

総合政策論叢

第九卷

電子マーケティング・チャネルの管理について

..... 高 橋 秀 雄…(1)

「鉄道国有化」の会計

..... 中 村 将 人…(19)

翻訳

Establishment of a Unique Bankers Association by Small Banks
in the Depression Era United States

— Why and how local unit bankers managed to organize an association
in the face of expanding large banks —

..... 由 里 宗 之…(47)

中京大学総合政策学部

2018

前々号目次

第7巻（通巻7号）

大恐慌期米国における小銀行独自の業界団体設立の動機と経緯

—大手行の勢力拡大に直面した単店銀行家たちの組織形成—

..... 由 里 宗 之…(1)

イギリスにおける自治体の広域化と広域連携

—イングランドを中心として—

..... 今 井 良 幸…(55)

帝国鉄道会計における益金の資本勘定繰入実務

—複会計システムとの比較—

..... 中 村 将 人…(75)

日本における地方分権改革と地方財政の現状と課題

..... 市 島 宗 典…(99)

前号目次

第8巻（通巻8号）

ドッド＝フランク法制定過程における

米国コミュニティ銀行業界団体(ICBA)の対応

—J. Kingdonの「政策の窓」概念を中心とした政策過程論的検討—

..... 由 里 宗 之…(1)

都市再開発による地域生活構造の変化に関する考察

—高齢単身世帯集住地に近接するJR名古屋駅周辺再開発を通して—

..... 岡 本 祥 浩…(69)

研究ノート

北欧福祉国家と移民政策

—ジェンダー平等政策との関わりで—

..... 竹 田 昌 次…(85)

電子マーケティング・チャネルの管理について

高橋 秀雄

I はじめに

マーケティング・チャネルが問題にされるとき、現実の店舗網によって構築・形成されているものが専ら念頭に置かれていることが多い。国内における消費者向けの電子商取引の総取引金額が増加し続けるなかで、電子マーケティング・チャネルの分析はさほど問題にされることがない。電子マーケティング・チャネルの重要性は高まってきているのにも関わらず、そして、電子マーケティング・チャネルにおける事情は、現実の店舗網等によるマーケティング・チャネルにおける事情とは異なるものであるにも関わらず、依然として、電子マーケティング・チャネルの研究はさほどなされてはいない。

現実の店舗網によるマーケティング・チャネルの分析だけで、事足りると考えてはならない。製造業者によるネット直販の進展や電子小売業者の成長などにより、電子マーケティング・チャネルが発展することで、消費者の店舗選択行動や購買行動を大きく変えてしまい、それが既存の現実の店舗網によるマーケティング・チャネルの在り方を変えていくことになるということは大いにあり得るのであるから。

消費者向けネット販売が拡大するなかで、電子マーケティング・チャネルが発展しているのであるから、その仕組みや構造、その管理の仕方等について研究を進めていく必要があるのである。総体としてのマーケティング・チャネルについての理解を深めるために、現実の店舗網等により形成・構築されるマーケティング・チャネルの分析と併せて電子マーケティング・チャネルの分析も行っていくべきである。

以下では、特に、製造業者が構築し利用する電子マーケティング・チャネルの問題を中心に、それについてみていくことにする。

このような消費者のネット通販利用拡大は、消費者の購買行動や店舗選択の仕方を変化させることになり、現実の店舗による販売を行ってきた小売業者に少なからず影響を与えることになるであろう。製造業者が、その製品の流通・販売に利用するマーケティング・チャネルの構築や管理を行う際、現実の店舗網等によるチャネルだけでなく、仮想店舗や電子モール等によるチャネルについても視野に入れる必要がある。

Ⅲ 製造業者の電子マーケティング・チャネル利用のメリット

E. Turban and D. King（2003）は、組織にとっての電子商取引の利点として、①市場拡大、②かなりの費用の節約、③ビジネス組織やビジネス過程の改善、④相互作用性の促進を挙げている⁽⁵⁾。

E. Turban, D. King, J. Lee, T-P. Liang and D.C. Turban（2012）は、組織にとっての電子商取引の利点として、様々なものを挙げているが、そのなかで製造業者が電子マーケティング・チャネルを設立して利用する際に得られるメリットとして適用できそうなのは、①全世界への到達、②コスト低減、③年中無休でのビジネス、④カスタミゼーション／個人化、⑤販売者の専門化（ニッチ市場）、⑥低コミュニケーション費用、⑦顧客サービスや顧客関係の改善である⁽⁶⁾。

B. Rosenbloom（2013）は、電子マーケティング・チャネルの利点として、①全世界的な範囲と到達、②利便性／迅速な取引処理、③情報処理の効率性と弾力性、④データに基づいた管理と関係能力、⑤低い販売費用と低い流通費用を挙げている⁽⁷⁾。

製造業者が、電子マーケティング・チャネルを利用すると、このような様々なメリット（利点）が得られることになる。以上に挙げられているメリットのなかの主要なものをまとめると、①市場拡大、②ニッチ市場を対象とした販売ができること、③低コストでの製品の流通・販売、④顧客にワン・トゥ・ワンで対応でき、カスタマイズされた製品を販売できること、といったメリットがあるということになる。

① 市場拡大。製造業者が電子マーケティング・チャネルを利用すると、全国市場だけでなく、場合によっては海外市場をも対象にすることができるので、市場の拡大に役立つ。そして、これまで到達できなかった地域に製品を販売することができるし、これまで対象にできなかった新しい顧客セグメントに到達することもできる。電子マーケティング・チャネルの利用は、新しい顧客層の開拓に寄与するので、新しい市場機会が得られることになる。

② ニッチ市場を対象とした販売ができること。製造業者の取扱製品がニッチ的で、その対象顧客が限られた数でしかない場合でも、ネット上に販売サイトを開設することにより集客す

ればよいので、比較的容易に対応することができる。

③ 低コストでの製品の流通・販売。製造業者が、ネット直販サイトを開設する場合、現実の店舗を設ける必要はないので、比較的低コストで製品の流通・販売を行うことができる。ただし、ネット販売サイトの開設・維持費用、受注処理費用、梱包・発送費用、倉庫や流通センターに掛かる費用、輸送・配送に掛かる費用、代金決済費用等の様々な費用が掛かってくるので、全く費用が掛からないというわけではない。製造業者が、自前の現実の店舗網を構築・利用する場合の製品の流通・販売と比較すると、ネット直販には費用が掛からないという意味である。

④ 顧客にワン・トゥ・ワンで対応でき、カスタマイズされた製品を販売できること。製造業者が、現実の店舗による小売業者を通じて製品を販売する場合には消費者と直接接触することはできない。しかしながら、ネット販売サイトであれば、インターネットを通じて直接コミュニケーションがとれるので、細かく買い手の注文を聞いたうえでカスタマイズされた製品を製造し販売することができる。製品の販売に伴う顧客サポート等もインターネットを通じて行うことができる。

製造業者が、自らネット直販サイトを開設して製品を販売する場合には、これらのメリットのすべてを享受できる。ただし、電子小売業者を通じて、その製品を流通・販売する場合には、結局のところ間接販売になってしまうので、そのメリットは、専ら市場の拡大や販路の拡大につながるということになるであろう。製造業者にとってネット直販は、インターネットを通ずるものであるはいえ、消費者と直接接触することができ、製品の種類によっては、消費者のニーズや好みを聞いたうえで、それに対応したカスタマイズされた製品を提供することができる点でメリットがある。

Ⅳ 製造業者が利用可能な電子小売業者のタイプ

ここでは、製造業者が、その製品の販売のために、電子マーケティング・チャンネルを設立して利用する場合を想定して議論を行うことにしよう。

まず、製造業者が、電子マーケティング・チャンネルを構築する際に、利用可能な電子流通業者のタイプにはどのようなものがあるのであろうか。そうしたものとして、どのようなものが挙げられているのかをみると次のようになる。

まず、Turban and King（2003）は、特に小売業に関連した流通チャンネルのタイプ分類として、ダイレクト・マーケティング、ネット専門小売業者、クリック・アンド・モルタル型の小

売業者を挙げている⁽⁸⁾。

次に、Turban, King, Lee, Liang and Turban (2012) は、電子小売業者のタイプ（店舗とモールのタイプ）として次のものを挙げている⁽⁹⁾。

総合店、総合モール、専門店、専門モール、地域店とグローバルに展開している店舗、ネット専門店とクリック・アンド・モルタル型の店舗である。

また、K.C. Laudon and C.G. Traver (2010) は、①仮想マーチャント、②マルチ・チャネル・マーチャント、③カタログ・マーチャント、④製造業者直販企業の4つを挙げている⁽¹⁰⁾。仮想マーチャントというのは、「ほとんど全ての収入を、オンライン販売から生み出すシングル・チャネル・ウェブ企業」である⁽¹¹⁾。つまり、ネット専門のオンライン小売業者のことである。マルチ・チャネル・マーチャントというのは、主として現実の店舗網を持っているとともに、オンラインで商品を販売するクリック・アンド・モルタル型の小売業者のことである⁽¹²⁾。カタログ・マーチャントというのは、紙のカタログで全国向けの通信販売を行ってきた小売企業が、併せてオンラインでの販売をも行うことによるものである⁽¹³⁾。製造業者直販企業というのは、「シングル・チャネルあるいはマルチ・チャネル製造業者が、小売業者の介在なしに、直接消費者にオンライン販売する」というものである⁽¹⁴⁾。

以上、電子小売業者のタイプとして列挙されているものを整理すると、製造業者が利用可能な電子流通業者のタイプには、次のようなものがあるということになる。

つまり、①総合的な品揃えをしているネット専門小売業者、②総合的な品揃えをしているクリック・アンド・モルタル型の小売業者、③専門的な品揃えをしているネット専門小売業者、④専門的な品揃えをしているクリック・アンド・モルタル型の小売業者、⑤総合的な品揃えをしている電子モール、⑥専門的な品揃えをしている電子モールなどがあるということになる。

この電子小売業者にどのようなものがあるのかを、より具体的にみていくとやや複雑である。つまり、そうしたものには、①ネット専門で、限定的な品揃えの商品を扱い、単独でネット販売している電子小売業者、②ネット専門で、限定的な品揃えの商品を、その独自の仮想店舗によるネット販売を行うとともに、他社開設の電子モールにも出店しネット販売している電子小売業者、③現実の大型小売店舗で小売業を行いながら、幅広い品揃えによる仮想店舗でネット販売を行っている電子小売業者、④ネット専門で電子モールを開設して、そこに他社の電子小売業者に出店させるだけでなく、自らもその電子モールに出店し、ネット販売している電子小売業者、⑤現実の店舗による小売業を行うとともに、④のタイプの業務を行っている電子小売業者、⑥ネット専門で電子モールを開設して、他の電子小売業者にそのモールへの出店をさせており、自らはネット販売しない電子小売業者、⑦紙のカタログによる通販会社が運営するネット販売サイト、⑦消費者向けのネット販売をも行う卸売業者のネット販売サイト、と

いった電子小売業者があるのである。さらに、製造業者がネット販売するという選択肢を選べば、これらに、⑧製造業者が開設する消費者向けネット直販サイトが付け加わるのである。

以上は、電子小売業者のおおざっぱな分類であるが、実際には電子流通業者の在り方はもっと複雑である。例えば、現実の店舗により小売業を行っており、ネット販売サイトも行っている小売業者の業態には、百貨店、スーパー、コンビニ、家電量販店、専門店、ドラッグストア、ホームセンター等と実に様々なものがあるのである。さらに、これら以外の様々な業種の企業が、電子小売業に参入してきており、非常に種々雑多な電子小売業者が、入り乱れて多種多様な商品のネット販売を行っているのである。

製造業者は、これらの様々な電子小売業者を利用することにより、自社製品のための電子マーケティング・チャネルを構築することができる。そしてもちろん、製造業者自らが直営の電子小売企業あるいは電子小売業部門を設立することにより、電子マーケティング・チャネルを構築することもできる。

製造業者の電子マーケティング・チャネルの構築の仕方としては、直営の電子小売企業あるいは電子小売業部門を設立して利用するのみとするか、それと併せて、既存の様々なタイプの電子小売業者をも利用するのか、あるいは、既存の様々なタイプの電子小売業者の利用のみとするのかの、いずれかの方法によるということになる。製造業者のなかで、その顧客層が限られており、受注生産で製品を販売しているところでは、電子小売業者を利用する必要はないので、自社自らによるネット直販のみとすればよい。その製品の販売に様々なタイプの電子小売業者を利用している大規模製造業者の場合には、ネット専門の電子小売業者、クリック・アンド・モルタル型の電子小売業者、自社開設のネット直販サイトなどの様々な販路を組み併せて利用すればよい。

製造業者は、現実の店舗による小売業に参入する場合と比較して、ネット直販サイトの開設による電子小売業への参入の方が容易である。ネット販売を行うための倉庫や物流センター、輸送・配送ネットワーク等の確保は必要であるものの、現実の店舗網を持つ必要はない。それゆえ、製造業者自らが、比較的容易にネット直販に参入できるのである。

ただし、製造業者がネット直販サイトを利用して、その製品の流通・販売ができるからといって、全面的にネット直販サイトのみを利用することにより製品の流通・販売を効率的にできるとは限らない。単価が低くてかさばるだけでなく、ネット通販の利用で購入すると却って送料により割高になる製品、消費者が頻繁に購入する必要があるとともに即座に入手したい製品、単価が低く一個単位で、その都度購入される製品といったものは、現実の店舗による小売企業を通じて販売の方が有利である。製造業者は、全ての種類の製品をネット販売する必要はないのであり、現実の店舗等による在来の流通・販売チャネルを利用の方が、より低コス

トで効率的に消費者に製品を販売できるのであれば、現実の店舗網等によるマーケティング・チャネルを利用すればよいのである。

また、有力で集客力のあるネット販売サイトや電子モールを運営する電子小売業者を通じて製品を販売することにメリットがある場合もある。というのは、そうしたネット販売サイトや電子モールには、消費者に豊富な品揃えを提供しているので、他の製造業者の同等製品と比較しながら購入できる、あるいは他の製造業者の製品と組み合わせて購入できる、といった利便性があるからである。消費者にとって利便性が高く利用頻度の高いネット販売サイトや電子モールを通じて製品を流通・販売すると、消費者の目につきやすいので、メリットがあるのである。

こうしたところから、特に、製品を幅広く取り揃え、全国市場を対象としている大規模製造業者では、自社開設のネット直販サイト、電子小売業者のネット販売サイトや電子モール、現実の店舗による小売業者、といった具合に様々な販路を組み合わせる利用することになるであろう。

もちろん、上述のように、特定の顧客層のみを対象とし、個々の顧客からの要望や注文を聞いたうえで受注生産し、直接顧客に納品している製造業者の場合には、ネット直販サイトの利用のみで製品の流通・販売を行うことができる。このような受注生産というのではなくても、製造業者が、幅広い顧客層ではなくて、特定の種類のニーズをもつ比較的限られた顧客層をターゲットにした新製品を販売するのであれば、ネット直販により対応することができる。製造業者が、全く新規の事業を興し、これまで対象としてこなかった顧客層をターゲットとして、全く新しい製品分野に参入するのであれば、一つのチャネル選択の方法としてネット直販がある。消費者向け電子商取引に関しては、製造業者が、電子流通業者を介在させずに全国市場を対象としてネット直販することが比較的容易にできるので、電子小売業者による間接流通を必ず利用しなければならないということはないのである。

製造業者が、電子小売業者を利用した間接流通による電子マーケティング・チャネルを構築する際には、その取扱製品の特性に適していること、知名度、信用の高さ、顧客対応の良さ、梱包や輸送・配送への対応能力などの選択基準により電子小売業者を選択して利用すればよい⁽¹⁵⁾。

電子小売業者への製品の流通・販売についていえば、製造業者自らが直接販売するか、あるいは現実の営業拠点網をもつ在来型の卸売業者、ネット専門卸売業者、電子市場等を通じて流通・販売するかのいずれかによって行えばよいであろう。

製造業者としては、単に販売経路の拡大により、製品の販売地域の拡大、売上高の増加等を図ることを目的とするのであれば、様々なタイプの電子小売業者を利用すればよいということ

になる。ただし、ネット通販でときどき発生する商品の不着や破損等のトラブルがないように、利用する電子小売業者の業務の遂行能力、財務力、信用力、顧客サービス対応能力等をできるだけチェックする必要がある。特に、ネット専門の小売業者の場合には、現実の店舗による小売業者と異なって、目に見える実体がないし、消費者が購入した製品に何らかの不具合があった場合の対応場所となる現実の店舗がないので、こうした点に関するチェックは必要である。ただし、このようなチェックを行い得るのは、製造業者が自ら電子小売業者と交渉することによりチャネル選択を行う場合だけであり、製造業者がその製品が最終的にどのようなルートを通じて販売されるのかを統制できない場合には、チェックのしようがない。製造業者がネット直販すれば、こうした問題はないのであるが、電子小売業者を利用してネット販売する際には、何らかのネット通販トラブルが発生することがあることを考慮に入れておくべきである。

V 製造業者による電子マーケティング・チャネルの管理

ここでは、製造業者が、その製品の販売のために、電子マーケティング・チャネルを構築・設立して利用する場合を想定して議論を行うことにしよう。製造業者が利用する電子マーケティング・チャネルの場合、その製品の販路として利用する電子小売業者に対する製造業者による統制・管理はほとんどなされないものとみられる。つまり、製造業者が利用する電子マーケティング・チャネルの大半は、誰もがそれを統制・管理しようとはしない伝統的チャネルにみられる状況になるものと考えられる。

そして、現実の店舗により小売業務を展開してきた大規模小売業者が、現実の店舗と併せてクリック・アンド・モルタル型で展開するネット販売サイトを、製造業者がその製品の販路として利用する場合には、パワー関係からして大規模小売業者に対する統制・管理ができないであろう。

また、集客力のある有力な電子モールを運営する電子小売業者を販路として利用する場合には、その有力な電子小売業者の方が、モールの知名度や集客力の点でパワーをもっているので、その販路の部分に関しては、有力な電子小売業者による統制・管理を受けることになる。

製造業者としては、小売段階での製品の販売価格の値崩れ防止、ブランドイメージの維持、製品の販売時における顧客サービスや付帯的サービスの質の維持等を図る必要が特にないのであれば、様々なタイプの電子小売業者のネット販売サイトを通じて製品が販売されることにより、販売高の拡大を図ることができるので、そもそも電子小売業者を統制・管理する必要は

