목은 이 외에 홍차, 생사, 乾鮑 등이 더해졌다. 어윈이 1879년 일본에 돌아온 후, 물산은 지점 개설을 결정하고, 사사세 모토아키(笹瀬元明) 파견하여, 1880년 9월 물산 런던지점을 개설하였다.

파리지점의 개설은 1878년의 파리만국박람회의 참가를 계기로 이루어졌다. 당시 일본 정부는 오쿠보 도시미쓰(大久保利通)를 총재로 하는 임시박람회사무국을 개설하고 적극적으로 참가준비를 하였는데, 파리박람회 출품물의 조달, 수송, 취급 등의 업무를 물산에 명령하였다.

물산은 이를 계기로 지점 개설 결의하고, 정부의 원조를 요구하였다. 이에 정부는 화물환(荷爲替)貸金の 취급 및 관영 도미오카제사소 제사의 프랑스 독점 판매를 물산에 위임하고, 여기서 발생하는 이익을 파리지점 경비로 지출하도록 하였다. 파리에선 요코하마지점 지배인이었던 쓰보우치 야쓰히사(坪内安久)가 부임하여, 1878년 1월 지점이 개설되었다.

파리지점의 개설을 전후하여 뉴욕 지점도 개설되었다. 물산은 1879년 야마오 구마조(山尾熊三)를 사원으로 채용하여 출장원으로서 사무를 취급하도록 하다가 80년에 지점으로 승격시켰다. 뉴욕 지점의 설치의 주로 해외화물환(荷爲替)취급을 위한 것이었다.

해외화물환취급이란, 수출 장려를 목적으로 구미 수출품의 화물환 결제에 필요한 자금으로서 1개년 30만엔을 대장성 國債局에서 무이자로 차입하여, 수출품을 담보로 이 자금을 荷主에 대여하고 위탁판매를 인수하는 것을 말한다. 그리하여 판매대금을 정산한 위에 차입자금을 판매지의 영사관에 외화로 납입하는

5) 물산 창립 직전인 6월 29일, 內務省 勸商局 勸業權頭 河瀬秀治는 益田孝에게 차, 생사, 미곡의 구미 수출에 대해 검토할 것을 지시하고 있다(三井文庫, 1980a, p.257).

〈표3〉 물산의 해외 지점망

연차	아시아					구미	비고						
	중국	조선	타이완	동남아시아	인도								
1877	상하이					파리 뉴욕 런던	파리 폐쇄 뉴욕 폐쇄						
1878													
1879													
1880													
1881													
1882													
1886	홍콩					면화부 설치 뉴욕(재개) 봄베이 지점승격 샌프란시스코 함부르크 시드니 오클라호마 포틀랜드 블라디보스톡 리용 대련에 만주영업부 대련, 지점승격							
1888													
1891	天津			싱가폴	봄베이								
1893													
1894	營口												
1896	臺北												
1897													
1898													
1899								인천					
1900	廈門, 芝罘, 漢口			마닐라 자바									
1901													
1902				臺南			營口, 牛莊지점으로 승격						
1903													
1904													
1905	福州		高雄	캘커타									
1906													
1907				대련, 본점직할 출장소									
1908	부산												
1909													
1910	阿緱												
1911													
1912	吉林, 新京, 하얼빈, 長沙		臺中	랭군, 사이공			대련, 지점승격						
1913								경성					

* 자료 : 梅井(1976) 표3-3, 松元(1979), 제3도, 三井文庫(1980b).

것이다. 메이지정부의 正貨 획득과 직수출 진흥정책의 일환을 이루는 것으로 물산은 이 사무의 취급에 의해 이자 및 판매수수료를 얻을 수 있었다.

따라서 물산이 환취결액을 보면 당시의 물산의 구미지점이 어떠한 상품을 취급하였는가를 알 수 있다. 그 내용을 보면 당시의 수출구조를 반영하여 생사, 쌀이 주체였음을 알 수 있다(三井文庫, 1980a, p.290).

그러나, 서구에 개설한 지점은 런던 이외에는 그 유지가 곤란하여, 파리지점은 1881년에, 뉴욕지점은 1882년에 각각 폐쇄되었다. 또한 해외화물환취업무는 요코하마정금(橫濱正金)은행이 설립됨에 따라 1880년 말까지로 폐지되었다. 파리, 뉴욕지점의 조기 폐쇄는 서구시장에의 직수출의 어려움을 반영하는 것이라고 할 수 있다. 이후 파리에 지점이 개설되지 않았으며, 뉴욕지점은 1896년이 되어서 비로소 재개되었다.

2. 일본의 산업혁명의 진전과 지점망의 확대 (1880년대 중반-러일전쟁 전)

이 시기에 새로이 설치된 주요 지점으로는 1880년대 후반에 天津, 90년대에 봄베이, 뉴욕이 있으며, 청일전쟁에서 승리한 후 1890년대말에서 1900년대초에 걸쳐 중국지역에의 진출이 주목된다.

우선 청일전쟁 직후의 해외지점 업무상황을 물산이 1896년 12월에 발족한 三井商店理事會에 제출한 「事務要領報告」(이하 「報告」로 略함. 三井文庫, 1980a, p.587)를 통해 간단히 개관해보도록 하자.

"상하이, 홍콩, 싱가포르의 3점의 주요 商務는 미이케탄의 판매에 있으며, 이와 함께 상하이에서는 면화의 매입과 면사의 판매 및 잡화의 의탁 판매 및 선박 취급 업무에 任함.

天津출장점은 면사, 면포의 판매를 主眼으로 하며, 이와 함께 銅의 판매, 朝鮮 해산물의 의탁판매 및 양모의 매입에 종사함.

營口는 牛莊의 대두 및 깻묵의 매입을 위해 특별히 파출원을 두어 그 취급에 임하도록 함

봄베이 출장점은 인도 면화의 매입의 任함.

런던지점은 수출미 업무, 本邦 주문의 각 철도 레일 용구, 기계류, 洋反物 기타 약정물품 및 주문품 매입에 종사하고 이외에 미이케석탄의 약정해상보험회사의 대리점 업무를 감독함.

뉴욕지점은 오로지 미쓰이工業部の 제사를 직송판매하는 것을 목적으로 출점하였음."

이러한 각 지점이 물산의 수출입에서 차지하는 비중을 앞서 제시한 <표 1, 2>를 통해 확인해보면, 수출은 상하이, 뉴욕의 비중이 크고, 수입은 봄베이, 런던, 뉴욕의 비중이 큼을 알 수 있다.

「事務要領報告」와 이 표를 통해 우선 이 시기의 물산의 해외지점은 방적업이 발전을 중심으로 하는 일본 국내의 산업혁명의 진전과 밀접한 관련을 가지고 전개되었음을 알 수 있다. 즉, 방적공장에 대한 기계 및 면화의 수입, 그리고 수입대금의 획득을 위한 면사, 면포 및 생사의 수출이라는 구조 속에 해외지점이 전개되고 있다. 기계류의 수입은 런던 및 뉴욕, 면화의 수입은 봄베이 및 뉴욕, 면포, 면사의 수출은 상하이, 천진, 생사의 수출은 뉴욕이란 구도가 이 시점에서 완성되었다고 할 수 있다. 이러한 구도는 당시의 일본의 무역구조와도 정확히 대응되는 것이다. 그런 의미에서 이 시기는 전전 일본 무역구조의 기본틀이 형성된 시기이면서 동시에 이 틀에 정확히 대응하는 형태로 물산 해외지점망의 기본 골격이 완성된 시기라고도 할 수 있다.

이하에서 각 해외지점별로 그 활동상황을 보도록 하자.

(1)상하이지점

청일전쟁전인 1890년의 상황을 보여주는 자료 「物産會社營業實況報告并意見書」(이하 「意見書」로 略함)⁶⁾에 의하면, 당시의 상하이지점 거래액은 285만 4490엔으로서 이 중 미이케탄의 판매대금이 52만7340엔이었다. 昆布의 위탁판매대금이 79만9000엔, 면화공사관계가 127만5190엔이었다. 이에 의하면 미이케탄의 판매대금이 52만여엔으로 면화와 昆布 다음이지만, 이것이 상하이지점에서의 석탄 판매 중요성의 감소를 의미하는 것은 아니다.

위 자료에는 석탄에 대해 “석탄 비즈니스 중에서 미이케탄의 취급은 그 수량 50만톤, 그 금액 200만엔을 넘으며, 그 취급을 요하는 지점도 해외에서는 상하이, 홍콩, 싱가포르, 내지에는 나가사키(長崎), 구치노즈(口ノ津), 시마바라(島原), 미스미(三角), 오무다(大牟田)에 배치하여 이에 요하는 종업원 수도 많고 비용도 많이 들지만, 이 비즈니스가 있기 때문에 부차적 비즈니스가 일어나는 것도 적지 않은 것을 생각하면 각 지점의 설치는 불가피한 것이다”(松元, 1979, p.431)라고 기술되어 있는 바와 같이 미이케탄의 판매는 물산의 가장 중요한 상품이었고 상하이지점은 가장 중요한 수출 거점이었다. 청일전쟁 후는 중국의 방적업, 생사제조장의 발달에 의해 석탄의 수요가 증대하여 상하이지점의 수입은 96년에는 48만톤에 이르렀다⁷⁾. 또한 물산의 석탄 수출액은 97년에 220만엔, 1900년에는 600여만엔, 1903년에는 1100만여엔으로 크게 늘고 있는데, 석탄수출의 중요시장이 중국임을 생각하면 상하이, 홍콩, 싱가포르 지점에서의 석탄 판매는 중요한 위치를 차지하고 있었다.

6) 「物産會社營業實況報告并意見書」, 1891(松元, 1979, p.412).

7) 松元, p.434(원 자료는, 三井物産合名會社「石炭諮問會會議錄」(明治三十年十月), 三井文庫 소장 자료 物産199).

한편, 위의 1891년 「意見書」에서의 면화공사란 상하이棉花公司를 말한다. 이 회사는 물산이 면화의 구입을 위해 영, 미, 독, 프 등의 발기인과 함께 1888년 설립한 자본금 7만5천兩의 회사로서, 물산은 이 회사 주식의 60%를 소유하는 대신 이 회사 제조 操綿의 독점판매권을 확보했다.