ないであろう。

このように、電子マーケティング・チャネルにおいては、製造業者が電子小売業者を統制・管理ということはあまりみられないものとみられる。逆に有力なモールを運営する電子小売業者から統制・管理を受けることはあったとしても。製造業者が電子マーケティング・チャネルにより製品を販売する場合には、全国各地に地理的に分散した自社製品のための店舗網の確保は必要ないし、スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストアなどの現実の店舗内での自社製品の陳列スペースの確保も必要ない。そして製品の販売時における顧客への接客応対や付帯的なサービスの提供の仕方の統制も必要ないので、電子小売業者を統制・管理しなければならない理由はさほどないものとみられるのである。

製造業者が電子マーケティング・チャネルを統制・管理できるのは、自社開設のネット直販サイトである。製造業者の自社開設のネット直販サイトに関しては、明確な指揮命令系統があるのでいうまでもなく統制・管理できる。製造業者が、ネット販売サイトを開設すれば、比較的容易に小売業に参入できるというだけでなく、販売対象となる顧客ターゲットの絞り込み、ネット販売する製品のタイプと品揃え、製品の販売方法、製品の販売価格設定、顧客への情報提供の仕方や顧客対応の仕方等を、自社の意のままに行うことができる。

以上で述べてきたことをまとめると、製造業者が、電子マーケティング・チャネルの管理をする際に問題になるのは次のようなことになるであろう。

第1に、自社開設のネット直販サイトの統制・管理である。どのような消費者を対象として、どのような種類の製品をネット販売するのか、注文処理や代金決済方法、配送・配達の仕方をどのようにするのか、顧客サービスや顧客サポートの仕方をどのようにするのか、自社の本体で直接ネット販売を行うのか、子会社を設立してネット販売を行うのか、といった意思決定を行ったうえで、ネット直販サイトの活動の統制・管理を行う必要がある。

第2に、チャネル参加者として利用する個々の電子小売業者の選択である。製造業者の電子マーケティング・チャネルの管理として問題にすべきはこのチャネル選択（上述の選択基準を利用した電子小売業者の選択のこと）である。電子小売業者の活動に対する統制・管理については、利用する電子マーケティング・チャネルが伝統的チャネルに分類されるものであるところから、もともとさほど統制・管理されていないので、それを問題にすることにあまり意味があるとはいえない。

なお、卸売業者の問題にはあまり触れてこなかったが、電子マーケティング・チャネルにおいて利用可能な電子卸売業者には、次のようなものがある。例えば、①現実の営業拠点、物流拠点、輸送・配送ネットワークをもつ既存の卸売業者が、新たに直営のネット販売サイトを開設して、小売業者向けにネット販売を行っているタイプの電子卸売業者、②ネット専業で小売

業者向けにネット取引仲介（電子市場の開設を伴わないもの）を行っているタイプの電子卸売業者、③電子市場を開設して製造業者と小売業者との間の電子商取引を仲介している電子卸売業者である。

付け加えておくと、この電子市場は一種の電子中間業者（商談機能、受発注処理機能、決済・与信等の機能を遂行する）なのであり、電子市場に参加する製造業者（あるいは生産者）、小売業者は、電子市場に会費、出店料、手数料、システム利用料等を支払うことになる⁽¹⁶⁾。電子市場を介在させた取引は、製造業者と小売業者間での直接取引ではないのである。直接取引というのは、電子卸売業者や電子市場等を一切介在させない、文字通り、製造業者と小売業者との間をインターネット回線で直接結んで商談や受発注を行うことをいうのである。電子市場を運営する事業者は、売り手と買い手の間に介在し、電子市場の参加者から何らかの手数料等による収益を得ることにより電子市場を維持しているということはよく考えてみれば分かることである。

いずれにせよ、製造業者は、その電子マーケティング・チャネルにおいて、このような電子卸売業者を選択して利用すればよいものと思われる。ただし、製造業者がその製品の流通・販売に電子卸売業者を利用する場合、それは必ずしも最終的な消費者へのネット販売につながるものではなく、電子卸売業者から仕入れた製品を、小売業者が現実の店舗で販売するということはよくあることである。製造業者の、その製品の流通・販売への電子卸売業者の利用は、電子マーケティング・チャネルのなかの、電子卸売業者から小売業者へのネット販売という企業間電子商取引の部分のみに関わるものなので、消費者へのネット販売とは直接関係ないものである。

Ⅵ 電子マーケティング・チャネルとチャネル・コンフリクト

R.W. Palmatier, L.W. Stern and A.I. El-Ansary (2016) は、製造業者（供給者）が、既存の現実の店舗によるチャネルに加えて電子マーケティング・チャネル（電子商取引チャネル）を加えると、現実の店舗により流通・販売活動を行っている既存のチャネル参加者との間でコンフリクトが発生するとしている⁽¹⁷⁾。Palmatier, Stern and El-Ansary (2016) は、現実の店舗で流通販売を行ってきた既存のチャネルの参加者にとっては、チャネル参加者の増加により市場が奪われることになるし、製品の販売競争が激化し、製品の販売価格が下がることになるので、収益が低下することになるとしている⁽¹⁸⁾。Palmatier, Stern and El-Ansary (2016) が述べているように、製造業者が、現実の店舗による既存のチャネルに加えて、電子マーケティング

グ・チャネルを加えるときには、チャネル・コンフリクトが発生するであろう。

しかしながら、ここで注意しなければならないのは、現実の店舗により流通・販売を行ってきた小売業者がネット販売サイトを開設し、製造業者の製品を現実の店舗だけでなく、ネット販売サイトを通じて販売することがあるということである。この場合には、製造業者とのコンフリクトは生じないものとみられる。製造業者から直接仕入れた製品、あるいは卸売業者から仕入れた製品を、小売業者が現実の店舗、ネット販売サイトのいずれにより販売しようと、基本的にどこで製品を販売するのかは小売業者の自由だからである。こうしたところから、製品のネット販売自体がコンフリクトを誘発するわけではないのである。Palmatier, Stern and El-Ansary (2016) は、こうしたことを指摘していないが、製造業者が意図しない、電子小売業者による自社製品のネット販売があるのである。製造業者は、製品の販路を限定することや、小売業者と何らかの販売条件に関する契約を結ぶことをしていないかぎり、小売業者の販売の仕方を統制・管理することはできないのである。

現実の店舗による既存のチャネル参加者とのコンフリクトを発生させやすいのは、製造業者自らがネット直販サイトを開設しネット販売を行うケースと、製造業者自らが電子モールにネット販売のための仮想店舗を出店するケースである。電子マーケティング・チャネルの追加によるチャネル・コンフリクトについて論ずる場合には、それが小売業者のネット販売開始によるものなのか、製造業者のネット直販開始によるものなのかを区別したうえで行う必要がある。

Palmatier, Stern and El-Ansary (2016) は、製品のネット販売の場合には、一般的に現実の店舗による販売と比較して、その販売価格が低下する傾向があるとしている⁽¹⁹⁾。つまり、ネット販売の場合には、同一の製品であったとしても、現実の店舗を通じて販売されるときよりも価格が低い場合があるのであり、ネット販売サイトで製品を購入する消費者は低価格であることを期待することが多い。そうしたところから、特に高級品でないかぎり、製造業者がネット直販をする場合には、製品の販売価格を下げるかどうかを考えなければならない。ただし、製造業者がネット販売用の製品の販売価格を下げた場合には、それと同一種類の製品を取り扱っている小売業者から、かなりの反発が出るのが予想され、チャネル・コンフリクトが発生することになるであろう。製品の販売チャネルに小売業者を利用している場合には、製造業者のネット直販の際の製品の価格設定の仕方は十分に注意しなければならない。製造業者が、小売業者からの反発やチャネル・コンフリクトの発生を回避するためには、製造業者が、メーカー希望小売価格での製品のネット直販を行う、小売業者が取り扱っている製品とは別の種類の製品を低価格でネット販売をする、ネット限定の製品の低価格販売を行うなどの配慮をする必要がある。売上高を減少させたり、販売競争を激化させるようなことが小売業者に容認されるわ

けないのである。

製造業者が、小売業者等の流通業者を全く利用せず、ネット直販のみで製品を販売するのであれば、製品の価格を自由に設定することができる。製造業者は、自社製品だからといって、その製品を取り扱っている小売業者の経営に与える影響を考慮せずに、その製品の価格設定の仕方を簡単に変更するわけにはいかないのである。

ところで、Palmatier, Stern and El-Ansary (2016) は、製造業者が、既存の現実の店舗による小売業者等との間でのチャネル・コンフリクトを最小限にする仕方として11の選択肢を挙げているが、それらのうちの主要なもの5つに絞って検討したうえで、既存の小売業者等のチャネル参加者との間で発生するコンフリクトを回避する方法について考えていくことにする⁽²⁰⁾。

第1に、チャネル参加者の価格よりも低価格で提供しないこと。

第2に、ネットでの注文の遂行をチャネル参加者に振り向けること。

第3に、消費者への製品情報の提供だけで、注文はとらないこと。

第4に、フルラインではなく、特定のオンライン顧客に関心がある製品群のネット販売に限定すること。

第5に、ネット直販用の製品に独特なブランドネームを用いること。

Palmatier, Stern and El-Ansary (2016) は、こうした選択肢を挙げているが、製造業者のネット直販との関連で実施する意味があるのは、上述のこととも関連するが、製品のネット販売価格を小売業者の販売価格よりも低くしないこと、特定の消費者向けの一部製品種類のみをネット販売すること、ネット直販用の製品に全く別のブランド名を用いることにより小売業者との競合を回避することの3つである。ネットでの注文の遂行をチャネル参加者に振り向けることについては、我が国で過去に実際に行われた例があるが、成功には至ってはいない。結局のところ、直接自社がネット販売すればよいのに、他の小売業者を介在させることにより製品をネット販売することになると、ネット販売の良さがなくなってしまう、中途半端になってしまうのである。つまり、他の小売業者の介在がなされると、製品のネット販売価格が小売マージン分だけ高くなり、仲介する手間の分だけ注文処理時間が長くなるし、配送スピードも遅くなるので、ネット販売の良さがなくなってしまうのである。そして、情報提供については、それだけではネット販売にならないので意味がないし、製造業者の製品に関する情報提供は、既存の小売業者の利害関係に配慮して行う必要はないので、特に問題にする必要はないのである。

以上のことから、製造業者がネット直販する場合、チャネル・コンフリクトの発生を回避し、そのネット販売における自由度を高めようとすれば、自社のネット直販サイトのみの利用にして、電子小売業者も現実の店舗による小売業者も利用しないというやり方か、あるいは、いずれのタイプの小売業者とも競合しないように、ネット直販専用の別の製品種類、別ブランド製

品を用意するかのいずれかによる方法を利用するしかないのである。

ここで付け加えておくと、製造業者とその流通・販売に利用する小売業者との間等のチャネル参加者との間で発生するコンフリクトについてはこのようにして対処できるものの、小売業者間での価格を巡る競争は回避できないことに留意する必要がある。つまり、ある製造業者の同一の製品の流通・販売に関して、現実の店舗による小売業者の販売価格よりも、電子小売業者のネット販売サイトでの販売価格の方が安価であるということは、大いにあり得ることなのである。このような製造業者が利用するチャネル内での競争は排除できないので、チャネル内コンフリクトには対処のしようがないのである。製造業者が、電子小売業者を利用して構築する電子マーケティング・チャネルは、伝統的チャネルであることが多いところから、製造業者の統制・管理はあまり及ばないので、チャネル内コンフリクトの発生は致し方ないであろう。

Ⅶ おわりに

今後、消費者向け電子商取引は拡大を続け、電子マーケティング・チャネルの重要性は高まっていくであろう。消費者向け電子商取引の拡大は、現実の店舗による小売業に対して少なからず影響を与えることになり、その在り方を変えていくことになるかもしれない。つまり消費者は、ネット販売サイトの利用に、低価格で購入できること、欲しい商品を見つけやすいこと、時間節約消費ができることなどの利便性がある場合に、商品の種類によっては、現実の小売店舗ではなくてネット販売サイトで購入することを選択することがある。消費者にとっては、低価格で商品が入手でき、商品購入時の利便性が高ければ、どの小売業者から購入しても構わないからである。このような消費者に対する利便性の高い小売サービスの提供により、有力な電子モールが発展を続ければ、現実の店舗による既存の小売業者との間での競争を激化させることになるだけでなく、消費者のネット販売利用を増加させることにより、多くの消費者の店舗選択の仕方や購買行動に変化を生じさせるかもしれないのである。さらに、製造業者のネット直販も様々な製品部面において進展してきているのである。

このように、電子マーケティング・チャネルの重要性は高まってきているので、マーケティング・チャネルについての研究は、現実の店舗網等によるチャネルと電子流通業者の利用等によるチャネルの双方を念頭に置いて進められるべきである。そうした意味で、現実の店舗網等によるマーケティング・チャネルに焦点を当てた研究だけでは、今後不十分なものとなっていくであろう。総体としての消費財のマーケティング・チャネルの仕組みや構造を解明し理解するために、電子マーケティング・チャネルに関しても研究を進めていくべきである。

電子マーケティング・チャネルの管理については、製造業者のネット直販サイトの開設とその統制・管理、電子マーケティング・チャネルにおいて利用する電子流通業者（電子卸売業者と電子小売業者）の選択が特に研究課題となるであろう。また、製造業者が、電子マーケティング・チャネルを展開する際に発生する既存のチャネル参加者（現実の店舗による小売業者）とのチャネル・コンフリクトの解消のための方法や手段も研究課題となる。ここでは、電子マーケティング・チャネルの管理の問題について、試論的に展開してみたのである。

消費者向け電子商取引の在り方は、めまぐるしく急速に変化しているし、新しいネット販売の仕方やネット販売を行う際の手段が次々に登場しているので、その全体像を把握しながら研究していくことは確かに困難なことである。現実の店舗網等による流通・販売の動向の方が目に見える実態があるので分かりやすく理解しやすいので、チャネル研究をしやすいが、消費者向け電子商取引の利用が伸び続けている現状を考慮すると、電子マーケティング・チャネルの研究にもっと力を入れていくべきである。

(注)

- (1) 経済産業省商務情報政策局情報経済課（2017）、1ページ。
- (2) 同上、2ページ。
- (3) 同上、35ページ。
- (4) 消費者にとってのインターネット通販活用のメリットについては、高橋（2001）、136～138ページを参照のこと。
- (5) Turban and King (2003), pp. 16-18.
- (6) Turban, King, Lee, Liang and Turban (2012), p. 67.
- (7) Rosenbloom (2013), p. 431.
- (8) Turban and King (2003), p. 98.
- (9) Turban, King, Lee, Liang and Turban (2012), p. 90.
- (10) Laudon and Traver (2010), pp. 9-16～9-29.
- (11) *Ibid.*, p. 9-16.
- (12) *Ibid.*, p. 9-25.
- (13) *Ibid.*, p. 9-27.
- (14) *Ibid.*, p. 9-28.
- (15) チャネル参加者の選択基準については、高橋（1995）、133～134ページを参照のこと。電子マーケティング・チャネルの場合には、ネット販売であり地理的空間的な到達範囲は関係ないので、個々のチャネル参加者の商圈やカバーしている販売地域は選択基準に加える必要はなく、むしろ知名度や

評判の方が選択基準として重視される。

(16) 電子市場の機能と収益源については、高橋（2012）、44～47ページを参照のこと。

(17) Palmatier, Stern and El-Ansary (2016), p. 313.

(18) *Ibid.*

(19) *Ibid.*

(20) *Ibid.*, p. 314.

(参考文献)

- Adam, N.R., O. Dogramaci, A. Gangopadhyay and Y. Yesha (1999), *Electronic Commerce: Technical, Business, and Legal Issues*, Prentice Hall PTR.
- Barnes, S. (2007), *E-Commerce and V-Business*, 2nd ed., Butterworth-Heinemann.
- Coughlan, A.T., E. Anderson, L.W. Stern and A.I. El-Ansary (2001), *Marketing Channels*, 6th ed., Prentice Hall.
- Greenstein, M. and T. Fineman (2000), *Electronic Commerce: Security, Risk Management and Control*, Irwin McGraw-Hill.
- Karakota, R. and A.B. Whinston (1997a), *Electronic Commerce: A Manager's Guide*, Addison-Wesley.
- Karakota, R. and A.B. Whinston (eds.) (1997b), *Readings in Electronic Commerce*, Addison-Wesley.
- Laudon, K.C. and C.G. Traver (2008), *E-Commerce: Business, Technology, Society*, 4th ed., Pearson Education/Prentice Hall.
- Laudon, K.C. and C.G. Traver (2010), *E-Commerce: Business, Technology, Society*, 6th ed., Pearson Education.
- Lawrence, E., B. Corbitt, A. Tidwell, J. Fisher and J.R. Lawrence (1998), *Internet Commerce: Digital Models for Business*, John Wiley & Sons.
- Loshin, P. and P. Murphy (1997), *Electronic Commerce: On-line Ordering and Digital Money*, 2nd ed., Charles River Media.
- Palmatier, R.W., L.W. Stern and A.I. El-Ansary (2016), *Marketing Channel Strategy*, 8th ed., Routledge.
- Rajput, W.E. (2000), *E-Commerce Systems Architecture and Applications*, Aytech House Publishers.
- Rosenbloom, B. (2013), *Marketing Channels: A Management View*, 8th ed., South-Western.
- Schneider, G.P. (2001), *Electronic Commerce*, 2nd ed., Course Technology.
- Schneider, G.P. (2007), *Electronic Commerce*, 7th annual ed., Thompson.
- Shim, J.K., A.A. Qureshi, J.G. Siegel and R.M. Siegel (2000), *The International Handbook of Electronic Commerce*, AMACOM.