물산이 면화를 수입한 것은 1877년 상하이지점이 중국산 면화를 건본으로서 취급한 것이 최초이나, 그 수입이 본격화한 것은 국내 방적업이 발흥하는 80년대 중반 이후였다. 국내면만으로는 방적회사의 수요를 충족시킬 수 없을 뿐만 아니라 국내면은 短毛로서 방적용으로는 적절하지 않았다. 이에 따라 방적회사들은 중국면에 눈을 돌리게 되었으며, 물산은 이러한 방적회사의 요구에 재빠르게 대응한 것이다.

한편, 上記 「意見書」에 의하면, 당시의 天津과 芝罘 출장점은 상하이 지점이 관할 하에서 활동하고 있었으나, 이 출장점의 장래에 대해서 이 시기에는 확고한 방침이 세워져 있지 않았던 듯 하다. 이 출장점은 양모, 九州의 차, 淸國 정부의 주문품 및 조선의 잠곡, 해산물(이상 天津 지점), 석탄 및 해산물(芝罘)을 취급하고 있었다. 그러나, 마스다(益田)는 “이 두 출장점의 영업은 당 회사가 목적으로 하는 업무가 아니기 때문에 이를 폐쇄하는 것이 좋다. 단 天津점은 시의를 보아 잠시 계속하더라도 장래 自營의 전망이 서지 않을 때는 단연 폐쇄하여야 한다. 지점이 지나치게 많으면 자연 과실이 발생하게 된다”고 하여 그는 이 출장점의 장래에 대해 비관적이었던 것 같다.

芝罘출장점은 다른 자료에 의하면 1899년 설치로 되어 있어, 이 시점의 출장점은 마스다의 생각대로 곧 폐쇄된 듯하나 天津 출장소는 계속 존속하였다. 이것은 96년의 「報告」에 있는 바와 같이 면사, 면포의 판매라는 새로운 업무활동을 개척했기 때문이라고 생각된다. 면사의 취급량은 1894년 당시에는 “아직 대단히 유치한 영업”⁸⁾에 불과하였으나, 청일전쟁 후 중국 시장에서의 수출이 크게 증가하였다. 1897년에서 1903년 사이에 수출액은 2배 이상 증가하였다. 단, 중국 지역에서의 면포의 수출은 이 시기에는 아직 활발하지 않고 러일 전쟁 후에 비로소 본격화된다.

중국 시장의 개척에서 주목되는 점은 지점망의 확장과 병행하여 근무원 양성제도를 만들어 買辦 폐지의 정책을 취하고 있었다는 점이다⁹⁾. 이 제도는 1898년 중국 각지점 근무원을 대상으로 하여, “중래와 같이 매관을 개재하여 상거래를 하는 폐습을 고쳐, 모름지기 각지 지점원으로 하여금 당해 지역의 어학을 연수시켜 지나인 또는 타이완인과 직접 거래의 길을 열어야 한다”는 목적 하에, 「支那并臺灣語學研修規則」을 제정한 것에서 시작한다. 또한, 같은 해 어학

8) 三井文庫, 1980a, p.698(원자료는 「明治27年中重役會議案」, 三井文庫所藏史料 井上交付書類第十六冊).

9) 梶井, 1968, pp.95-96, 및 山村, 1976, pp.29-30, 을 참조.

연수만이 아니라 중학졸업 정도의 학력이 있는 자로부터 인재를 양성하기 위해 「淸國商業見習生規則」이 병설되었으며, 1899년에는 「支那修業生規則」이 제정되었다. 이와 같이 매관에 의하지 않고 일본인 근무원을 직접 현지 판매업에 종사시키는 것은 다른 구미회사에서 볼 수 없는 독특한 방법이었다. 이것은 단지 경비절감의 목적을 위해서 뿐만 아니라, 중국 시장에서의 후발 참가자로서 “스스로의 機構에 의해 격렬한 시장분할경쟁에 효과적으로 대응하고자 하는 의도”(山村, 1976, p.30)였다고 생각된다.

(2) 봄베이 지점

전술한 바와 같이 방직업의 발전에 따라 중국면화의 수입이 증대하였으나, 일본방직사가 점점 고급화함에 따라 중국면도 원료로서 부적합하게 되었다. 또한 중국에서도 방직업이 발흥함에 따라 중국면의 가격이 상승하게 되어 중국면에 대신하는 새로운 원료공급원으로서 인도면의 수입이 불가피하여졌다. 1886년에 개시된 인도면의 수입은 순조롭게 증가하여 10년 후에는 중국면을 능가하였다.

일본의 방직업계는 일찌감치 인도면에 주목하여, 1889년 방직연합회는 정부에 인도면의 조사를 의뢰한 바 있으며, 인도면의 수입이 증가함에 따라 1891년에는 인도 최대의 면화상 다다가 고베에 지점을 개설하였으며, 内外綿會社は 다다상회와의 사이에 독점판매특약을 맺기에 이르렀다.

이러한 상황에 주목한 물산은 1891년 10월 이이다 기이치(飯田義一)를 봄베이에 파견하여 인도면에 대해 조사하도록 하였다. 그리하여 물산은 1892년 이이다의 보고에 의거하여 인도면의 구입을 위한 출장원을 봄베이에 파견할 것을 결정하였다. 당시의 최초의 출장원은 야스카와 유노스케(安川雄之助)였다. 봄베이의 출장원은 1894년 4월에 출장점으로 승격하였으며, 1897년 7월에 다시 지점으로 승격하였다.