- Sims, J.T., R.J. Foster and A.G. Woodside (1977), *Marketing Channels: Systems and Strategies*, Harper & Rows.
- Timmers, P. (1999), *Electronic Commerce: Strategies and Models for Business-To-Business Trading*, John Wiley & Sons.
- Turban, E. and D. King (2003), *Introduction to E-Commerce*, 1st ed., Pearson Education/Prentice Hall.
- Turban, E., D. King, D. Vieland and J. Lee (2006), *Electronic Commerce 2006: A Managerial Perspective*, Pearson Education/Prentice Hall.
- Turban, E., J. Lee, D. King and H.M. Chung (2000), *Electronic Commerce: A Managerial Perspective*, Prentice-Hall (阿保栄司、木下 敏、浪平博人他訳『eコマース ― 電子商取引のすべて』ピアソン・エデュケーション、2000年)。
- Turban, E., D. King, J. Lee, T.-P. Liang and D.C. Turban (2012), *Electronic Commerce 2012: A Managerial and Social Networks Perspective*, 7th ed., Pearson Education.
- Vulkan, N. (2003), *The Economics of E-Commerce: A Strategic Guide to Understanding and Designing the Online Marketplace*, Princeton University Press.
- Watson, T.R., P. Berthon, L.F. Pitt and G.M. Zinkhan (2000), *Electronic Commerce: The Strategic Perspective*, The Dryden Press.
- Westland, J.C. and T.H.K. Clark (1999), *Global Electronic Commerce: Theory and Case Study*, The MIT Press.
- 井上英也 (1998)、『エレクトロニック・コマース入門』日本経済新聞社。
- 白田琢美監修 (2000)、『この一冊で eコマースがわかる!』三笠書房。
- NTT出版編 (1996)、『電子商取引のすべて』NTT出版。
- 経済産業省商務情報政策局情報経済課編 (2009)、『電子商取引レポート 2007』、(財)経済産業調査会。
- 経済産業省商務情報政策局情報経済課編 (2010)、『電子商取引レポート 2009』、(財)経済産業調査会。
- 経済産業省商務情報政策局情報経済課編 (2011)、『電子商取引レポート 2010』、(財)経済産業調査会。
- 経済産業省商務情報政策局情報経済課 (2017)、『平成28年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係わる基盤整備 (電子商取引に関する市場調査) 報告書』(これは経済産業省のウェブページ掲載されたPDF文書であり、そのURLは、
http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/statistics/outlook/h28report2.pdfである)。
- 高橋秀雄 (1995)、『マーケティング・チャネル管理論』税務経理協会。
- 高橋秀雄 (2001a)、『電子商取引の動向と展望』税務経理協会。
- 高橋秀雄 (2001b)、「電子マーケティング・チャネルについて」『大阪大学経済学』第51巻第2号、36～46ページ。

高橋秀雄（2006）、『マーケティング・チャネル研究のフロンティア』同文館出版。

高橋秀雄（2012）、『eコマース・ビジネス ― その展開と動向 ―』中央経済社。

松島克守、中島 洋（1996）、『エレクトロニック・コマースの衝撃』日本経済新聞社。

丸山正博（2011）、『電子商取引の進展 ― ネット通販とeビジネス』八千代出版。

三石玲子（1995）、『オンライン・ショッピング』プレジデント社。

三石玲子（1996）、『みるみるわかる インターネットビジネス』技術評論社。

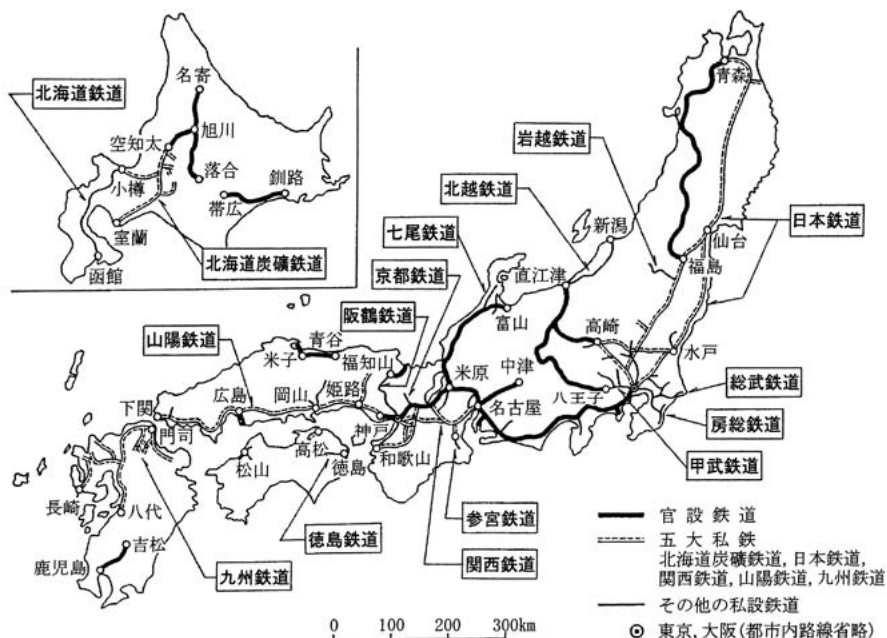
「鉄道国有化」の会計

中 村 将 人

I. 序

1906（明治39）年、「鉄道国有法」が制定され、主要幹線を所有していた私鉄17社の政府による買収が決定された（図表1）。鉄道国有化¹は、山田盛太郎による「軍事警察輸送機構（鉄道）に対してのその軍事的保安的統制（山田〔1977〕、132頁）」との認識に代表されるように、かつての研究では軍部による主導がクローズアップされてきた。しかし、その過程において被

図表1 鉄道国有化直前（1906年9月）における日本の鉄道網



注：□ は国有化された私鉄である（この他、大阪市内の西成鉄道がある）。

（出所：青木〔2008〕、197頁。）

買収鉄道およびその株主の意向を政府は無視できず、彼らに有利となる条件で買収せざるを得なくなった。買収に際しては買収価額と同額（額面）の公債を交付したのであるが、買収価額の算定方法が被買収会社に有利となり、結果的に過大資本化の状態となる事例が存在した²。

鉄道国有化については、経済史・経営史・政治史分野での先行研究は多々あるものの、その会計処理を扱った先行研究は極めて少数である。その会計処理に関する先行研究も、佐藤雄能³（佐藤 [1929] [1943]）による買収価額算定方式の解説が主であり、鉄道国有化後の過大資本化の影響を取り扱った研究は存在しない。そのため本稿では、鉄道国有化時の会計処理を明らかにした上で、それに伴う過大資本化の実態およびその影響について論じていく⁴。

Ⅱ. 過大資本化の会計

1. 過大資本化の定義

過大資本化には様々な定義が存在する。以下に過大資本化に関する主要な定義を概観する。

Edward Sherwood Meadeは「過大資本化は、ある会社の証券の額面価額が利益に基づいたその実際価値を超えるという状況として定義されうる（Meade [1903], p.291）」としている。

William. Z. Ripleyは過大資本化を「物的資産に対する証券の過剰発行と定義されうる（Ripley [1914], p.601）」としている。

高寺貞男は、財務論者の諸先行研究における過大資本化の定義を「会社証券、特に株式の額面総額が資産の再製作価値または時価をこえる超過額」「会社証券、特に株式の額面総額が収益還元価値または株価総額をこえる超過額」の2種類に類型化し、自身は前者の定義を採用している（高寺 [1979]、4-5頁）。

中村萬次は、「過大資本化とは、資本的資産（有形固定資産）と資本的負債（資本金および固定負債）との関係をいう。すなわち名目的な擬制資本が、機能資本の価値を上回る関係をいうのである（中村 [1991]、221頁、脚注は省略）」と述べている。

以上の先行研究を総括すると、過大資本化の定義には、①「会社証券（株式・社債）の額面価額がその実際価値を上回る状態」（Meade）と、②「会社証券（株式・社債）の額面価額が資産の価値を上回る状態」（Ripley、高寺貞男、中村萬次）の2つが存在している。①は貸借対照表の貸方側における問題であるのに対し、②は貸借対照表の借方側と貸方側の比較の問題である。ここでいずれの定義が適切であるかを議論することは困難であるが、本稿では以下の理由から②の定義に基づいて議論を進めることとする。後述するが、鉄道国有化に際して国有鉄道が承継したのは、鉄道資産（固定財産）と貯蔵物品（および債務）である。これらの買収価

額を「鉄道国有法」にて規定された方式によって算出し、それに対して公債を交付したのである。したがって、鉄道国有化における過大資本化を議論するに当たっては、貸借対照表の借方側と貸方側の比較を問題とする②の定義を採用することが適当である。加えて、被買収会社のうちには国有鉄道が承継しない兼業を有するものがあつた。①の定義における「会社証券の実際価値」は収益還元価値あるいは市場価格を指すものであるが、これは全事業の価値を反映するものである。国有化しない事業が存在する以上、①の定義に基づくことは不適当である。

今一つの問題は、「資産の価値」は何によって示されるのかである。これに関して具体的に述べられているのは、高寺による「再製作価値または時価」である。しかし、本稿での研究対象である国有鉄道に即した場合、その主要資産である鉄道資産（固定財産）を時価評価することは極めて困難である。このため、本稿では固定財産に限り帳簿価額を用いることとする。

2. 過大資本化の会計処理

今日、過大資本化は無形資産たる「のれん」の計上によって処理される。かかる方法は「鉄道国有化」当時においても一般的であつたのかについて、少々年代は下るが、吉田 [1910] から読み取っていく。

吉田 [1910] では、株式が金銭以外の財産に対して発行され、受入財産の価格が発行株式の額面価額を下回る場合、その差額を株主より取り立てるのであれば資産として計上し、そうでなければ株式割引額として表示すべきとする。しかし、株式の割引発行は各国の法律で禁止

図表2 過大資本化の表示

①貸借対照表			
資産の部		負債の部	
一、工場機械器具等	50,000.00	一、株金	70,000.00
一、株式割引額	20,000.00		
合計	70,000.00	合計	70,000.00

②貸借対照表			
資産の部		負債の部	
一、工場機械器具等	70,000.00	一、株金	70,000.00
合計	70,000.00	合計	70,000.00

③貸借対照表			
資産の部		負債の部	
一、工場機械器具等	50,000.00	一、株金	70,000.00
一、暖簾	20,000.00		
合計	70,000.00	合計	70,000.00

（出所：吉田 [1910]、173,174,177 頁。筆者改編。）

されているため、通常は受入財産の価格を発行株式の額面価額と同額として計上する、あるいは「假定虚構の資産」である暖簾を計上して事実を隠蔽しているとする。前者はイギリス会社法で採用されている方法であるが、いずれの方法も会計上は不法不正であると述べている。例として、50,000円の工場の買収に際して70,000円の株式を発行した場合を考えると、財政状態を正当に表示するのであれば図表2の①のようにすべきである。しかし、前述の通り株式の割引発行は違法であるため、実際には②のように資産価格を70,000円として水増しする、あるいは③のように暖簾20,000円を計上して事実を隠蔽していると述べている（吉田 [1910]、170-178頁）⁵。

3. 過大資本化の問題点

過大資本化（通りわけ鉄道業における過大資本化）の問題点を探るにあたり、19世紀後半から20世紀初頭にかけてのアメリカ鉄道業の状況を見ること有益であろう。南北戦争後、大陸横断鉄道の建設が進められたのであるが、未開拓地域への株式投資は非常にリスクが高く、株式による資金調達が困難であった。そのため鉄道会社は、投資家に対するリターンが確実な社債による資金調達を行うようになった。その際、社債の販売促進のために、現金100ドルの払込に対して社債100ドルと株式100ドルを交付するという財務政策が採られた。さらに、未払込額の追徴を行わないことを前提とした株式の分割払込制度や社債の割引発行なども実施され、当時のアメリカ鉄道会社は過大資本化された状態であった（佐合 [1986]、34-35頁）。

鉄道会社の過大資本化に関する問題は、利用者・一般大衆との関係、および投資家との関係で発現した。まず、利用者・一般大衆にとっては、設備とサービスの悪化が問題であった。過大資本化された鉄道会社では、過大な株式・社債に対する配当・利子の支払い負担が増すため、設備の維持への支出や十分な減価償却が行われない傾向にあった⁶。さらに、無配であるか株価が低迷している会社では、追加的な株式発行による資金調達は困難であり、借入金による資金調達に依存せざるを得なくなる。しかし、利子支払い能力には限界があり、そもそも過大資本化された会社の信用力は脆弱であり借入そのものが困難である。このため、設備は老朽化したまま使用されてサービスは悪化し、増加した配当・利子を支払うために高運賃が課せられているとの批判が上がった。

過大資本化は債務不履行あるいは無配を引き起こして株価は暴落し、鉄道株に投資していた投資家は損失を被った。ただし、19世紀においては鉄道証券の所有は東部の一部の州に限られており、利用者・一般大衆に関する問題ほどには重大ではなかった。鉄道証券の所有がアメリカ全土に分散し、全国的な問題となるのは20世紀に入ってからのことである（佐合 [1988]、26-28頁）。

以上のことより、鉄道業における過大資本化の問題点は、以下の3点に要約されるだろう。

1. 配当・利子支払いの負担増による不十分な固定資産維持。
2. 配当・利子支払いの負担増を賄うための高運賃。
3. 会社証券の過剰発行による市場価格の下落。

ただし、本稿の研究対象である日本の国有鉄道は株式会社ではなく、日本政府が完全所有する公企業であり、鉄道国有化時には対価として被買収会社に対し公債が交付された（後述）。このため、日本の国有鉄道における過大資本化の問題点は、公企業の性格を踏まえて以下の通り修正されるだろう。

1. 公債利子支払いの負担増による不十分な固定財産維持（固定財産維持問題）。
2. 公債利子支払いの負担増を賄うための高運賃（運賃問題）。
3. 公債の過剰発行による市場価格の下落（公債市場価格問題）。

Ⅲ. 「鉄道国有法」の制定過程

明治期の鉄道国有化運動には3回の高揚期がある。すなわち、「第1回目は、第1次鉄道ブームに終わりを告げた1890年恐慌を背景とするものであり、第2回目は日清戦争前後からの第2次鉄道ブームに続く1897～98年恐慌と1901年恐慌を背景とするものであり、そして第3回目は、日露戦争中に準備され実現されたものである（桜井 [1986a]、101頁）」。

1890（明治23）年恐慌は日本資本主義初の恐慌である。これに起因する私設鉄道会社の資金調達の困難および鉄道建設の停滞を背景として、鉄道国有化運動が高揚した。予てより鉄道の官設官営主義を主張していた鉄道庁長官井上勝は「鉄道政略ニ関スル議」なる建議書を提出し、それに基づいて鉄道公債法案と私設鉄道買収法案が1891（明治24）年の第2回帝国議会に提出された。しかし、この時期の国有化運動は「鉄道敷設法」を成立させたのみで、私設鉄道の買収は実現されないままであった。

2回目の国有化運動は、1898（明治31）年に東京・京都両商業会議所が政府と貴衆両院へ鉄道国有化の建議・請願を提出したことに端を発する。元来、自由党が鉄道の国有化を提唱していたこともあり、1899（明治32）年には同党の星亨らが鉄道国有建議案を第13回帝国議会に提出し、可決された。翌年の第14回帝国議会には、鉄道国有調査会の答申に基づいた鉄道国有

法案および私設鉄道買収法案が提出されたが、旧自由党内の対立もあって、審議未了で廃案となった。

3回目の国有化運動は、1904～05年に通信大臣大浦兼武と通信次官田健治郎との協議の後、鉄道国有法案が閣議（当時は第1次桂太郎内閣）に提出されたことに始まる。このときは調査不十分により閣議決定はなされなかったが、鉄道局長山之内一次を主任とする調査委員会が設置され、「鉄道国有ノ趣旨概要」「私設鉄道買収調査概要」を作成した。これらに基づく国有化法案は、閣議決定（桂内閣での閣議決定後、内閣は総辞職したため、次の第1次西園寺公望内閣で修正の後再度閣議決定された）の後、第22回帝国議会に提出され、修正の後に可決された（桜井 [1986a]、101-102, 109-110 頁、桜井 [1986b]、114 頁）。

ところで、鉄道国有化に対する被買収会社の反応はどのようなものであったであろうか。宇田正は「国有化には原則として反対ないし抵抗の姿勢を示したケースは、採算路線を擁して経営基盤が安定しているか、ないしはその発展が約束されている交通市場に立地した関西以西の幹線の大私鉄グループにおいて見られる（宇田 [1976]、101 頁）」と述べている。例えば、当時日本最大の私鉄であった日本鉄道は、成立事情や資本によって「半官鉄」の性格を帯びており、ある程度国有化を必然と受け止めていたようである。また甲武鉄道は、既に1902（明治35）年には参謀本部から買収の内交渉があり、同年12月の臨時株主総会では過半数が買収に賛成していた。このように東日本の大私鉄が買収を受け入れる一方で、関西鉄道は「一般運送ノ用ニ供スル鐵道ハ總テ國ノ所有トス但シ一地方ノ交通ヲ目的トスル鐵道ハ此ノ限ニ在ラス（鉄道国有法第1条、傍点は筆者）」という条文を盾に「鉄道国有除外請願書」を提出した。それと同時に、どのみち国有化は不可避との現実的判断から、買収価額算出を有利にしようと建設投資を増やす計画を進めていた（後述）。また、三菱財閥との関係が深い九州鉄道も国有化に反対であった。第1次西園寺内閣での閣議に際して、岩崎弥太郎の女婿である加藤高明外相が抗議の辞職をしている。さらに、国有化に反対ではないが、買収価額の算定が有利になるよう法律改正を請願する動きが、北越鉄道や京都鉄道などの地方中小私鉄に見られた（宇田 [1976]、100-104 頁）。

以上のような状況においては、鉄道買収の過程において被買収会社が優位に立つであろうことは容易に想像がつく。このことは、後述する買収価額の算定において顕在化する。

Ⅳ. 買収価額の算定式 —「私設鉄道法」と「鉄道国有法」—

鉄道国有化当時、私鉄を規制する法律は1900（明治33）年制定の「私設鉄道法」であった。

図表3 鉄道買収価額の算定方法

Ⅰ. 投資金を基準とするもの	1. 払込株金額を基礎とするもの	
	2. 建設費の決算額を基礎とするもの	A. 国債を額面で交付
		B. 国債を時価で交付
		C. 現金を交付
	3. 新に建設する金額によるもの	
4. 分解売却方法によるもの		
Ⅱ. 利益金を基準とするもの	1. 利益の配当を基礎とするもの	
	2. 株式の時価を基礎とするもの	A. 買収当時の時価によるもの
		B. 数年間の株価の平均によるもの
	3. 益金を基礎とするもの	A. 平均益金を市場金利で還元し現金を交付
		B. 平均益金を基礎として現金を交付
C. 平均益金を国債利率で還元し国債を交付		
Ⅲ. 上記の折衷法		

注1：網掛は佐藤 [1929] に記述のないものである。

注2：本稿における「建設費」とは、特に断りがない限り、ストック項目たる固定財産額を意味する。

（出所：佐藤 [1929]、144-161 頁、佐藤 [1943]、182-198 頁に基づき筆者作成。）

当該法では「政府ハ本免許状下付ノ日ヨリ満二十五箇年ノ後鐵道及附屬物件ヲ買上クルノ權ヲ保有ス（第72条）」として、政府による強制買収権および買収価額の算定式が規定されていた。しかし、鉄道国有法においては私設鉄道法とは異なる算定式を新たに規定している。本節では両者の詳細について概観する。なお、佐藤雄能によると、鉄道買収価額の算定方法は図表3のように分類される。

1. 「私設鉄道法」における買収価額規定

私設鉄道法では、以下のように買収価額算定式が規定されていた。

第73條 前條ニ依リ鐵道及附屬物件ヲ買上クルトキハ前五箇年ニ株券價格ヲ平均シテ買上價格ヲ定ム

前項ノ價格ガ會社ニ於テ前五箇年ニ株主ニ支拂タル純益金ノ配當平均額ノ二十倍ノ金額ヲ超ユルトキハ該金額ヲ以テ買上價格ト爲スヘシ

第74條 鐵道及附屬物件ノ狀態不完全ナルトキハ其ノ補修ニ要スル費額ヲ前條ノ金額ヨリ控除シタルモノヲ以テ買上價格ト爲スヘシ

前項補修ニ要スル費額ニ付協議調ハサルトキハ鑑定人ノ意見ヲ聽キ政府之ヲ定ム
鑑定人ノ選定ニ關スル規則ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム

すなわち、第73条においては、①過去5年間の平均株価と②過去5年間の平均配当額の20倍の数値を比較して大きい金額を買収価額とすること、第74条においては、固定財産の状態が不

完全である場合には、補修費額を買収価額から控除すること、補修費額について協議がまとまらない場合は、鑑定人の意見を聴いた上で政府が決定すること、鑑定人の選定は勅令によることが定められた。

佐藤雄能は、②過去5年間の平均配当額の20倍の数値について、「是迄配當金として受けて居った金額を得せしむる趣旨だとすれば、金利は年五分と看做したものと思はれる（佐藤[1929]、154頁）」と述べている。すなわち、かかる数値は過去5年間の平均配当額を5%で資本還元を行った結果である⁷。私設鉄道法に規定された買収価額算定方法を式にすると、以下の通りとなる（V：買収価額、 P_t ：t期の平均株価、 D_t ：t期の平均配当）。

$$V = \max \left(\frac{\sum_{t=-5}^{-1} P_t}{5}, \frac{\frac{\sum_{t=-5}^{-1} D_t}{5}}{0.05} \right) = \max \left(\frac{\sum_{t=-5}^{-1} P_t}{5}, \frac{20 \sum_{t=-5}^{-1} D_t}{5} \right)$$

しかし佐藤は、かかる算出方法の欠点を指摘している。まず、①の方法については以下の通り欠点を挙げている（佐藤 [1929]、145-146頁）。

1. 「取引所の取引にかけられてない株式の価格は、どうして其の価格を定めるか」
2. 「数箇所の取引所で取引せられて居る株式は、日本全国の各取引所の平均に依るか」
3. 「優先株のあるとき、殊に数年間の拂込額が相違するときには、如何にして其の平均価格を算出するか」
4. 「舊株と新株とあつて、拂込金額の相違するときには、如何にして其の平均価格を算出するか⁸」
5. 「平均価格に依るには、毎日の取引株式数と其の取引価格との積数を調査して、計算せねばならぬ、若し全国各取引所の五箇年間の平均価格を調査することとなれば、容易のことではないのである」
6. 「又株式価格に依るときは、被買収鐵道會社が、兼業を有するけれど之を買収しないで、鐵道だけを買収する場合に、其の價額の算定は殆ど出来ないことに爲る、假令兼業がないとしても、其の鐵道の一部分を買収する場合にも、亦株式價格では、買収価額の算定は出来ぬことに爲る」
7. 「鐵道の建設費が、全部株金で支辨せられて居るならば、他の事情を除けば、株式價格で買収価額を算定するは、必しも不當ではなからうが、實際上鐵道の建設費は、多少こそあれ借入金に依らぬものは、殆どないくらいである、斯る場合に債務をば承繼せず只株式價格で鐵道を買収せんとするは不合理の甚しいものである」

また、②の方法については、以下のような欠点を指摘している（佐藤 [1929]、154頁）。

8. 「會社は利益の中より、法定準備金其の他の積立を爲すとか、財産價額を消却するとか、後期繰越金を爲すとか、配當金以外の利益はがあるので、單に配當金のみを標準としては、實際に伴はないものと爲る」
9. 「鐵道業が會社に依りて經營せられ、他に兼業を有しない場合に限り、適用し得る」

上記の算出方法に対する佐藤の批判は、主として運用上の困難性（1～5）、および被買収會社が兼業を有する場合の不合理性（6,9）の見地からなされたものである⁹。このため、「鐵道国有法」では新たな買収価額の算定式が規定されたのである。

2. 「鐵道国有法」における買収価額規定

鐵道国有法では買収価額について以下のように規定している。

第5條 買収価額ハ左ニ掲クルモノトス

一 會社ノ明治三十五年後半期乃至明治三十八年前半期ノ六營業年度間ニ於ケル建設費ニ對スル益金ノ平均割合ヲ買収ノ日ニ於ケル建設費ニ乗シタル額ヲ二十倍シタル金額

二 貯藏物品ノ實費ヲ時價ニ依リ公債券面金額ニ換算シタル金額但シ借入金ヲ以テ購入シタルモノヲ除ク

前項第一號ニ於テ益金ト稱スルハ營業收入ヨリ營業費、賞與金及收益勘定以外ノ諸勘定ヨリ生シタル利息ヲ控除シタルモノヲ謂ヒ益金ノ平均割合ト稱スルハ明治三十五年後半期乃至明治三十八年前半期ノ每營業年度ニ於ケル建設費合計ヲ以テ同期間ニ於ケル益金ノ合計ヲ除シタルモノノ二倍ヲ謂フ

第6條 借入金ハ建設費ニ使用シタルモノニ限り時價ニ依リ公債券面金額ニ換算シ買収価額ヨリ之ヲ控除ス

會社カ鐵道及附屬物件ノ補修ヲ爲サス又ハ鐵道建設規程ニ依リ期限内ニ改築若ハ改造ヲ爲サル場合ニ於テハ其ノ補修、改築又ハ改造ニ要スル金額ハ前項ノ例ニ依リ買収価額ヨリ之ヲ控除ス

第7條 資本勘定ニ屬スル支出ハ借入金ヲ以テシタルモノヲ除クノ外順次ニ建設費及貯藏物品ニ對シ之ヲ爲シタルモノト看做ス

借入金ノ支出ハ前項ノ支出ノ後ニ爲シタルモノト看做ス

第8條 會社カ明治三十八年前半期ノ營業年度末ニ於テ運輸開始後六營業年度ヲ經過シタル線路ヲ有セサル場合又ハ第五條第一項第一號ノ金額カ建設費ニ達セサル場合ニ於テハ政府ハ其ノ建設費以内ニ於テ協定シタル金額ヲ以テ第五條第一項第一號ノ金額ニ代フ

第12條 買収代價ハ買収ノ日ヨリ五箇年以内ニ於テ券面金額ニ依リ五分利付公債證書ヲ以テ之ヲ
交付ス但シ五十圓未滿ノ端數ハ之ヲ五十圓トス
會社殘餘財産ノ分配ハ前項公債證書ヲ以テス
(第3項省略)

附則

第二條ニ掲クル會社ノ本法發布以後ニ於ケル貯藏物品ノ購入、建設費ノ増減及債務ノ負擔ニ付テ
ハ主務大臣ノ認可ヲ受ケヘシ

前項ノ認可ヲ受ケサルモノニ付テハ政府之ヲ承繼セス但シ政府ハ其ノ額ヲ査定シ又ハ相當ノ補償
ヲ徴シテ之ヲ承繼スルコトヲ得

上記の条文による規定を要約すると、以下の通りとなる。

1. 買収価額は下記(ア)(イ)の合計である。ただし、借入金によって建設・購入したものは控除する。

(ア) 1902(明治35)年後半期から1905(明治38)年前半期にわたる6営業年度の益金の合計を
同期間の建設費の合計で除して2倍したものに買収日における建設費をかけた額の20倍の
額(下式参照。なお、 V は買収価額、 π は益金、 C_t は t 期における建設費を示し、 $t=-6$ は
1902年度後半期、 $t=-1$ は1905年度前半期、 $t=0$ は買収日を示す)。

$$V = \frac{\sum_{t=-6}^{-1} \pi_t}{\sum_{t=-6}^{-1} C_t} \times 2 \times C_0 \times 20 = \frac{40C_0 \sum_{t=-6}^{-1} \pi_t}{\sum_{t=-6}^{-1} C_t}$$

(イ) 貯藏物品の時価。

2. 1.の金額が建設費に達しない場合や1905(明治38)年前半期末において開業後6営業年度を経過した路線を有しない場合は、政府と鉄道会社との協定によって買収価額を決定する。
3. 買収代価は買収日から5年以内に五分利付公債によって交付される。
4. 法律發布以降の建設費・貯藏物品・債務の増減については主務大臣(通信大臣)の認可を必要とする。
5. 無認可の建設費・貯藏物品・債務は原則として承継しないが、その額を査定して代価を交付(資産の場合)ないし徴収(負債の場合)することで承継しうる。

買収価額の大部分を占めると考えられる1.(ア)の算定式は、「鐵道業者が從來得て居った營業上の益金と買収せられた後に、國債證券(五分利公債—引用者注)の利子として得る所と同一ならしむる趣旨に出づるもの(佐藤[1929]、158頁)」であった。もっとも、算定式をみる

と、買収された後には従来の益金の約2倍の額が公債利子として得られることとなり、この記述とは齟齬が生じる¹⁰。

V. 鉄道国有化の実施

1. 被買収会社の対応

上記のような買収価額の算定による鉄道国有化の強制に対し、被買収会社の反応が様々であったことは前述した通りである。しかし、次第に大方の被買収会社が鉄道国有化は不可避と考えるようになり、現実路線として買収価額の吊り上げを画策し始めた。買収価額の吊り上げは、①買収日における建設費を増加させるか¹¹、②益金割合を増加させるか、いずれかの方法によった（桜井 [1986b]、117-120頁）。

政府は①への対策として、鉄道国有法の附則第1項において、建設費の増加に対する主務大臣の認可という一応の規制を設けていた。しかし実際には、佐藤をして「なかなかそんな規定に抑へられる様な、おとなしい私設鐵道會社は一つだつてありませんでした（佐藤 [1933]、23-24頁）」と言わしめる状況であった。申請した建設費が認可されなかった鉄道会社は、北海道炭礦・甲武・日本・山陽・九州・総武・関西・参宮の各鐵道であったが、いずれの会社も無認可建設費額は総建設費額に対して非常に小さな割合しか占めていない。すなわち、鉄道会社の建設費認可申請は大方受理されたこととなる。また、無認可建設費に関しても、附則第2項の規程によって政府による買収の可能性が残されており、実際には決算額以上に査定されて買収価額に組み入れられた（図表4）。

②による買収価額の吊り上げにはいくつかの方法が存在した。例えば、政府は益金割合の算出における「建設費」について、会計年度末の決算額を用いるつもりであった。しかし、1907（明治40）年5月13日に甲武鐵道から建設費額を「開業線及未開業線ニ區分シ更ニ其開業線建設費中半期ノ中間ニ於テ使用ヲ開始シタル部分ニ限り使用開始ノ月ニ依リ月割計算（逓信省（編）[1909]、812頁）」とすべき旨の具申が、同年6月12日には山陽鐵道から「未開業中ノ該線建設費ハ毎營業年度末（「年度末」の間違いか—筆者注）建設費ノ合計ヨリ控除（逓信省（編）[1909]、813頁）」すべき旨の具申が提出された。被買収会社側としては、算出式の分母を小さくすることで益金割合を増加させる意図があったようであるが、これに対し、政府は甲武鐵道の具申を採用することにした（逓信省（編）[1909]、812-818頁、佐藤 [1943]、439-440頁）。その他にも、甲武鐵道の清算人が「所得税金ハ營業費中ヨリ除外（逓信省（編）[1909]、822頁）」する旨の陳情書を提出する、營業費に属すべきものを建設費に振り替えるなど、被買収

図表4 鉄道買収価額価明細表

会社名	買収日における 建設費 A	建設費に対する 益金平均割合 B	買収価額 (A×B×20) C	無認可建設費		買収価額計 (C+E) F	資本勘定所属 以外の土地 G	買収価額総計 (F+G) H
				決算額 D	査定買収価額 E			
北海道炭礦	12,152,354.687	0.1249393062564	30,366,135.280	10,461.530	11,550.767	30,377,686.047	110,971.953	30,488,658.000
甲武	4,895,013.288	0.1451865701652	14,213,803.800	51,374.674	56,723.721	14,270,527.521	-	14,270,527.521
日本	55,057,845.419	0.1249676686486	137,609,011.680	55,110.059	61,465.602	137,670,477.282	-	137,670,477.282
岩越	2,729,243.134	-	2,521,498.000	-	-	2,521,498.000	-	2,521,498.000
山陽	38,128,695.580	0.1029738188406	78,525,147.820	146,387.896	163,854.820	78,689,002.640	-	78,689,002.640
西成	1,751,238.595	-	1,704,509.318	-	-	1,704,509.318	-	1,704,509.318
九州	56,323,731.692	0.1009797318262	113,751,106.440	2,320,867.795	2,593,727.978	116,344,834.418	-	116,344,834.418
北海道	11,365,391.121	-	11,365,391.121	-	-	11,365,391.121	-	11,365,391.121
京都	3,457,794.206	-	3,340,468.500	-	-	3,340,468.500	-	3,340,468.500
阪鶴	6,932,817.617	-	6,927,850.000	-	-	6,927,850.000	-	6,927,850.000
北越	7,307,031.866	0.0530138372798	7,747,475.960	-	-	7,747,475.960	-	7,747,475.960
総武	6,153,763.604	0.1044353493364	12,853,409.040	15,618.074	17,745.795	12,871,154.835	-	12,871,154.835
房総	2,215,543.623	-	2,135,000.000	-	-	2,135,000.000	-	2,135,000.000
七尾	1,532,488.730	-	1,490,000.000	-	-	1,490,000.000	-	1,490,000.000
徳島	1,331,748.463	-	1,310,000.000	-	-	1,310,000.000	-	1,310,000.000
関西	24,789,882.782	0.0726358634820	36,012,690.820	102,687.037	117,182.514	36,129,873.334	-	36,129,873.334
参宮	2,772,299.758	0.0991443933582	5,497,159.560	36,824.002	38,355.247	5,535,514.807	-	5,535,514.807
合計	238,896,884.165	-	467,370,657.339	2,739,331.067	3,060,606.444	470,431,263.783	110,971.953	470,542,235.736

注1：網掛の欄は計算の誤りがあるが、1円未満と少額であるため、原典のままとした。

注2：貯蔵物品等は含まれていないため、図表5の「公債交付総額」とは数値が異なる。

(出所：逓信省(編) [1909]、附録58頁。一部改編。)

会社側は様々な方法を模索しており、そのほとんどが政府によって容認された（野田 [1980]、301頁、桜井 [1986b]、120頁）。

以上のように、買収手続きは被買収会社によりに進められたのであるが、その理由は鉄道国有法で定められた審査委員の制度にも求めることができる。同法第9条では、権利義務の承継や計算に異議のある場合、あるいは第8条に該当する会社との協定が成立しない場合に審査委員が決定を行う旨が規定されていた¹²。しかし、「國有準備局は一度審査委員會を開くときは、一々委員會に付さなければならぬことに爲り、買収事務の結了を遅延せしめるに至ることを恐れ、極力委員會を開くことを避けようと努め、會社の主張は少しでも理由の附け得ることは之を容れた（佐藤 [1943]、440頁）」のである。

2. 鉄道国有化による過大資本化

結果、鉄道国有化における過大資本化は図表5のようになった。買収価額の算定では被買収会社の益金額が変数となっているため、収益性の高い路線を有する会社の買収において過大資

図表5 鉄道国有化による過大資本化

被買収会社	承継資産総額	承継借入金 (純額)	純資産額 (A-B)	公債交付総額	過大(小)資本化額 (D-C)
	A	B	C	D	
北海道炭礦	13,015,431.883	283,331.778	12,732,100.105	30,997,100.000	18,264,999.895
甲武	5,804,689.529	-	5,804,689.529	14,599,550.000	8,794,860.471
日本	60,895,085.026	-	60,895,085.026	142,523,600.000	81,628,514.974
岩越	2,750,328.971	110,328.971	2,640,000.000	2,422,000.000	▲ 218,000.000
山陽	42,366,107.680	5,060,000.000	37,306,107.680	76,639,200.000	39,333,092.320
西成	2,230,788.595	301,238.595	1,929,550.000	1,846,900.000	▲ 82,650.000
九州	69,889,758.605	2,986,250.000	66,903,508.605	118,508,150.000	51,604,641.395
北海道	11,442,975.216	-	11,442,975.216	6,131,500.000	▲ 5,311,475.216
京都	3,475,508.284	55,000.000	3,420,508.284	3,296,400.000	▲ 124,108.284
阪鶴	7,630,742.428	3,237,000.000	4,393,742.428	4,284,350.000	▲ 109,392.428
北越	7,396,161.255	3,670,000.000	3,726,161.255	3,721,800.000	▲ 4,361.255
総武	6,468,669.422	475,069.422	5,993,600.000	12,406,050.000	6,412,450.000
房総	2,234,903.683	1,080,000.000	1,154,903.683	960,400.000	▲ 194,503.683
七尾	1,550,864.420	446,010.000	1,104,854.420	994,300.000	▲ 110,554.420
徳島	1,359,410.611	596,000.000	763,410.611	697,200.000	▲ 66,210.611
関西	26,198,871.855	6,326,680.912	19,872,190.943	30,437,550.000	10,565,359.057
参宮	3,540,942.876	-	3,540,942.876	5,728,950.000	2,188,007.124
合計	268,251,240.339	24,626,909.678	243,624,330.661	456,195,000.000	212,570,669.339