(3) 런던 지점

창업 이래, 물산은 정부 각성청이나 육해군 등의 수요에 응해 서구 제국으로부터 기계류를 수입하였는데, 물산이 방직기계를 본격적으로 취급하게 된 것은 1882년 설립된 오사카방직의 주문을 받고 부터다.

물산은 오사카방직의 위촉을 받아 런던지점을 통해 플라트(Platt)사로부터 1만5천추의 방기를 수입한 것을 계기로 86년 플라트사와 대리점 계약을 맺었다. 이후 기업발흥 시기에 설립된 많은 방직회사들이 물산을 통해 플라트사의 紡機를 수입하게 되었다. 1892년1월-93년 1월 각 방직회사 増産 주문의 81%가 물산이 취급하는 플라트사 제품이었다(三井文庫, 1980 a, p.583).

(4)뉴욕지점

물산은 1896년 뉴욕 지점을 다시 개설하였다. 뉴욕 지점 재개의 목적은 생사의 수출에 있었다. 미쓰이는 1893년 官營 도미오카 제사장을 불하받고, 이 외에 저당유실에 의해 오시마 제사장 획득하게 되었다. 이에 미쓰이는 미쓰이재벌의 조직개혁 시에 설치한 미쓰이공업부에 위의 두제사장과 신설한 미에, 나고야 제사장을 두고, 여기서 생산한 優等絲를 미국에 직수출하고자 했으며, 이러한 과정에서 뉴욕 지점이 다시 개설된 것이다. 미쓰이 공업부의 4 제사장은 1902년에 매각되어, 이후 물산은 위탁생사나 국내 問屋로부터 위탁받거나 구입한 생사를 중심으로 수출업무에 종사했다. 생사가 물산의 주요 취급품이 되는 것은 러일전쟁 후이다.

3. 만주 진출(러일전쟁 이후 - 1차대전전)

제1차세계대전 직전인 1913년 현재 해외 지점(출장소, 출장원 포함) 40개소로, 그 중 32개소가 아시아에 존재했다. 이 시기의 해외 지점의 활동은 전 시기에 형성된 구조하에 양적인 팽창을 하였다고 할 수 있으나, 그 중에서 특히 만주에의 진출이 주목된다.

물산은 러일전쟁의 종결이 결정된 포츠머스 조약이 조인된 직후인 1905년 11월 고베지점 소속이었던 營口출장원을 지점으로 승격시켜 牛莊지점으로 개칭하고, 만주 시장의 본격적 개척에 나섰다.

1906년 4월, 오사카지점장 후지노 가메노스케(藤野龜之助)는 오사카 지역의 방직회사 중역들을 이끌고 만주를 시찰하고 면포판매 카르텔 결성을 계획하였다. 이에 따라 1906년 만주에 면포 판매를 목적으로 물산을 조직자로 하여 5개의 방직회사가 참가한 日本綿布輸出組合(1912년 해산)이 결성되었다. 이 조합은 만주시장에서 미국 면포의 구축을 목적으로 하였으며, 물산은 최초 2년간 무수수료로 면포를 덤핑 수출하였다. (같은 해에 조선에서는 오사카紡, 미에紡, 가나킨製織 3사가 三榮綿布組合을 결성하고, 물산이 그 판매를 독점했다).

당시의 牛莊지점장이 “1906,7년의 2년간 약 4만俵의 면포를 매각, 상표와 신용은 남북만주에 널리 알려진 결과, 미국 면포는 완전히 시장에서 구축할 수 있게 되어 최초의 목적을 달성하였다”¹⁰⁾고 한 바와 같이 이 조합의 목적은 성공적으로 달성되었다.

이 사이에 牛莊지점의 출장원은, 奉天, 鐵嶺, 長春, 吉林, 하얼빈 등 남만주철도를 따라 북만지방에 깊숙히 진출하였으며, 업무도 대두, 大豆粕, 잡곡 등의 매

10) 三井文庫, 1980b, p.53(원 자료는 三井物産會社「井上泰藏陳情書」明治41년8월30일, 三井文庫소장사료 物産126).

입, 면포, 면사, 軍器, 설탕, 밀가루 등의 판매 등 다각적으로 확대하여 갔다. 또한 만주 업무의 발전에 따라 조선과 만주의 중계지인 安東, 積出港인 블라디보스톡에도 출장원이 설치되었다.

물산의 만주 시장 개척은 일본의 군부 내지 제국주의적 정책과 밀접한 관계를 가지고 이루어졌다. 일본정부는 러일전쟁 승리 후 점령지역에서 군정을 실시하는 기간 중에 일본상인만의 진출을 인정함으로써 만주시장 개방을 기대하고 있던 구미상인의 영업활동을 봉쇄하였다. 또한 전술한 면포수출조합은 러일전쟁 당시 만주지방에 대량으로 뿌려진 일본 軍票의 회수를 상품(면포)판매를 통해 협력한다는 역할도 아울러 수행하였으며, 역시 러일전쟁의 결과 탄생한 남만주철도와의 업무상 긴밀한 관련을 가졌다.

만주의 영업은 牛莊지점을 主店으로 하여 만주무역의 공동계산, 즉 상품가격, 손익의 통일을 꾀하였다. 나중에 남만주철도의 기점인 大連이 발전함에 따라 大連출장소의 중요성이 커져, 1907년 大連출장소가 牛莊지점의 관할에서 독립하였으며, 1909년 牛莊지점은 출장소로 격하되었다.