（出所：逓信省（編）[1909]、附録47,57頁に基づき筆者作成。）

[illegible]

– 32 –

次に、買収後の国有鉄道は、過大資本化を貸借対照表上どのように処理していたかについて検証する。図表6は1907（明治40）年度および1908（明治41）年度における国有鉄道の資産負債表（貸借対照表）であるが、この借方には「のれん」に相当する勘定科目を見出すことはできず、代わりに「公債差減」なる勘定科目が存在している。これは1907,1908年度のものに計上されている。ここから鉄道買収公債は割引発行され、吉田〔1910〕が示す過大資本化の表示方法の①に相当するとも推測できるが、鉄道国有法が「買収代價ハ買収ノ日ヨリ五箇年以内ニ於テ券面金額ニ依リ五分利付公債證書ヲ以テ之ヲ交付ス（第12条、傍点は筆者）」と規定しており、実際も割引発行された形跡は見受けられない（大藏省（編）〔1956〕、880-883頁）。また、仮に割引発行であるとしても、その割引額は過大資本化額に比して過小である。一方、固定財産勘定を見ると、国有化以前の固定財産価額に被買収会社から承継する資産総額を加味したとしても、明らかに過大である。このため、国有鉄道の貸借対照表における過大資本化の表示方法は、固定財産の過大表示（吉田〔1910〕が示す方法の②）であったと確認できる。

国有鉄道は何故、過大資本化を固定財産の過大表示によって処理したのであろうか。吉田〔1910〕に示された方法のうち、①は鉄道買収公債が割引発行されていないために採用はできず、採りうる方法は②資産の過大計上か③のれんの計上である。当時の日本ではのれんの計上はほとんど例を見なかったこともあり、資産の実在性を強調するためには、現物資産の過大計上が適当だと考えられていたのではないだろうか。特に、国有鉄道における固定財産は、鉄道公債の担保となりうるものであり、鉄道公債の信用および市場価格の維持のためには、無形資産よりも有形の固定財産として計上すべきであると判断されたのではないかと推測される。

3. 鉄道買収公債の交付

鉄道国有法には、「政府ハ明治三十九年ヨリ明治四十八年迄ノ間ニ於テ本法ノ規定ニ依リ左ニ掲クル私設鐵道株式會社所屬ノ鐵道ヲ買収スヘシ（第2条）」、「買収代價ハ買収ノ日ヨリ五箇年以内ニ於テ券面金額ニ依リ五分利付公債證書ヲ以テ之ヲ交付ス（第12条）」とあった。鉄道買収期間を10年以内とし、鉄道買収公債の交付期間を5年以内としたのは、公債の交付が一度に集中した場合の市場価格下落を回避するためであった。しかし、被買収鉄道会社が前述のような方法をもって買収価額の吊り上げを画策したため、政府は日程を繰り上げ、1907（明治40）年10月までに予定していた17社全てを買収したのである（野田〔1980〕、298頁）。

買収開始直後、日本は恐慌に見舞われ、鉄道株や公債の価格下落が深刻となった。それでも公債価格は80円台の相場を維持していたが（図表11参照）、鉄道株は公債に換算して62～3円まで低落していた。そのため、被買収会社の株主は鉄道買収公債の早期交付を求め、全国手形交換所联合会・全国商業会議所联合会からも早期交付の建議が提出されたが、政府は一層の公

図表7 買収日・公債交付日・交付額

会社名	買収日	公債交付日	交付額
京釜	1906年7月1日	1908年6月30日	20,123,800
北海道炭礦	10月1日	1908年3月31日	30,997,100
甲武	10月1日	1908年5月15日	800,000
		1909年3月31日	13,799,550
日本	11月1日	1909年4月30日	142,523,600
岩越	11月1日	1909年4月30日	2,422,000
山陽	12月1日	1908年4月30日	1,500,000
		1909年5月31日	75,139,200
西成	12月1日	1909年5月31日	1,846,900
九州	1907年7月1日	1909年6月30日	118,508,150
北海道	7月1日	1909年6月30日	6,131,500
京都	8月1日	1909年7月31日	3,296,400
阪鶴	8月1日	1908年6月30日	273,650
		1909年7月31日	4,010,700
北越	8月1日	1909年7月31日	3,721,800
総武	9月1日	1908年7月15日	150,000
		1909年7月31日	12,256,050
房総	9月1日	1909年7月31日	960,400
七尾	9月1日	1908年6月30日	100,000
		1909年7月31日	894,300
徳島	9月1日	1908年10月31日	100,000
		1909年7月31日	597,200
関西	10月1日	1909年7月31日	30,437,550
参宮	10月1日	1909年7月31日	5,728,950

(出所：大藏省（編）[1956]、881-882頁に基づき筆者作成。)

債価格下落を懸念してこれらには応じなかった。銀行などの金融資本家はこの状況に乗じて鉄道株に買い向かい、鉄道株の銀行への集中が生じた。

1908（明治41）年に第1次桂太郎内閣が成立し、緊縮財政や国債整理などの政策により、公債価格の下落は1908年後半より上昇に転じた。政府は1909（明治42）年3～4月に、1906（明治39）年中に買収した各鉄道会社の株主に鉄道買収公債を交付し、6～7月に残りの各鉄道会社の株主にも交付した（図表7）。この際、公債価格への悪影響を恐れて甲種登録国債¹³の形式で交付したのであるが、流動性を欠く登録国債は旧株主にとって不評であった（野田 [1980]、344-345頁）。

Ⅵ. 国有鉄道における過大資本化の問題

過大資本化の問題点は、Ⅱ. 3. で述べた通りである。本節では、上記3点の問題について、その実態について論じる。

1. 固定財産維持問題

固定資産の維持に関する一般的な会計処理方法は、減価償却によって固定資産の減価相当額を内部留保することである。しかし、1947（昭和22）年以前の国有鉄道では減価償却が実施されていなかった。これには、減価償却が名目資本維持を指向する会計処理であることから、実体資本維持を指向する国有鉄道にはそぐわないという理由もあったが、別の理由として、減価償却を行った場合、償却後の益金は処分可能利益とみなされて、一般会計に繰り入れられる可能性があったことが挙げられる。国有鉄道では、1909（明治42）年度以降、益金は内部留保されて主として改良費に充当されていたため、益金の一般会計繰入圧力を牽制するために減価償却を敢えて実施しなかったと考えられる（中村 [2014]、56-62頁）。その代替として、改良費や補充費の計上によって実体資本維持が企図されていた。

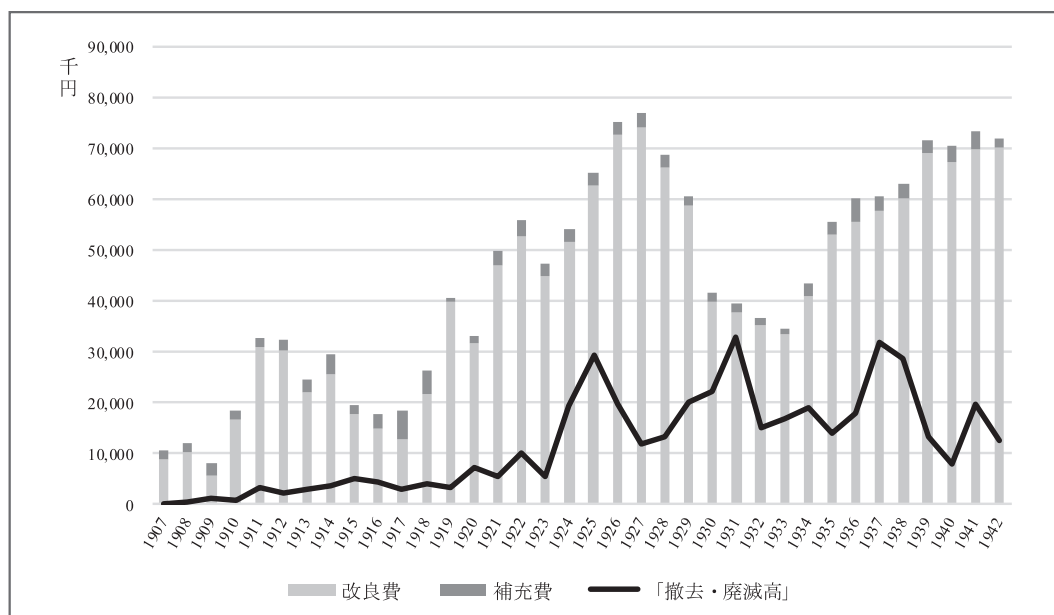
改良費・補充費はいずれも資本的支出に相当する。改良費は改良工事に際する資本的支出であり、上記の通り主として内部留保された益金が充当された。一方、補充費は補充工事に伴う少額の資本的支出であり、収益的収入が充当された。これらの費目には固定財産のカレント・コストが反映された¹⁴。例として1909（明治42）年度の固定財産勘定を推定すると、図表8のようになる。改良・補充工事が実施されると、資本的支出は固定財産勘定の借方に計上され、工事によって廃棄した資産額は貸方側に計上された（網掛部）¹⁵。図表9において、1907（明治40）年度以降の改良費・建設費・「改良補充工事ノ結果撤去シタル高及廢滅ニ歸シタル高（以

図表8 1909（明治42）年度固定財産勘定の推定

固定財産	
年 度 首 価 額	732,854,258.309
前受金ニ對スル精算高	7,240,589.084
建設費決算高	21,253,240.486
改良費決算高	5,245,260.452
補充費決算高	2,542,234.649
土地其他讓受等	1,819,560.721
	770,955,143.701
土地車輛其他讓渡等	679,654.887
改良補充工事ノ結果撤去シタル高及廢滅ニ歸シタル高	590,162.961
前年度組入額ノ内訂正減差引現在高	61,311.093
	769,624,014.760
	770,955,143.701

（出所：鐵道院（編）[1911]、74-75,80-81頁に基づき筆者作成。）

図表9 改良費・補充費・「撤去・廃滅高」の推移



注1：改良費・補充費は、大川・野田・高松・山田・熊崎・塩野谷・南（編）[1967]、160-163頁における「投資財個別価格指数」のうち「鉄道および軌道用施設」の指数を用いて、1907年度の物価水準に変換している。

注2：1907（明治40）年度および1908（明治41）年度の改良費額は、「資本勘定歳出予算決算表」の額と固定財産との増減額が一致しない。詳細は不明であるが、ここでは「資本勘定歳出予算決算表」の額を用いている。

（出所：鐵道院（編）[1909]～[1919]、鐵道省（編）[1920]～[1943] 鐵道省總務局（編）[1943]、大川・野田・高松・山田・熊崎・塩野谷・南（編）[1967]に基づき筆者作成。）

下、「撤去・廃滅高」の推移を示している。なお、前述の通り改良費・補充費はカレント・コストに基づくため、1907年の物価水準に変換している。これによると、撤去・廃棄高以上に改良費・補充費が計上されており、固定財産の維持は達成されていたと考えられる。

2. 運賃問題

アメリカ鉄道会社での過大資本化に伴う高運賃は、配当や利払いの負担増が輸送原価に転嫁された結果であった。しかし、大正期以前の日本の国有鉄道では、運賃設定のための原価計算は実施されていなかった。したがって、原価計算上、鉄道買収公債の利子が輸送原価に転嫁されたことを確認することはできないが、実際に設定された運賃率が鉄道国有化前後で如何に変化したかを検証する。

まず、旅客運賃について検証する。旅客運賃は1人1マイルあたりの運賃率が設定されてお

図表 10 旅客運賃率の変化

距離 (マイル)	1人1マイル当たり (円)					
	一等		二等		三等	
	1902年	1907年	1902年	1907年	1902年	1907年
0.1～50	0.049500	0.041250	0.028875	0.024750	0.016500	0.016500
50.1～100	0.042000	0.032500	0.024500	0.019500	0.014000	0.013000
100.1～200	0.033000	0.025000	0.019250	0.015000	0.011000	0.010000
200.1～300	0.027000	0.020000	0.015750	0.012000	0.009000	0.008000
300.1～	0.024000	0.017500	0.014000	0.010500	0.008000	0.007000

注：1902年の賃率表では、1マイル未満の距離は記載されていない。

（出所：松岡 [1914]、578-582頁に基づき筆者作成。）

り、距離が長くなるにしたがって運賃率が逓減する「遠距離逓減法」を採っている。鉄道国有化以前の運賃率は1902（明治35）年に設定されたものであったが、国有化後の1907（明治40）年に改定された（図表10）。改定前後の旅客運賃率を比較すると、改定によって賃率は低減している。ここから、旅客にとって過大資本化の影響を受けることはなかったと考えられる。なお、この後、1918（大正7）年にも賃率改定が実施され、ここでは賃率が上げられることになるのであるが、これは、第一次世界大戦に伴うインフレーションの影響である（中川 [1936]、184頁）。

次に、貨物については、1901（明治34）年に通信省告示第37号によって制定された「鉄道作業局大貨物運賃、手数料、及等級表」が制定されていた。国有化後は「遠距離逓減法」を貨物運賃にも導入するなど、一般割引に修正を加えた程度で、1912（明治45・大正元）年まで現行であった（松岡 [1914]、661,682頁）。

上記のことより、鉄道国有化に伴う賃率の変化は、上昇どころかむしろ割引が強化されており、鉄道買収公債利子の運賃への転嫁を看取することはできない。

3. 公債市場価格問題

鉄道国有化に際して多額の公債が発行され、その結果として公債の市場価格が下落するであろうことは容易に想像できる。このことは、政府にとっては今後の公債発行に支障をきたす可能性があった。図表11に五分利公債市場価格の推移を示しているが、1910（明治43）年後半から緩やかな下落傾向を示している。しかし、1908（明治41）年後半から1910年半ばまでは、公債の市場価格は上昇傾向にあった。この理由として、まず鉄道買収公債（甲号五分利公債）の需要増が考えられる。

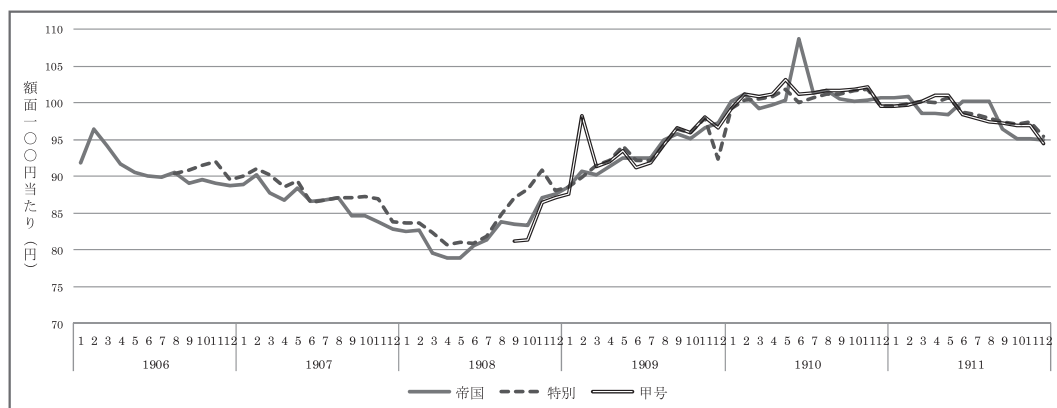
前述の通り、鉄道買収公債は流動性を欠く甲種登録国債として交付された。ここに、鉄道買収公債の市場取引を制限して公債市場価格の維持を図ろうとする政府の意図を看取するこ

とができる。しかし、公債を交付された旧株主からは当然の如く忌避されて証券の発行請求が続出し、1909（明治42）年度末には既に、公債交付総額476,318,880円¹⁶のうち、証券発行375,940,600円（約78.9%）、甲種登録99,264,050円（約20.8%）、償還済1,114,150円（約0.2%）となっていた（大蔵省（編）[1956]、882頁）。釜江廣志によると、旧株主は資産運用において債券に対する選好を有していたわけではないため、登録解除によって証券が発行された鉄道買収公債（甲号五分利公債）は売却されやすかったが、その利回りの高さから市場の需要を集めたとされる（釜江 [2016]、64頁）。

これに加えて、1909（明治42）年の「帝国鉄道会計法」改正も公債市場価格維持の理由として挙げられる。1906（明治39）年の「鉄道国有法」と同時に「帝国鉄道会計法（1906年）」も制定され、それまで一般会計にて処理されていた建設費も特別会計化された。しかし、同法では益金は一般会計に繰り入れることが規定されており、完全に一般会計から独立した特別会計とはいえなかった。しかし、益金を内部留保して公債の元利償還あるいは固定財産の改良に充当し、鉄道公債の信用および市場価格を維持しようと企図して、新たな「帝国鉄道会計法（1909年）」を制定したのである（島 [1950]、171-179頁）。

しかし、以上のような状況・施策にもかかわらず、1910（明治43）年後半以降の公債市場価格は緩やかな下降基調となった。当時が「日露戦費公債と鉄道買収公債とによる公債累積の時代であり、それが金融界を圧した時代であった。それ故にまた、その整理の時代でもあった（大内 [1974]、120頁）」ことは事実であり、公債市場価格の下降基調はその反映であろう。そ

図表11 五分利公債市場価格の推移



注：「帝国五分利公債」（年利5%、5年据置、55年償還）は一般公債、「特別五分利公債」（年利5%、5年据置、25年償還）は日露戦争に関する臨時事件公債、「甲号五分利公債」（年利5%、5年据置、50年償還）は鉄道国有化に関する鉄道買収公債である。

（出所：大蔵省理財局（編）[1911]、750-757頁に基づき筆者作成。）

もそも鉄道国有化を実施した第二次桂内閣は非募債主義を原則としており、鉄道国有化後初めて鉄道公債が起債されたのは1924（大正13）年であった。その方法も、大蔵省預金部の引き受けによる起債であった。無論、この間にも国有鉄道において資金需要は発生しており、大蔵省預金部・他の特別会計・一般会計からの借入金や償還期限1年以内の「鉄道証券」「鉄道債券」によって資金調達を実施していた（大蔵省（編）[1956]、678-680頁、日本国有鉄道（編）[1972]、445頁）。かかる方法によって、鉄道公債起債の困難さを回避した資金調達が実施されたのである。