1910년 大連출장소에 만주무역 통할을 위한 만주영업부가 설치되었다. 초대 부장으로서 天津지점장이었던 야스카와가 부임하였다. 만주영업부를 설치하게 된 "취지는 남북만주 각지(大連출장소를 제외하고 블라디보스톡 출장원을 포함)에 있는 출장소, 출장원의 업무를 통일연락을 꾀하고 동심협력하여 경쟁자에 대항하여 당 회사 만주무역의 확장, 발달을 기함에 있었다.¹¹⁾

영업부 설치 이전, 奉天, 長春, 鐵嶺의 출장소는 牛莊지점 관할, 하얼빈, 블라디보스톡의 출장원은 미곡비료부의 관할하였으며, 大連출장소는 독립적으로 본사에 소속되어 있는 등 지휘계통이 제각기였다. 만주영업부의 설치에 의해 만주 상업활동이 통일되었다. 만주영업부는 1912년 大連출장소가 지점으로 승격될 때, 大連지점에 흡수되어, 동 지점이 그 업무를 계승하였다.

IV. 지점에 대한 통할

1. 部제도의 도입

물산의 지점은 원래 독립채산제를 취하고 있어, 마치 별개의 회사와 같이 강력한 자율성을 보지하고 있었다. 그러나, 미쓰이재벌의 재벌기구가 형성되고 물산이 합명회사화 함에 따라 지점에 대한 통제의 문제가 대두되었다. 즉, 이 때 제기된 문제는 첫째, 물산의 발전에 따른 취급 품목의 확장과 지역적 분산이라는 두 가지 발전 방향의 조화 방법의 모색, 둘째, 본사의 컨트롤 체제의 구축 문제였다(森川, 1980, p.266).

11) 三井文庫. 114. 1980b, 원 자료는 三井物産會社「達」, 三井文庫소장자료 物産75.

이러한 문제점에 대한 물산의 대응은 공통계산제도의 채용과 특정상품의 영업을 통합조정하는 부제도의 도입으로서 실현되었다. 최초로 部가 설치된 것은 면화부(1894년)이며, 공통계산규정은 1898년 제정되었다. 면화부는 오사카지점에 설치되어 면화, 면사, 면포에 관한 모든 사무를 통괄하게 되었다. 봄베이지점의 면화 매입, 중국의 각 지점의 면사, 면포의 판매업무는 면화부의 관할하에 놓이게 되었다. 한편, 공통계산제도는 면화부 설치 직후 오사카지점이 본점에 대해 면화공통계산을 건의함에 따라, 1898년 「共通計算規程」이 제정됨으로써 도입되었다. 이 규정에 따라 특정 지점에 부를 설치하거나 또는 특정 지점을 특정상품에 대한 主店(또는 首部)으로 하여 그 상품거래에 대해 공통계산을 실시하게 되었다.

부제도 및 공통계산제도는 이후 계속 물산 내에서 논란의 대상이 되어 왔는데, 그것은 부제도 및 공통계산제도에 의한 본점의 집권화라는 움직임이 지점측의 강력한 반론에 부딪혔기 때문이다. 예를 들어 1904년의 지점장 자문회에서, 야마모토 조타로(山本條太郎) 상하이 지점장은 공통계산제도가 本店-首部의 컨트롤 하에 지점의 활동을 구속하여 그 결과 지점의 현업담당자의 의욕을 꺾어버리는 결과를 초래할 수 있음을 지적하고 있으며, 또한 1906년의 자문회에서는 天津지점장 야스카와가 지점의 자립성을 발휘시키는 것이 물산전체의 이익에도 합치한다고 하여 공통계산제도의 전폐를 주장했다.(森川, 1980, pp.276-278) 이러한 지점으로부터의 강력한 비판의 제기로 적어도 1910년 전후까지 공통계산이나 부제도는 타협적, 절충적인 성격을 갖지 않을 수 없었으며, 각 지점은 여전히 상당 정도 자유로운 영업활동을 하고 있었던 것으로 생각된다.

공통계산에 관한 논의는 이후도 계속되었지만, 1910년 전후의 시점에서는 공통계산제도 강화 및 상품 본위의 조직개편이 의도되어, 그 결과 1911년 「特種商品取扱規則」이 제정되었다. 이 규정에 의하면, 部는 “당해 商務를 통괄하고 그 민활, 통일을 도모하기 위해 관계 각점간의 연락을 유지하고 상무의 발달을 기하는 것을 목적”으로 하도록 되어 있었다. 부는 지점의 상위에 위치하며, 取締役(director)의 직할에 두었다. 이 규칙에 의해 면화부, 기계부, 석탄부, 목재부 등이 설치되었다. 이 규칙은 부제에 중점을 둔 기구개혁이라 할 수 있는데, 이후 부의 발전과 함께 부의 자립성이 강해지는 경향이 있었다. 1920년 면화부가 분리되어, 별도로 동양면화를 설립한 것은 그 전형적 케이스이다.