Ⅶ. 結語

本稿では、鉄道国有化の会計処理を俎上に載せ、それに伴う過大資本化の実態とその影響について検証してきた。以下に、その結果を総括する。

第一に、鉄道国有化によって、国有鉄道には承継した純資産額に対して約1.87倍の過大資本化が発生していた。もっともこれは買収した17社を総じた数値であり、個別には過小資本化の買収事例も散見される。鉄道国有法で規定された買収価額算定式では、建設費に対する益金の割合が用いられており、過大資本となるか過小資本となるかは被買収会社の収益性の高低に依存する傾向にあった。国有鉄道は過大資本化に対して、固定財産の過大表示で対応しており、今日のようにのれんの計上は行われなかった。この背景には、鉄道公債の信用および市場価格の維持のために、固定財産の実在性を強調する目的があったのではないかと推測される。

第二に、過大資本化によって本来生じるであろう問題のうち、「固定財産維持問題」「運賃問題」は、さほど顕著に発現しなかった。固定財産維持については、撤去・廃滅高を上回る改良費・補充費の計上によって固定財産そのものの維持にかかわる実体資本維持が達成されていた。運賃については、国有化後に鉄道買収公債利子が運賃に転嫁されるような現象は看取されず、むしろ賃率の引き下げが実施されていた。また「公債市場価格問題」については、国有化直後には鉄道買収公債の需要増や帝国鉄道会計法の改正によって市場価格が維持されていたものの、1910（明治43）年後半からは緩やかな下落傾向にあった。しかし、そもそも鉄道国有化後の政府は非募債主義を原則としており、借入金や償還期限1年以内の「鉄道証券」「鉄道債券」による資金調達を行うことで、鉄道公債起債の困難さを回避していた。

太平洋戦争後、1947（昭和22）年には帝国鉄道会計法の廃止と国有鉄道事業特別会計法の制定がなされ、これによって減価償却が開始された。しかし戦後のインフレーション下において取得原価に基づいた減価償却では自己金融が不充分であったため、1950（昭和25）年以降、取

図表 12 1955（昭和30）年度日本国有鉄道資産再評価

	a 1954（昭和29）年度決算	b 1955（昭和30）年度決算	b/a
①有形固定資産取得原価合計額	286,475,809,036.00	2,146,360,640,889.00	7.492
②減価償却引当金合計額	20,633,261,334.08	880,400,437,743.00	42.669
③（特別）補充取替引当金	117,002,791,993.51	0.00	－
④補充工事引当金	4,808,458,493.26	0.00	－
⑤帳簿価額＝①－(②＋③＋④)	144,031,297,215.15	1,265,960,203,146.00	8.789

注1：補充工事引当金は、補充工事費（有形固定資産）の即時償却分である。

注2：1955（昭和30）年度中に追加取得された有形固定資産には再評価がなされていない。

（出所：佐々木 [2011]、418頁。一部改編。）

替原価に基づいた減価償却費と取得原価に基づいた減価償却費の差額が「（特別）補充取替引当金」として補助的に計上された。その後、1955（昭和30）年には減価償却のための基盤整理として、同年4月1日を基準日として取替原価への資産再評価が実施された（図表12：佐々木 [2011]、416-419頁）。過大資本化の結果として過大評価された固定財産は、有耶無耶のまま太平洋戦争後の資産再評価によって適正化されたのである。

附記：本稿は、「北海道大学大学院経済学研究院地域経済経営ネットワーク研究センター 2017年度第4回研究会」にて報告した内容に加筆したものである。同研究会にて有益なコメントをくださった諸先生に感謝申し上げます。また本稿は、2016年度中京大学特定研究助成「明治期日本の鉄道国有化における会計実務に関する史的研究（1610712）」の成果である。

注

- 1 本稿における「鉄道国有化」の語は、1906（明治39）年の「鉄道国有法」に基づく国有化のみを指す固有名詞として用いている。このため、表題では敢えて「 」をつけたが、煩雑さを避けるために本文中では「 」を省略して用いる。
- 2 各被買収会社を調査すると、中小私鉄の買収に際しては過小資本化が生じているが、被買収17社を総じてみると過大資本化となっている（図表5参照）。
- 3 佐藤雄能（1865～1939年）は明治後期から昭和初期における鉄道官僚である。1899（明治32）年より通信省鉄道局に勤務し、1933（昭和8）年に後身の鉄道省を退官した。鉄道国有化時は、鉄道国有準備局属兼通信属として国有化の事務を担当している（大川 [1944]、167-168頁）。
- 4 本論に入る前に、本稿で用いる呼称・用語について述べておく。まず国有鉄道の呼称について、本稿で取り扱う「鉄道国有化」以前は「官設鉄道」、国有化後第二次世界大戦終結までは「帝国鉄道」との呼称が正式であった（原田 [1984]、53頁）。しかし本稿では、法令などの固有名詞を除き、両者を包

摂する呼称として「国有鉄道」の語を用いる。次に会計用語について、近代期の国有鉄道では、固定資産を「固定財産」、利益を「益金」、貸借対照表を「資産負債表（1907～1909年度）」と呼称していた。本稿では先行研究や一般論への言及を除き、当時の用語を用いる。

- 5 なお、吉田 [1910] における上記の内容は、Hatfield [1909], pp. 167-170 (松尾 (訳) [1971], 162-165 頁) の内容とほぼ同様である。これは吉田 [1910] が「英會計學者「デクシー」「リスリー」(Lisle 一筆者注) の兩氏及米會計學者「ハットフィールド」氏の數著書を參考し我國社會會計の狀態と現行商法とを參酌して編著せるもの (吉田 [1910]、自序3頁)」であるためであろう。
- 6 当時のアメリカ鉄道会社における減価償却の会計処理には、現在と同様に期間費用として計上する方法の他に、減価償却準備金として配当支払い前もしくは支払い後の利益剰余金から留保する方法が存在した (中村 [1991]、182 頁)。このため、株主総会の動向等によって減価償却が歪められる可能性が残されていた。
- 7 ここでの割引率5%は、買収の対価として交付する公債のクーポン・レートであると推測される。私設鉄道法には買収の対価についての規定は存在しないが、1892 (明治25) 年の鉄道敷設法には「私設鐵道買収ノ費用ハ公債ヲ發行シ代價トシテ其ノ會社ニ交付スヘシ (第12条)」と規定されている。
- 8 明治初期より、株式会社では「株式分割払込制」が採用されており、法的には1890 (明治23) 年の旧商法で制度化された。この制度下では、株式購入時には最低限その金額の1/4を払い込むだけでよく、残額は取締役の請求があり次第払い込んでいた。また、配当は実際に払い込まれた金額に対して支払われたが、未払込額のある株式でも1株の議決権を行使することが可能であった。株式市場においては、払込割合の低い株式の方が相対的に高い株価がついていた (青地 [2014]、269-278 頁)。
- 9 7については、企業合併を行って負債も承継するのであれば問題ないが、ここで求めているのは「鐵道及附屬物件」、すなわち資産のみの買収価額であるため、佐藤の指摘通り問題は残るだろう。8については、買収価額として株主価値 (配当を割り引く場合) を用いるか事業価値 (益金を割り引く場合) を用いるかの問題であるが、いずれにしても資産のみの買収価額としては不適切である。
- 10 前記鉄道国有法第5条第2項の後半部 (「益金ノ平均割合ト稱スルハ明治三十五年後半期乃至明治三十八年前半期ノ每營業年度ニ於ケル建設費合計ヲ以テ同期間ニ於ケル益金ノ合計ヲ除シタルモノノ二倍ヲ謂フ (傍点は筆者) 」) における「二倍」の文言は、1906 (明治39年) 2月17日に閣議 (第一次西園寺公望内閣) へ提出された法案の段階では存在していない。同法案は閣議にて修正の後、3月3日に第22回帝國議會へ提出されたが、ここでは「二倍」の文言が見られることから、同閣議での修正時に挿入されたことが推測できる (日本国有鉄道 (編) [1971]、180-185 頁)。おそらくは被買収会社およびその株主に配慮したものと推察されるが、詳細については不明である。
- 11 鉄道国有法第5条の一に規定された算定式に基づくと、買収日における建設費が1円増額するごとに買収価額は $40 \sum_{t=-6}^{-1} \pi_t / \sum_{t=-6}^{-1} C_t$ 円増加することとなる。

- 12 「左ニ掲クル場合ニ於テハ政府ハ審査委員ヲシテ決定ヲ爲サシムヘシ／一 権利義務ノ承繼ニ關シ又ハ計算ニ關シ會社ニ於テ異議アルトキ／二 前條ノ場合ニ於テ協定調ハサルトキ（第9条、第2.3項は省略）」。
- 13 1906（明治39）年の「国債ニ關スル法律」によって規定された国債の一種である。所有権その他の権利が日本銀行に登録され、証券は発行されない。登録除却によって証券の現物を受け取ることは可能であったが、手続きが複雑であった（野田〔1980〕、344頁）。
- 14 実体資本維持は固定資産のカレント・コスト相当額が内部留保された段階で達成されており、それを実際に固定資産取替に用いるかは別問題である。
- 15 なお、廃棄法とは異なり、固定財産勘定貸方の廃棄損は損益勘定には反映されず、特有資本（自己資本に相当）勘定に直入された。改良費・補充費に関する会計処理の詳細は、中村〔2016〕および中村〔2018〕を参照されたい。
- 16 「京釜鐵道買収法」による京釜鐵道旧株主への交付額を含んでいるため、図表5の数値とは異なっている。

【参考資料】

1. 年報・統計資料（年代順）

- 鐵道院（編）〔1909〕『明治四十年度帝國鐵道廳年報』（1988年復刻、日本經濟評論社）。
- 〔1910〕『明治四十一年度鐵道院年報（國有鐵道之部）』（1983年復刻、日本經濟評論社）。
- 〔1911〕『明治四十二年度鐵道院年報（國有鐵道之部）』（同上）。
- 〔1912〕『明治四十三年度鐵道院年報（國有鐵道之部）』（同上）。
- 〔1913〕『明治四十四年度鐵道院年報』（同上）。
- 〔1914〕『大正元年度鐵道院年報』（同上）。
- 〔1915〕『大正二年度鐵道院年報』（同上）。
- 〔1916〕『大正三年度鐵道院年報』（同上）。
- 〔1917〕『大正四年度鐵道院年報』（同上）。
- 〔1918〕『大正五年度鐵道院鐵道統計資料』（1984年復刻、日本經濟評論社）。
- 〔1919〕『大正六年度鐵道院鐵道統計資料』（1985年復刻、日本經濟評論社）。
- 鐵道省（編）〔1920〕『大正七年度鐵道院鐵道統計資料』（1984年復刻、日本經濟評論社）。
- 〔1922〕『大正八年度鐵道院鐵道統計資料』（同上）。
- 〔1923〕『大正九年度鐵道省鐵道統計資料』（同上）。
- 〔1924〕『大正十年度鐵道省鐵道統計資料』（同上）。
- 〔1925〕『大正十一年度鐵道省鐵道統計資料』（同上）。

- [1926a] 『大正十二年度鐵道省鐵道統計資料』（同上）。
- [1926b] 『大正十三年度鐵道省鐵道統計資料』（同上）。
- [1927] 『大正十四年度鐵道省鐵道統計資料』（同上）。
- [1928] 『昭和元年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員、保健）』（1990年復刻、日本經濟評論社）。
- [1929] 『昭和二年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1930] 『昭和三年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1931] 『昭和四年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1932] 『昭和五年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1933] 『昭和六年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（1991年復刻、日本經濟評論社）。
- [1934] 『昭和七年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1935] 『昭和八年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1936] 『昭和九年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1937] 『昭和十年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1938] 『昭和十一年度鐵道統計資料 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1939] 『昭和十二年度鐵道統計 第一編（運輸、經理、職員）』（1992年復刻、日本經濟評論社）。
- [1940] 『昭和十三年度鐵道統計 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1941] 『昭和十四年度鐵道統計 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1942] 『昭和十五年度鐵道統計 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- [1943] 『昭和十六年度鐵道統計 第一編（運輸、經理、職員）』（同上）。
- 鐵道省總務局（編）[1943] 『昭和十七年度國有鐵道陸運統計 第三編（會計）』（同上）。

2. 公的機関編纂資料

- 大藏省（編）[1956] 『明治大正財政史』第11卷、經濟往來社。
- 大藏省理財局（編）[1911] 『金融事項參考書』印刷局（1988年復刻、龍溪書舍）。
- 逓信省（編）[1909] 『鐵道國有始末一斑』（1983年復刻、日本經濟評論社）。
- 日本国有鐵道（編）[1971] 『日本国有鐵道百年史』第3卷。
- 日本国有鐵道（編）[1972] 『日本国有鐵道百年史』第5卷。

3. 文献

青木栄一 [2008]『交通地理学の方法と展開』古今書院。

青地正史 [2014]『戦前日本の企業統治—法制度と会計制度のインパクト』日本経済評論社。

宇田 正 [1976]「鉄道国有化」森川英正（編）『日本の企業と国家（日本経営史講座第4巻）』日本経済新聞社、77-110頁。

大内兵衛 [1974]『日本公債論（大内兵衛著作集第二巻）』岩波書店。

大川一司・野田孜・高松信清・山田三郎・熊崎実・塩野谷祐一・南亮進（編）[1967]『物価（長期経済統計 推計と分析8）』東洋経済新報社。

大川周明 [1944]『佐藤雄能先生傳』明治書房。

釜江廣志 [2016]『日本の公共債市場の数量経済史』同文館出版。

桜井 徹 [1986a]「国有化問題の系譜」野田正穂・原田勝正・青木栄一・老川慶喜（編）『日本の鉄道—成立と展開—（鉄道史叢書2）』日本経済評論社、101-113頁。

——— [1986b]「鉄道国有化の実現とその意義」野田正穂・原田勝正・青木栄一・老川慶喜（編）『日本の鉄道—成立と展開—（鉄道史叢書2）』日本経済評論社、114-125頁。

佐合紘一 [1986]『企業財務と証券市場—アメリカ株式会社金融の成立—』同文館出版。

——— [1988]「アメリカ鉄道業における過大資本化と証券・資本規制—19世紀における州規制—」『経営研究（大阪市立大学）』第39巻第4号、21-36頁。

佐々木重人 [2011]「鉄道業の会計—固定資産の維持・更新に留意された会計法規制の展開—」安藤英義・古賀智敏・田中建二（編）『企業会計と法制度（体系現代会計学第5巻）』中央経済社、399-439頁。

佐藤雄能 [1929]『鐵道經營の理論と實際』同文館。

——— [1933]「鐵道國有の經緯」清水啓次郎（編）『交通今昔物語』工友社、22-29頁。

——— [1943]『鐵道評價の諸問題』春秋社。

島 恭彦 [1950]『日本資本主義と國有鐵道』日本評論社。

高寺貞男 [1979]「スタンダード石油会社における過小資本化とその修正」高寺貞男・醍醐聰『大企業会計史の研究』同文館。

中川正左 [1936]『改版 最近鐵道論』巖松堂書店。

中村将人 [2014]「戦前期日本における鉄道会計の史的展開に関する研究」北海道大学博士論文。

——— [2016]「帝国鉄道会計における益金の資本勘定繰入実務—複会計システムとの比較—」『総合政策論叢』第7号、75-97頁。

——— [2018]「近代期日本の国有鉄道における固定資産会計—「補充費」を中心として—」『会計史学会年報』第35号、57-70頁。

中村萬次 [1991]『英米鉄道会計史研究』同文館出版。

野田正穂 [1980] 『日本証券市場成立史—明治期の鉄道と株式会社金融—』 有斐閣。

原田勝正 [1984] 『日本の国鉄』 岩波新書。

松岡均平 [1914] 「我邦國有鐵道運賃制度」 矢作榮藏（編）『經濟論叢（和田垣教授在職二十五年記念）』 有斐閣書房、541-723頁。

山田盛太郎 [1977] 『日本資本主義分析—日本資本主義における再生産過程把握—』 岩波文庫。

吉田良三 [1910] 『會計學』 同文館。

Hatfield, H.R. [1909] *Modern Accounting, Its Principles and Some of Its Problems*, D. Appleton and Company, New York and London（松尾憲橘（訳）[1971] 『ハットフィールド近代会計学—原理とその問題—』 雄松堂書店）。

Meade, Edward Sherwood [1903] *Trust Finance; A Study of the Genesis, Organization, and Management of Industrial Combinations*, D. Appleton and Company, New York.

Ripley, William Z. [1914] "Railroad Over-Capitalization," *The Quarterly Journal of Economics*, vol. XXVIII, pp. 601-629.

[翻訳]

Establishment of a Unique Bankers Association by Small Banks

in the Depression Era United States

— Why and how local unit bankers managed to organize an association
in the face of expanding large banks —

Muneyuki YURI, author and translator
(由 里 宗 之)

A selectively-abridged* translation of the article titled
“大恐慌期米国における小銀行独自の業界団体設立の動機と経緯”

which was originally published in Japanese in
Journal of Policy Studies, Chukyo University, Volume 7, March 2016

(* “Selectively-abridged” means that, most typically, those parts with little relevance for English-language readers with certain knowledge of U.S. banking are abridged: for example, parts mentioning upon Japanese-language-only literature or upon Japanese library stocks, or parts explaining occurrences or banking terms well-known to Americans. The author has also made a few minor corrections and additions as deemed appropriate.)

1. Introduction – Research objective, literature, and documents

(1) The ICBA – now one of the established organizations of banks in the U.S.

The Independent Community Bankers of America (ICBA), formally called the Independent Bankers Association of America (IBAA)⁽¹⁾ before March 1999, has been a special organization for the author, either in writing academic papers, or in writing books both academic or for the general public. In these writings, I have been mentioning the ICBA or the IBAA numerous times.

For example, Yuri [2000], in II of Chapter 3 and III of Chapter 5, writes mainly about the organization, its services for the member banks, and its lobbying at the Congress for the

period of 1991–1996. Also, Yuri [2009a], in Chapter 5, writes about the lobbying of the ICBA at the Congress which enacted the Gramm-Leach-Briley Act⁽²⁾ in 1999. The author also has written, in Yuri [2009b], about the activities of the ICBA at the Congressional regulatory reform debate just after the Lehman financial crisis.