1910년을 전후로 한 시점에서 부제와 공통계산제도의 재편에 의한 집권적 컨트롤의 강화가 의도된 사정에 대해서는 아직 명확한 밝혀지고 있지 않으나, 그 배경에 당시 진전되고 있던 미쓰이 재벌 전체의 기구 개편(즉, 1909년의 미쓰이합명회사의 설립과 이에 따른 재벌 콘체른화 과정)이란 움직임이 있었던 것으로 추측된다.(森川, p.283)

2. 見込매매의 제도화

지점의 자율성과 관련되는 또 하나의 문제로서 미코미(見込) 매매에 대한 규제의 문제가 있다. 물산이 영업방침으로 하고 있는 위탁매매란, 스스로는 위험을 전혀 부담하지 않고 판매자 또는 구매자의 위탁을 받아 상품의 매매를 성립시키고 위탁자로부터 수수료를 수취함으로써 이익을 올리는 것이다. 이에 대해, 미코미매매는 스스로의 책임 하에 위험을 부담하고 스스로 판매자, 구매자로 되어 상품매매를 완결시키고 매매차액을 취득하는데서 이익을 얻는다. 미코미매매는 구체적으로는 우리코시(賣越, 초과판매) 및 가이코시(買越, 초과구매)업무를 통해 이루어진다. 우리코시 상태란 현물과 구매 約定分이 판매 約定분을 하회하는 상황을, 또 가이코시 상태는 반대로 상회하고 있는 상황을 말한다. 이러한 상태는 우리코시 또는 가이코시 행위에 의해 발생되는데, 우리코시 행위란 자신의 위험부담 하에 판매 約定을 하는 것을 말하며, 판매 約定 후에 구입을 한다. 가이코시 행위란 자기의 위험부담 하에 구매 約定을 하는 것을 말하며, 구매 約定 후에 매각한다. 이 과정에서 판매와 구매가 맞아 떨어지지 않는 기간이 우리코시 또는 가이코시 상태가 되는 것이다.(鈴木, 1981, p.5)

원래 물산의 영업방침은 위탁매매에 전념하는 것이었다. 그러나, 물산의 업무가 확대되면서 미코미매매가 불가피해짐에 따라 그 한도 설정 및 이에 대한 감독의 문제가 부상되었다.

미코미매매의 제도화는 1890년대 전반부터 시작되어 청일전쟁 후에 본격화되었다. 鈴木(1981)의 연구에 의하면, 청일전쟁 시의 공공연한 가이코시 상태가 1895년 본점의 조치에 의해 해소되어 감과 함께 일부 상품(주로 수입품)에 대한 우리코시, 가이코시 업무가 공인되었다. 그러나, 1896년 시점에서는 한도 이외의 미코미매매에 대해서는 미쓰이재벌의 중앙통할기관(당시, 미쓰이상점이사회)의 결재를 받아야 하는 등 중앙통할기관의 엄중한 통제하에 놓여 있었다.

이후 미코미매매는 종종 중앙에 의한 우리코시, 가이코시 한도의 조정, 취소 등을 거치면서도 점차 그 규모가 확대되어 갔다. 1909년 물산이 주식회사화함에 따라 미코미매매가 물산의 영업활동으로서 인정되었고 이후 1918년 이후는 점차 중앙통할기관(미쓰이합명회사)의 승인 없이 물산내에서 결재하게 되었다. 1910년대 후반에 미코시매매는 물산에서 완전히 정착하였다고 할 수 있다.(鈴木, 1981, p.28)

이러한 미코미매매는 물산의 시장개척에 있어서 강력한 무기로서 기능하였다. 청일전쟁 후의 중국면의 매입 및 면사판매의 경우, 전술한 바와 같은 미코미매매의 제도화 및 우리코시, 가이코시 한도의 확대가 판로 확장에 중요한 역할을 했다. 면화업무가 청일전쟁 후 비약적으로 발전함에 따라 종래와 같은 위탁사무만을 취급하는 것이 점차 무리하게 되자 물산은 미코미매매의 폭을 확대함으로써 이러한 상황에 대응할 수 있었다. 이러한 미코시매매의 인정은 면사

업무에서도 확인된다.

미코미매매가 본격적으로 개시되는 것은 1900년대 들어와서였다. 이시기에 이르러 한도액도 크게 증가하고 한도액이 설정된 상품수도 많아졌다. 이러한 한도액의 증가는 미코미매매를 활성화시켰는데, 특히 러일전쟁을 전후한 시기에 만주시장의 개척에 중요한 역할을 했다. 만주 영업의 거점인 牛莊지점에는 면사 500표(약 6만5천엔), 면포 500표(약5만엔)의 가이코시(초과구매) 한도가 설정(1905년 지점 승격과 함께)되어 있었다. 그러나, 선물거래가 곤란한 만주시장에서 위탁판매만으로는 시장 개척에 어려움이 있었으며, 현지 상인과의 거래를 위해서는 항상 어느 정도 규모 이상의 현물을 준비할 필요가 있었으며, 이러한 문제에 대해 1906년 면사 3000표(약37만5천엔), 면포 2000표(약 20만엔) 등 계 72만7천엔의 買越한도(1내지 2개월의 판매 예상고에 상당)를 설정하였다.(鈴木, p.38)

이러한 미코미매매가 항상 성공적으로 운영된 것은 아니었으며, 전술한 만주 牛莊지점의 경우, 일부 상품의 가이코시가 한 요인이 되어 1908년 거래의 손실을 보기도 하였다. 그러나 전체적으로 볼 때, 미코미매매는 만주시장의 개척, 확장에 중요한 역할을 하였다고 할 수 있다.

V. 맺음말 - 해외 지점활동의 특징

첫째, 물산의 해외지점이 일본의 공업화 과정 및 무역구조의 형성과 밀접한 관련을 가지며 전개되었다는 점이다.

戰前 일본의 무역구조의 분석에 있어서는 名和統一(1937)의 三環節論이 여전히 유용한 사고방법이라 할 수 있는데, 이에 의하면, 일본의 무역구조는 미국 및 서유럽지역의 제1환절, 동남아시아, 아프리카, 중남미 지역의 제2환절, 조선, 타이완, 중국 지역의 제3환절로 구성된다. 1912년의 시점에서, 각 환절별로 주요 수출입 품목을 살펴보면, 수출품에서는 제1환절에서는 생사, 차, 제2환절에서는 견직물, 메리야스, 석탄, 제3환절에서는 면사, 면직물을, 수입품으로서는 제1환절에서는 기계, 철강, 제2환절에서는 면화, 제3환절에서는 식료품, 철광석, 대두유, 박 등을 들 수 있다. 물산은 1912년 시점에 위의 3환절 모든 곳에 무역 거점으로서의 해외지점을 설치하고 있었다(주요 지점을 보면, 제1환절에는 뉴욕과 런던, 제2환절에는 봄베이, 싱가포르, 제3환절에는 상하이, 天津, 大連 등의 중국 각지의 지점과 식민지의 지점).

한편, 각 환절의 비중을 보면, 1892년 시점에서는 제1환절이 압도적으로 중요(수출 71%, 수입 54%)하며, 이 지역에 생사, 차 등의 재래산업 생산물을 수출하고 기계 등의 공업 완성품을 수입하는 저개발국형 무역구조였다. 그러나, 1912년 시점에서는 제1환절의 비중은 감소(각각 46%, 48%)하는 반면 제2환절의

수입 증가(24→31%), 제3환절의 수출이 증가(9→37%)하여, 이 지역에서는 원료, 식료를 수입하고 공업제품을 수출하는 공업국형의 무역구조가 나타나게 된다. 즉 1912년 시점에서는 저개발국형과 공업국형이 유기적 관련을 가지면서 동시에 존재하는 일본 독자의 중진국형 무역구조를 형성하였다고 할 수 있다(山本・奥, p.121). 물산의 수출입 구조의 변화를 일본의 무역구조와 비교해 보면, 제1환절에의 수출 비중이 작고, 제3환절에의 수출 비중이 큰 등의 차이는 보인다. 이것은 물산이 생사수출에서는 후발주자였으나, 면제품수출에서는 선발주자였음을 반영한다. 한편 수입품 구성은 대체로 일본의 무역구조와 일치하고 있다. 또한, 무역구조의 변화방향, 즉 제1환절의 비중감소 및 제2, 제3환절에서의 수입증의 추이는 물산과 일본전체가 대체로 일치하고 있음을 알 수 있다. <표 4>.

<표 4> 일본 및 물산의 지역별 수출입구조의 추이

(%)

수출						
지역	제1환절		제2환절		제3환절	
	일본	물산	일본	물산	일본	물산
1892	71		20		9	
1897		27		8		65
1902	55	16	20	12	25	58
1910						44
1912	46		17		37	
수입						
지역	제1환절		제2환절		제3환절	
	일본	물산	일본	물산	일본	물산
1892	54		24		22	
1897		53		12		12
1902	51	41	29	31	20	10
1910						16
1912	48		31		21	

* 자료: 물산의 수치는 표1,2, 일본의 수치는 山本・奥(1990).

둘째, 내셔널리즘적 성격을 들 수 있다. 물산의 해외 활동은 단순한 이윤극대화의 동기에서 뿐만이 아니라 내셔널리즘이란 이데올로기에 의해서도 추진되었다. 물산의 창립 자체가 메이지정부의 직수출과 정화획득을 위한 정책의 강력한 영향에서 이루어졌다. 물산 초기의 영업활동은 어용상인적인 성격을 강하게

가지고 있었으며, 해외 지점의 개설 또한 국가의 요청과 밀접히 연결되어 이루어졌다. 뉴욕, 파리 지점의 조기 폐쇄는 상업적 베이스 없이 국가의 요청이나 정책만에 의해 이루어진 지점개설이 정부의 지원 또는 관계가 끊어지자, 곧 지점의 유지 자체가 곤란해졌음을 의미한다. 그러나, 정부의 요청은 대개의 경우 강력한 지원을 동반하고 있었기 때문에 적절한 상업적 기반이 존재하면 크게 발전할 수 있었다. 미이케탄 수출과 상하이지점의 활동은 그 호례라고 할 수 있다.

한편, 일본이 산업혁명을 경과하면서 물산이 어용상인적 성격을 탈각한 후에도 정부와의 관련이나 물산의 내셔널리즘적 경향은 여전히 강하게 남아 있었다. 더구나, 이 시기의 물산의 내셔널리즘적 경향에는 제국주의적 그림자가 진하게 드리워져 있었다.