The post-crisis debate in Washington D.C., centering upon the tightening of the regulations over the large financial institutions and derivative markets, led to the Dodd-Frank Act (Dodd-Frank)⁽³⁾ in July 2010. Kaiser [2013], whose author is an editor-reporter at the *Washington Post*, writes about the lobbying of the ICBA, which was effective and influential up until the last stage of the enactment of Dodd-Frank.

In addition, *American Banker* put an article titled “ABA-ICBA Rift on Reg Reform Traces to Key Senate Vote,” more than one full page long (Dec. 21, 2010, pp. 1 & 3), mentioning the ICBA as one of the key players which enabled the enactment of Dodd-Frank.

Books and financial media articles such as these show that the ICBA, representing community banks, increased its reputation and political efficacy after the financial crisis and the great recession which followed, while the “Wall Street” financial institutions, that are large investment/commercial banks and consequentially the American Bankers Association (ABA), lost their reputation and decreased their political efficacy.

(2) There are few researches and media reports over the origin of community bankers’ organizations in the U.S.

As compared to current multiplicity of activities of the ICBA and its presence in the eyes of policymakers and media, its size and presence at the time of its birth was quite small. As told later in this paper, little documents have been found and no article appeared on *American Banker*⁽⁴⁾ with regard to the establishment of the Independent Bankers Association (IBA), the predecessor of the ICBA, in May, 1930.

Putting aside the articles and publications by the IBA (or ICBA) itself, only Chapman and Westerfield [1942], Lamb [1961] and Popple [1944] make references to the existence and the activities of the IBA, as long as the author could find, and no academic article with the IBA in its title or key words could be found. Also, the chief executive officer as well as a former top executive at the ICBA, later referred to in (4), said that they did not know of academic books or articles writing about the history of the IBA.

Among the three academic books mentioned above, Chapman and Westerfield [1942]

mentions the IBA and other associations of unit banks⁽⁵⁾ in other states⁽⁶⁾ (pp. 127–128). It says that none of these associations was nationwide, but that they exerted “considerable influence on state and federal policy and legislation with respect to branch banking.” The book also mentions that the federal bank regulators and the ABA, around the year 1930, chose the stance of promoting or allowing branch banking, which is, as told later in this article, quite important for understanding the motivation of the start-up of the IBA and its early activities.

Let us move to Lamb [1961]. It makes an overview of what occurred from early 1900s to 1930s in the banking industry, and of the moves of regulators with regard to whether to allow branch banking or not (pp. 37–34). The banking situation it describes is by and large the same as in Chapman and Westerfield [1942], and while Lamb [1961] does not list up the unit bankers’ group as in detail as the former book, it does mention the IBA’s name, the year of its establishment, and what it stood for, with Popple [1944] (next referred to) as its source. Chapter 7 “Regulation of Group Banking” in Lamb [1961] makes an overview of the discussion over the regulation of bank holding companies in Congress from 1938 to 1954, and during the course refers to the logics underlying the opposition against multi-branch banking expressed by small bank organizations such as the IBA (pp. 178–180). The book also notes that the membership of the IBA was over 5,200 in 1955 (p. 306).

Popple [1944], the third book, focuses on the two large group banking organizations in Minnesota: Northwest Bancorporation, and First Bank Stock Corporation, which I describe in some detail later in this article. Popple [1944] henceforth refers to the arguments made by the IBA, which was organized in the same state because of the very existence of the two large banking organizations there. The book, however, does not mention the name of the IBA, and quotes the discussions made by unit bankers, not necessarily members of the IBA, based on the Congressional records. I will make use of this book from time to time later in this article.

Aside from the three books mentioned above, I also looked into, as long as I could, the books with the themes of banking system and/or banking industry in 1930s, written at the period or shortly after. However, they made only a few references, if any, to the activities or groups of the unit bankers, and no name, such as the IBA, of their groups was found.⁽⁷⁾ I also looked into, although not necessarily extensively, the books of financial history or banking history, but such books made even fewer references to unit bankers.⁽⁸⁾

(3) Literature in the political science useful for understanding the factors relating to the inception and growth of the IBA

If the criterion of “related literature” is enlarged from “referring to the IBA” to “relating to the political organization and political influence of unit bankers or rural bankers,” additionally several useful books can be found.

The first of such books is Roe [1994], which I referred to in Chapter 4 of Yuri [2000]. The main theme of this book is the corporate governance of U.S. corporations, and it discusses extensively about the related institutional and regulatory systems and the political thoughts, and the interplays among them. As for the U.S. banking industry, it points out that the stronger influence of small and medium-sized banks than that of large banks, as compared to in Germany or Japan, resulted in the corporate governance typically led by “strong managers” of non-financial corporations, rather than by major lender banks.

Roe [1994] points out that the influence of small banks,⁽⁹⁾ and their associations⁽¹⁰⁾ became influential after the World War II (hereafter “WWII”) at the congressional debates over bank-related legislations (pp. 28–36, 96–100). In addition, the book points out that the public and legislators regarded such influence of small bankers positively as compared to the influence exerted by large banks and large corporations (which suggests the existence of populist political sentiments at the period) (pp. 28–31). These observations may well be related to the history of the inception and growth of the IBA.

The second book to be mentioned is Clemens [1997], which is one of often quoted writings⁽¹¹⁾ on the early 20th century history of interest groups in the United States. Researchers in this field observe that the “interest group politics” had its origin in the first 30 years of the 20th century (pp. 1–8), with interest groups of farmers, laborers and women starting anew during the period.

According to Clemens [1997], “*How groups organize is as important as what they organize for and the resources they can muster*” (p. 6, italic as in the original). Whether a group has the “art of association” or not has much to do with its origination and growth, or its failure and extinction, the book says. Even if we can quote Roe [1994] as an explanation of the support from the general public for the claims of interest groups of unit bankers, the book alone cannot explain why it was the IBA which grew into the one and only nationwide interest group of small banks (there were many of such in 1930s, see note (6)). With this regard, such a preceding research as Clemens [1997], with a focus on the organizational

factor of interest groups, should be useful for studying the history of the IBA.

One focus of Clemens [1997] is put on the farmers movement in the pre-WWII United States, and it depicts how local interest groups succeeded in expanding their influence in Washington D.C., as part of the book's effort of figuring out the factors of successful interest groups. Because Minnesota was one of the states where such farmers movement was active, such observations and findings may be useful in understanding how the IBA succeeded. The same type of usefulness is also found in Saloutos and Hicks [1951], which details the relationship between the farmers movement particularly active in the Midwest and the Congress or federal bureaucracy. With this regard, this classical study⁽¹²⁾ can also be counted as among preceding literature for this study.

However, one significant limitation of these three books just mentioned is that they make little references to unit banks or banking. Therefore, little materials are extractable from these for the “fact finding” objective of this study, even if these are useful for “interpreting” the history of the IBA.

Thus, the author's search of literature *directly related* to the IBA brought only those as put forth in (2) above. Considering that even those in (2) mention only a few about the IBA itself, the author could not help but look for documents at the ICBA headquarters, which are discussed in the following (4).

(4) ICBA documents, publicized or retained, relating to the period of the origination and growth of the IBA

A couple of years before this study, the author had an opportunity of becoming acquainted with Mr. Salvator Marranca, then the president and CEO of Cattaraugus County Bank, and formerly the chairman of the ICBA (March 2011 – March 2012).⁽¹³⁾ With the direct help of Mr. Marranca, the author could make an appointment of visiting the Washington D.C. headquarters of the ICBA, and of meeting with Mr. Mark Raitor, Senior Executive Vice President and Chief Operating Officer of the ICBA, in March 2015.

The author had beforehand told Mr. Raitor the academic purpose of this study and types of documents the author wished to see. However, the only first-hand document relating to the early stage of the IBA was the “DuBoise memo” (mentioned later), and the other dozens of documents were either second-hand documents regarding the early stage of the IBA, or documents regarding the post-war stage. The author do not think that the

ICBA intentionally withheld documents, considering such facts as (1) the author visited the ICBA headquarters with the direct help of its recent former chairman, (2) Mr. Raitor had a long experience of working as the top administrator of both the Minnesota and the D.C. headquarters of the ICBA (Sturgeon and Lobdell [2003]), (3) the author had friendly talks with Mr. Raitor, who was collaborative enough, in two days at the headquarters, and (4) the contents and the ways of talks of both Mr. Raitor and Mr. Marranca regarding the existence of historical documents.⁽¹⁴⁾

Therefore, for the purpose of historical writing in this article, the author is going to use only such “ICBA documents” (hereafter used in the meaning of also including “IBA documents” and “IAA documents”) as: (a) useful publications (original prints or copies) and copies of documents at the ICBA headquarters provided to the author at the visit, and (b) articles of the *Independent Banker* magazine⁽¹⁵⁾ closely related to the IBA history.

Listed as [1]-[8] below are the documents the author got at the ICBA headquarters which are especially useful for finding and understanding the events, purposes of activities, and ideals of the IBA in its start and early stage of growth (roughly until mid-1960s). (Note: The order of the list are in accordance with the publication or document date. Comments in parentheses are the author's.)

- [1] Ben DuBois [1963?⁽¹⁶⁾], “History of the Independent Bankers Association,” pp. 8 (Called the “DuBois memo” in this article, this memo was written by Ben DuBois, who served as the *de facto* secretary general of the IBA for more than 30 years since its inception. Its original text can be found in the original Japanese-language article in the *Journal of Policy Studies*, Chukyo University, Volume 7, March 2016. According to Mr. Raitor, existing documents of the association and publication articles related to the inception and earliest stage of the IBA are basically based on this memo.)
- [2] Independent Bankers Association [1965], *Independent Banking: An American Ideal*, Independent Bankers Association (A collection of articles and discussions from the *Independent Banker* deemed to be useful for introducing the IBA to the bankers, media people, and researchers. As a whole, it could be called a “position paper” of the IBA at the time.)
- [3] Stenehjem [1965] (for full bibliographical information, see “Quoted Articles/ Documents” at the end of this article) (While based on the “DuBois memo” men-

tioned above, it also has originality in its observation and assessment of the accomplishments of the IBA as an interest party.)

- [4] *Independent Banker*, Nov. 1966, “IBAA Dedication and Open House” (A special issue featuring the opening of the new headquarters building of the IBAA⁽¹⁷⁾ in Sauk Centre. It also includes pictures of key persons of the association, including Mr. Ben DuBois, taken at the open house day, Sep. 22, 1966.)
- [5] Resolutions of the IBA and the IBAA at their national conventions, 1951–1978, as printed in the *Independent Banker*. (The copy set does not necessarily include all parts of the resolutions.)
- [6] Independent Bankers Association of America [1980], “IBAA in Perspective,” memorandum, Aug. 8, 1980, pp. 19 (Although it includes the same type of information as the “DuBois memo,” it also has its own unique information, such as IBA’s membership, income from member banks and “dues structure,” and the growth, organization, and challenges of the IBAA at the start of the 1980s.)
- [7] *The Wall Street Journal*, “Country Cousins: Small Town Bankers Fight to Keep Curbs on Big Rivals’ Growth,” by Christopher Conte (staff Reporter), Jun. 3, 1983, front page (In the midst of interstate-branching legislation debate, a well-prepared report based on information collected at the IBAA Minnesota headquarters and at the First Bank System, a large bank holding company in Minnesota, and by talking with a son of Ben DuBois. It also looks back the initial stage of the IBA in a historical perspective.)
- [8] ICBA [2005] (see “Quoted Articles/Documents”) (A photo book commemorating the 75th anniversary of the IBA [IBAA, ICBA], intended to be distributed among member banks and to related parties [not for sale]. It also includes a list of the chairmen of the association since its inception.)

In addition, as mentioned before, the author also includes among the “ICBA documents” particularly useful articles of the *Independent Banker* magazine the author had found before the ICBA visit, which are as follow.

- [9] Cook [2005] (see “Quoted Articles/Documents”) (While its information on the IBA is by and large within the range of the “DuBois memo,” it puts the inception and growth of the IBA in the context of the development of the U.S. financial system.

The column of Gamble [2005] as a part of the article also reports the retrospective comments made by Ben DuBois regarding the years after the “DuBois memo,” although it does not mention its information source.)

- [10] Patton [2005] and Phillips [2005] (see “Quoted Articles/Documents”) (As for the information on the IBA, they also do not include any beyond the “DuBois memo,” and they are generally inferior to the [9] with regard to the amount of other types of information. Nevertheless, some part of them are useful.)

(5) Contents and research objectives of this article

Based on the literature as mentioned in (2) above and others, Section 2 which follows makes an overview of the banking industry scene during 1920s in the U.S., particularly in Minnesota, which consisted the background of the inception of the IBA in the spring of 1930.

Section 3 and Section 4 depicts the history of the IBA since 1930 to mid-1960s, which by and large corresponds with the coverage of the “DuBois memo.” In addition to the “ICBA documents” just mentioned above, the author also refers to the literature mentioned in (2) before, as well as media reports like those in the *American Banker*. Within those sections, Section 3 covers the period of from the spring of 1930 to the spring of 1933, while Section 4 covers the period of from the summer of 1933 to mid-1960s. Considering the fact that the IBA changed its name to the IBAA in 1965 but retained its organizational continuity up until the current ICBA, the period Section 4 covers can be called the “early stage of growth” of the association.

This article as a whole depicts “how the IBA started and achieved its early stage of expansion,” and Section 3 and Section 4 serve as the central part of the article. Within those two sections, Section 3 is going to depict the IBA history in more detail, because the author think that the associations’ objectives, ideals, and events in its earliest years are of considerable importance for the organization’s identity and orientation afterwards. It also helps that the “ICBA documents” as a whole provide more detailed information of this stage of the IBA history.

The description of the IBA history in Section 4 is going to be less in detail, but the author intends to describe what the association’s earliest ideals and organizational character had to do with its following growth, and whether its initial objectives were achieved or not.

Needless to say, the author understands it a continuing challenge for him to write a more detailed IBA history for the period covered by Section 4.

In the last Section 5, the author intends to consider a larger picture of the history of the IBA, as the title of this article, particularly the underlined portion, expresses: “Establishment of a Unique Bankers Association by Small Banks in the Depression Era United States – why and how local unit bankers managed to organize an association in the face of expanding large banks –.” While the preceding Section 3 and Section 4 depict the fragility of the IBA at its earliest stage and the association’s later expansion, Section 5 tries to consider “why it was *the IBA in Minnesota* that became the first and foremost nationwide association of small banks.”

Behind Section 5 lies the author’s central question which motivates his whole study on IBA: “Why did the ‘tiniest’ bankers, although many in number, dare to start, and then succeeded to nourish, their own interest group, aside from the well-established ABA, which already had half a century of record⁽¹⁸⁾ at 1930?”

If we look at the discussions over interest groups in the academic field of political science, many observers like Schlozman [2010]⁽¹⁹⁾ maintain that interest groups other than those of large corporations and of the well-to-do find it hard to grow and to become influential, even if they ever be organized. In fact, the same held true for the eight small bank organizations other than the IBA in the 1930s, as mentioned in endnote (6) of this article. From this observation, the historical fact of the expansion of the IBA since its infancy in the Depression, when unit bankers were quite fragile financially, could be seen with a certain level of surprise, and the author intends to bring about a couple of possible factors that enabled the start-up and growth of the IBA, making use of literature listed in the preceding (3).

2. Changes in the Minnesota banking industry as the background of the inception of the IBA

(1) The threat of two major bank holding companies in Minnesota, which are depicted in the DuBois memo

Among the “ICBA documents” mentioned in (4) of the preceding section, both the “DuBois memo” (number [1] among the document list and of essential importance for this

article) and Stenehjem [1965] (number [3] and of complementary usefulness) write with considerable length about the two major bank holding companies in Minnesota and its threat to unit banks within the state. These two documents seem to show that the threat from these two major bank holding companies was the single most important motivation for the unit bankers to organize the IBA.

The following short sentences (starting from “a)”) are the summarized descriptions of how the unit bankers, who eventually organized the IBA, thought about the two major bank holding companies, based on the DuBois memo pp. 1–3 and complemented by Stenehjem [1965].

Listed below are a few rules by which the DuBois memo was summarized into those summary sentences. These rules also apply to the same type of summary sentences in Section 3 and Section 4.

- 1) The alphabet put on the start are by the author and does not appear in the DuBois memo. Each unit of summary sentences under particular alphabet usually corresponds to roughly one or two paragraph(s) in the memo, but more extensive abbreviation or partial deletion may be made for such parts of the memo where human names are listed with some length.
- 2) The number(s) of paragraph(s) noted at the end of each unit of summary sentences indicates the number(s) of corresponding paragraph(s) (counted and numbered by the author) of the DuBois memo.
- 3) Sometimes, wordings regarding, for example, organizational name, or adverbs and indicative words, etc., are modified or supplemented, for clarification or better readability.
- 4) The numbering and contents of endnotes, and the comments within “[]” are by the author.
- 5) The writer of the DuBois memo sometimes put more importance on depicting his feelings at particular historical moment, aside from more precise descriptions of the event or occurrences (which of course is quite understandable). In some occasions the author substituted or supplemented the words from Stenehjem [1965] for the words of the memo, in which case the mark of “*” are put.