셋째로 이러한 제국주의적 성격을 이 시기의 물산의 영업활동이 가지고 있던 또 하나의 특징으로 지적할 수 있다. 일본 근대화 과정에서의 복잡한 문제의 하나는 근대 국민국가의 형성과 제국주의화가 동시적 또는 복합적으로 진행되었다는 사실이다. 이러한 일본 근대화의 복잡한 성격은 물산의 해외활동, 특히 중국 및 조선 등에서 명료히 나타나고 있다. 러일전쟁의 승리와 함께 국가의 강력한 지원 하에 조선 및 만주에 강력히 관로를 구축한 것은 그 좋은 예이다.

넷째, 중국 시장의 경우, 현지인을 매판으로서 사용하지 않았다는 점이다. 중국 시장 진출에 있어서 구미의 기업과 달리 매판을 이용하지 않고 일본인 근무원을 훈련하여 중국 전문가를 양성한 것은 물산만이 아니라 중국에 진출한 다른 일본 기업에서도 공통적으로 관찰된다. 예를 들면, 식민지에 존재했던 최대의 사업조직이 하나인 식민지철도(조선, 타이완, 만철의 중업원과 중일전쟁 하의 화북교통)의 경우, 1930년대 말 약 30만명의 중업원을 거느리고 있었으나, 그 절반 이상은 일본인이었다. 그 구성을 보면, 관리직이나 기술직은 물론, 현장 노동력 중의 기간노동력도 거의 일본인에 의해 독점되어 있었다(高橋, p.565). 이러한 사실은 일본 기업의 해외활동의 하나의 원형이 아닌가 한다. 현재의 일본 기업의 현지화에 있어서도 다수의 일본인이 파견되어 있는 점과 관련하여 흥미로운 점이다.

다섯째, 지역과 상품간의 통일적인 관리를 위한 관리조직이 마련되었다는 점이다. 구체적으로는 部の 설치와 부에 의한 상품 중심의 조직이 이루어졌다. 그러나, 이러한 중앙 통할조직이 지점의 자유로운 활동을 억제, 축소시킨 것만은 아니었다. 각 지점에 설정된 미코미매매 한도 안에서 각 지점은 업무의 상당한 자율권을 확보할 수 있었으며, 이것이 시장 개척의 중요한 무기로서 작용했다.

참 고 문 헌

- 三井文庫編. 1980a. 『三井事業史』本篇 第二卷. 三井文庫.
- 三井文庫編. 1980b. 『三井事業史』本篇 第三卷上. 三井文庫.
- 三井文庫編. 1994. 『三井事業史』本篇 第三卷中. 三井文庫.,
- 松元宏. 1979. 『三井財閥の研究』. 吉川弘文館.
- 森川英正. 1980. 『財閥の經營史的研究』. 東洋經濟新報社.
- 名和統一. 1937. 『日本紡績業と原綿問題研究』. 大同書院.
- 鈴木邦夫. 1981. 「見込商賣についての覺書 - 1890年代後半～1910年代の三井物産 - 」. 『三井文庫論叢』 제15호.
- 高橋泰隆. 1995. 『日本植民地鐵道史論』. 日本經濟評論社.
- 梅井義雄. 1968. 「總合商社としての三井物産會社の定着」. 『經營史學』 제3권 제1호.
- 梅井義雄. 1976. 「最初に出現した總合商社- 三井物産 -」. 宮本又次외편, 『總合商社の經營史』. 東洋經濟新報社.
- 山村睦夫. 1976. 「日本帝國主義成立過程における三井物産の發展」. 『土地制度史學』 제73호.
- 山村睦夫. 1979. 「戰前期における三井物産の海外進出」. 藤井光男외편, 『日本多國籍企業の史的展開上』. 大月書店.
- 山本有造・奥和義. 1990. 「貿易」. 西川俊作・山本有造編, 『日本經濟史5 産業化の時代 下』, 岩波書店.

The Formation and Development of Overseas Branches of Mitsui Bussan : 1876-1913

Chung, Jin-Sung

Korea National Open University

This paper reviews the formation and activities of overseas branches of Mitsui Bussan, one of the leading trading companies in Japan, from its

founding to the eve of the First World War. The factor-findings are as follows.

First, Mitsui Bussan's overseas branches developed as Japanese industrialization progressed. The basic network of overseas branches, formed almost during the period of the Japanese Industrial Revolution, corresponded to the Japanese trade structure.

Second, Mitsui Bussan's overseas business was motivated not only by profit maximization but also by nationalistic ideology. From its founding Mitsui Bussan was influenced by the Meiji bureaucrats and the early locations of overseas network were also established at the request of the government.

Third, Bussan's overseas activities were accompanied with imperialistic policies in many cases. Its expansion to Manchuria supported by Japanese military power is a good example.

Fourth, Mitsui Bussan did not employ Chinese compradores. Instead it trained Japanese employees for China business. It is distinguished character of Japanese firms compared with other western firms deployed in China. Considering nowadays Japanese firms dispatch many Japanese employees to their foreign subsidiaries, it is a very interesting fact.

Fifth, Mitsui Bussan made effort to manage and control the branches as its business expanded geographically as well as in the numbers of commodities. These effort resulted in the establishment of management unit(*bu*) based on commodities. This, however, did not totally stifle the autonomy of branches. Especially *mikomi* business, which was performed by overselling-overbuying operations under their own risk, guaranteed the independency of branches within the limit permitted by the main office.