- a) The explosive expansion of two Minneapolis holding companies* was the key factor in motivating the independents [independent bankers; in those days almost the same

meaning as unit bankers] in Minnesota to set up the new organization. (3rd paragraph [of the DuBois memo])

- b) An officer of one of the holding companies had reportedly said that there wouldn't be an independent bank left in the Ninth Federal Reserve District⁽²⁰⁾ within three years. Hearing that, we saw only two alternatives for independent bankers – either to sell out to the groups, or to organize among ourselves to combat the holding company challenge with collective strength. (4th and 5th paragraphs)
- c) The holding companies wielded so much power that some bankers were afraid to be identified as opponents. In the early days of the association, memberships were solicited with the understanding that the names of the banks would be kept a secret. (6th paragraph)
- d) Officers of the Northwestern National Bank⁽²¹⁾ saw an opportunity to bring many banks in the Northwest under their control through the holding company device, for there were little legal restrictions on the bank holding companies as compared to the branch banking [under Minnesota state laws – see endnote (9)]. In addition, the bank holding company organizers adroitly coined a phrase, “group banking,” since their term of “holding company” aroused fear among the independent bankers.* They declared it was a remarkable discovery for the improvement in banking, with the banks owned by the corporation retaining their unit character and operating on a local basis.* This was only an illusion.⁽²²⁾ (7th–10th paragraphs)
- e) In January 1929, the establishment of the Northwest Bancorporation was announced, and it began to expand in group banking [through the bank holding structure].⁽²³⁾ Its officers secured ownership of banks in Minnesota, the two Dakotas, Montana, Washington, Wisconsin, Iowa and Nebraska. (13th paragraph)
- f) The success of the new Northwest Bancorporation [hereafter “the Northwest” – see endnote (21)] began to distress the First National Bank of Minneapolis [another large bank in the metropolis], finding many of its correspondent banks joining the Northwest. So the bank's officers collaborated with another large bank in St. Paul, the First National Bank of St. Paul, in jointly establishing a bank holding company, the First Bank Stock Corporation [hereafter “the First National” – see endnote (21)] on August 1929. Thus, the officers of another large bank holding company scurried through the territory, acquiring many good unit banks. Stocks of the First National,

like that of the Northwest, found a ready market [among the unit bankers, who wanted to exchange their stocks with the stocks of the First National].⁽²⁴⁾ (14th–16th paragraphs)

- g) Because the Northwest and the First National had been serving as correspondent banks for independent banks of the Ninth Federal Reserve District and even beyond, a curious situation arose. Subsidiaries of a holding company now became competitors with many [independent] correspondents of the core large bank of the same company. (17th and 18th paragraphs)

Following the descriptions above, the 19th paragraph of the DuBois memo mentions the following move among the unit bankers:

- h) The menacing growth of these two holding juggernauts spurred the independent bankers to action. Late in 1929 and early in 1930, independent bankers met many times with the intention of forming their own organization.

(2) Overview of the bank holding companies around 1930, and how the Minnesota-based organizations ranked in the U.S.

As written in the last paragraph of the preceding (1), the DuBois memo mentions that the existence and the move of the Northwest and the First National was the very threat that “spurred the independent bankers to action.” In this subsection, the author wants to make an overview of the two banking organizations, such as their relative sizes in the national context and the extent of oligopoly within Minnesota, making use of the standard data often used in the banking history literature.

In this context, Hirata [1965] is the preceding Japanese article most relevant to this study. Although written about half a century ago, it is a well-written article with a subject quite similar with this study, as its title “The Concentration Movement of Banking and the Changes in the Structure of Banking in the United States – in 1920s” signifies.

Also to be mentioned here are Willis and Chapman [1934] and Lamb [1961], the latter of which has already been mentioned in (2) of Section 1. Although Willis and Chapman [1934] mainly focuses upon the post-Depression period while Lamb [1961] upon the period between the Depression and the post-WWII, they both include abundant useful information regarding the 1920s as well, when the banking industry became more concentrated and

large banking organizations appeared in the U.S.

In addition, Popple [1944], which has already been mentioned in (2) of Section 1, is a detailed case study describing the Northwest and the First National. Lastly, a data set, with comments, titled “Branch, Chain, and Group Banking” prepared by the Board of Governors of the Federal Reserve System (hereafter “the FRB”) is also a useful and trustworthy data (hereafter “the FRB data”). Prepared for the Banking and Currency Committee, House of Representatives of the U.S. Congress, it is included in the document of Banking and Currency Committee Hearings [1930] (the pages of the FRB data referred to in this article are those on this document).

First, the following Table 1 shows the large banking groups and chains⁽²⁵⁾ in the U.S. in 1929.

The sentence following this table in the FRB data mentions that there were 287 banking groups and chains in the U.S. at the end of 1929. Table 1 shows that the Northwest and

Table 1
Large Banking Groups and Chains in the U.S.

(The footnote of the original table reads “Based largely
on condition figures published in July, 1929.”)

Name and address of management or controlling interest	Number of banks in group or chain in December	Loans and investments ¹
Principal groups:		
Northwest Bancorporation, Minneapolis, Minn.....	92	\$339, 754, 000
First Bank Stock Corporation, Minneapolis, Minn.....	78	339, 267, 000
Guardian Detroit-Union group, Detroit, Mich.....	35	403, 996, 000
First Security Corporation, Ogden, Utah.....	25	34, 723, 000
Old National Corporation, Spokane, Wash.....	22	32, 981, 000
First National-Peoples Wayne County group, Detroit, Mich.....	21	705, 032, 000
Southwest Corporation, Tulsa, Okla.....	21	77, 753, 000
First National-Old Colony Corporation, Boston, Mass.....	20	568, 312, 000
Marine Midland Corporation, Buffalo, N. Y.....	19	425, 436, 000
Trausafrica Corporation, New York, N. Y.....	18	1, 418, 361, 000
First Wisconsin National Bank, Milwaukee, Wis.....	18	168, 466, 000
Anglo-National Corporation, San Francisco, Calif.....	17	146, 138, 000
First Securities Corporation, Syracuse, N. Y.....	14	115, 559, 000
First National Bank, Atlanta, Ga.....	7	104, 954, 000
Principal chains:		
Rogers Caldwell ² , Nashville, Tenn.....	66	131, 308, 000
Otto Bremer, St. Paul, Minn.....	71	52, 932, 000
Foreman Family, Chicago, Ill.....	14	270, 719, 000
James F. Toy, Sioux City, Iowa.....	17	13, 056, 000
A. E. Sleeper, Bad Axe, Mich.....	16	5, 612, 000
Thurmond Bros., Oklahoma City, Okla.....	15	4, 664, 000
Geo. Wingfield, Reno, Nev.....	12	18, 911, 000

Source: Banking and Currency Committee Hearings [1930] p. 455

the First National were the two largest group banking organizations in terms of the number of banks under their umbrellas. In terms of the size of “loans and investments” in the table, they were 6th and 7th largest in the U.S.

Next, according to Table 2 from the same FRB data, we can see that for most of the states where large banking groups or chains are found in Table 1, branch banking was either limited or prohibited, or no legislation existed over it. Notably, among those states where branch banking was prohibited, there were many those in the Midwest, where the

Table 2
Summary of State Laws regarding Branch Banking

(A sentence preceding the original table reads “The board’s counsel, with the assistance of the counsel to the various Federal reserve banks, recently prepared an up-to-date digest (X-6528) of State laws relating to branch banking.”)

States permitting state-wide branch banking (9)	States permitting branch banking within limited areas (10)	States prohibiting branch banking (22)	States having no legislation regarding branch banking (7)
Arizona. California. Delaware. Maryland. North Carolina. Rhode Island. South Carolina. Vermont. ¹ Virginia.	Georgia. ² Louisiana. ³ Maine. ⁴ Massachusetts. ⁵ Mississippi. ⁶ New Jersey. ⁷ New York. ⁸ Ohio. ⁹ Pennsylvania. ¹⁰ Tennessee. ¹¹	Alabama. Arkansas. Colorado. Connecticut. Florida. Idaho. Illinois. Indiana. Iowa. Kansas. Minnesota. Missouri. Montana. Nebraska. Nevada. New Mexico. Oregon. Texas. Utah. Washington. West Virginia. Wisconsin.	Kentucky. ¹² Michigan. ¹³ New Hampshire. North Dakota. Oklahoma. South Dakota. Wyoming.

¹ No provisions regarding branches, but state-wide establishment of “agencies” permitted.

² City or municipality.

³ Municipality or parish.

⁴ County or adjoining county.

⁵ Same town.

⁶ Same city.

⁷ Same city, town, township, borough, or village.

⁸ City limits.

⁹ Same city or city or village contiguous thereto.

¹⁰ Corporate limits of same place.

¹¹ County.

¹² No provisions regarding branches, but court decisions permit establishment of additional offices or agencies to receive deposits and pay checks.

¹³ Industrial banks may establish branches in city or village of head office, but no provisions covering establishment of branches by other banking institutions.

Source: Banking and Currency Committee Hearings [1930] p. 463

Table 3
Presence of Group and Chain Banking Organizations in Each State

(Additional notes by the author)

* Although this table does not explicitly show the number of unit banks in each state, pp. 464–465 of the FRB data mentioned before in the text shows it. (For Minnesota, the number is 738.)

* The number of independent banks in each state can be calculated by subtracting the number of banks at (2) from that at (4), and if the branch banking is prohibited in the state, that number is equal to the number of unit banks. (For Minnesota, the number can be calculated by: $1,046 - 308 = 738$.)

(Loans & Investments in \$ millions) As of End of Dec. 1929

	Number of Chains & Groups	Banks belonging to Chains & Groups		All Banks		(2)/(4)	(3)/(5)
		Number	Loans & Investm'ts	Number	Loans & Investm'ts		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
EAST							
New England							
Massachusetts	5	45	871	450	4,225	10.0	20.6
Rhode Island	1	3	153	33	533	9.1	28.7
Total, including others	9	69	1,132	1,080	7,088	6.4	16.0
TOTAL, including others	48	213	3,211	3,579	26,562	6.0	12.1
SOUTH							
Georgia	5	22	166	405	334	5.4	49.7
Florida	6	40	134	235	258	17.0	51.9
Arkansas	3	72	50	415	198	17.3	25.3
Kentucky	3	16	124	572	554	2.8	22.4
Tennessee	4	32	149	484	430	6.6	34.7
TOTAL, including others	46	321	815	5,706	5,168	5.6	15.8
MIDWEST							
Illinois	12	84	1,212	1,765	3,802	4.8	31.9
Michigan	11	135	1,262	743	2,021	18.2	62.4
Wisconsin	6	58	212	960	917	6.0	23.1
Minnesota	37	308	583	1,046	901	29.4	64.7
TOTAL, including others	90	731	3,644	9,032	13,176	8.1	27.7
WEST							
North Dakota	6	114	58	412	112	27.7	51.8
South Dakota	5	61	47	387	137	15.7	34.3
Montana	2	45	81	195	144	23.1	56.3
Wyoming	5	32	22	86	58	37.2	37.9
New Mexico	2	9	3	56	41	16.1	7.3
Oklahoma	8	85	103	617	401	13.8	25.7
TOTAL, including others	60	523	452	3,900	1,918	13.4	23.6
PACIFIC							
Washington	12	75	188	340	460	22.1	40.9
Oregon	7	36	82	234	260	15.4	31.5
California	5	49	1,528	437	3,420	11.2	44.7
Idaho	3	41	37	137	81	29.9	45.7
Utah	5	26	50	104	162	25.0	30.9
Nevada	1	13	20	35	38	37.1	52.6
Arizona	1	6	18	46	81	13.0	22.2
TOTAL	34	246	1,923	1,333	4,502	18.5	42.7
United States TOTAL	287	2,103	11,177	24,630	58,417	8.5	19.1

Note: Only those states where (2)/(4) \geq 15% or (3)/(5) \geq 20% are listed.

Source: Hirata [1965] p. 22 (English translation by the author)

Original Source: *Federal Reserve Bulletin*, Apr. 1930, pp. 153–154, 157

IBA achieved its earliest expansion outside of Minnesota. This seems to suggest the following causality: prohibition of branch banking (at the request of unit bankers) → growth of group/chain organizations (which seems in the eyes of unit bankers as evading the branching law) → expansion of the membership of the IBA (whose goal of regulating the group/chain organizations attracts unit bankers in such states).

Going ahead, let us look at the presence (that is, in-state shares in terms of branches, deposits, and loans) of the Northwest and the First National in Minnesota. As mentioned before, according to the DuBois memo, the very reason why the independent bankers were “spurred” to organize the IBA was the horrible threat of the Northwest and the First National. The author thinks that the extent of the threat ought to have depended upon the in-state presence and its growth of the two banking organizations, rather than their ranking in the U.S. we have already seen.

In this regard, Table 3 from Hirata [1965] is useful. This table shows that Minnesota was one of such small number of states in the U.S. where the chain banking organizations had significant shares in terms of both the number of banks and the “loan & investment” amount. Among those “significant share” states, such states as Wyoming, Utah, and Nevada had banking sectors of quite small sizes. Therefore, it was Michigan and Minnesota that stood out as states with significant presence of group/chain banking organizations. This observation is also consistent with the fact that, as in preceding Table 1, there existed large group/chain banking organizations in these states.

(3) Conditions among unit banks in rural Minnesota as one driver of the expansion of the largest bank holding companies

As we have seen in subsection (1), the descriptions of the Northwest and the First National in the DuBois memo might give the readers some sort of “villain” images. Related literature, however, provide us other factors on the side of unit bankers which influenced the moves of the two banking groups. Because such factors are not necessarily written in the memo but are useful for understanding, with more objectivity, the state of the unit banks in rural and small-town Minnesota, let us take a look at some of the information in these literature.

Hirata [1965] mentions the economic and social backgrounds behind the loss of independence among unit banks: depressed agricultural conditions prevailing in the Midwest

during 1920s, beginning of the era of automotive transportation and chain stores, and the consequential weakening of the local economies which were the underpinnings of unit banks in rural Minnesota.

Wheelock [1993], on the other hand, analyses the changes of the number of banks per residents, and of the ratio of national banks to all banks, in order to find the factors determining such changes. It then discusses that the agricultural and agricultural real estate boom in the early half of 1920s, and the downfall thereafter, significantly influenced the rise and fall of the number of banks in agricultural states, particularly those with deposit insurance systems.

Another related study is Kobayashi [2009], which on pp. 61–65 discusses the number of bank failures and failure rates in 1920s, by asset sizes and by areas. It finds out that the failure rates in 1920s were higher (1) among small banks, (2) among banks headquartered in small towns, and (3) among banks in the West North Central (where Minnesota belongs to), in the South Atlantic, and in the Mountain⁽²⁶⁾ (Table 4).

The high bank failure rate in the West North Central shown in Table 4 (b) were partly due to the particularly high failure rate in two Dakotas, Kansas, and Nebraska where state-run deposit insurances existed and moral-hazard problems in bank management were observed (Wheelock [1993]). The banking industry in Minnesota shared a certain element of instability with these states.

For the purpose of looking into the banking situation in rural Minnesota at the time, Stevenson [1934] is a useful report. This report is one of the report series prepared and published by the Employment Stabilization Research Institute, University of Minnesota, with the introductory paragraph beginning as follows.

When the Employment Stabilization Research Institute undertook to analyze the causes of instability that result in unemployment in the Twin Cities and Duluth, it was led almost immediately to a consideration of the problems of rural banking.

As the report was completed in the midst of the Depression, the larger part of it is devoted to analyzing the banking situation in Minnesota in the 1930s and finding out how to stabilize the rural banks. The report, however, repeatedly point out that the causes of the instability had already been apparent in the 1920s.

Table 5 is one of the tables in the report that show the instability of the rural banks in

Table 4
Bank Failures, Numbers and Failure Rates by (a) Populations of
Headquarter Cities/Towns, and by (b) 9 Census Divisions

(a) Failure Numbers and Rates by Populations of Headquarter Cities/Towns

POPULATION	1921–1929		1930–1933	
	Bank failures	%	Bank failures	%
–500	2,108	39.0	2,496	28.3
500–999	1,089	20.1	1,690	19.2
1,000–2,499	1,080	20.0	1,725	19.6
2,500–4,999	437	8.1	858	9.7
5,000–9,999	224	4.1	567	6.4
10,000–24,999	200	3.7	504	5.7
25,000–49,999	57	1.0	225	2.6
50,000–99,999	65	1.2	195	2.2
100,000–	151	2.8	552	6.3
TOTAL	5,411	100	8,812	100

(b) Failure Numbers and Rates by 9 Census Divisions

(Additional note by the author: the West North Central, where Minnesota belongs to, also include Iowa, Missouri, two Dakotas, Nebraska, and Kansas.)

CENSUS DIVISIONS	1921–1929			1930–1933		
	Bank failures	%	Failure Rate per banks as of 1/1/1920	Bank failures	%	Failure Rate per banks as of 1/1/1930
New England	10	0.2	1.4	131	1.5	19.0
Middle Atlantic	41	0.8	1.6	692	7.9	23.3
East North Central	375	6.9	7.0	2,533	28.8	48.1
West North Central	2,567	47.4	28.5	2,647	30.0	42.5
South Atlantic	944	17.4	29.8	917	10.4	39.8
East South Central	200	3.7	11.0	549	6.2	32.2
West South Central	614	11.4	18.9	741	8.4	29.0
Mountain	530	9.8	33.7	300	3.4	32.2
Pacific	130	2.4	9.4	302	3.4	30.7
TOTAL	5,411	100	18.7	8,812	100	37.3

Source: Kobayashi [2009] p. 64 (English translation by the author)

Original Source: *Federal Reserve Bulletin*, Dec. 1937, pp. 1210, 1211

Minnesota in concrete numbers. According to this table, about 30 to 40 percent of banks in towns with population 600 or less in around early 1920s no longer existed in the middle of 1929.

Stevenson [1934] then proceeds to analyze the data and practices of rural unit banks in Minnesota around the banking crises in early 1930s. The conclusion of the assessment of the report can be summarized as “There are a lot of points to be improved in the orienta-

Table 5
Banks in Rural Minnesota, in 1913, 1929 and 1931, by Size of Towns

Note by the author:

The term "Rural Minnesota" indicates areas other than Minneapolis, St. Paul, and Duluth, and the term "country banks" at the footnote "***" indicate those banks situated outside of the [federal] reserve cities (that is, Minneapolis and St. Paul) (Stevenson [1934] p. 11). When such definitions are taken into account, the discrepancies of the total number of banks between the last line ("Total** banks") and the second line to the last ("Total [outside of the reserve cities]") become more understandable (but still seems to be a little bit large as for 1929 and 1931).

POPULATION OF TOWN †	NUMBER OF BANKS				PERCENTAGE OF PEAK YEAR			PERCENTAGE OF 1929
	1913	PEAK YEAR	1929	1931	1913	1929	1931	1931
Less than 100.....	86	123 (1920)	67	51	29.3	54.5	41.4	76.1
100- 200.....	107	162 (1920)	104	76	66.0	64.2	46.9	73.7
200- 300.....	118	163 (1920)	110	86	72.4	67.5	52.7	78.2
300- 400.....	115	162 (1918)	95	78	71.0	58.6	48.1	82.1
400- 600.....	142	178 (1920)	116	99	79.8	65.2	55.6	85.3
600- 800.....	101	114 ‡	84	67	88.6	73.7	58.8	79.8
800-1,000.....	66	74 (1919)	55	42	89.2	74.3	56.8	76.3
1,000-2,000.....	173	206 (1920)	151	127	84.0	73.3	61.6	84.1
2,000-4,000.....	89	104 (1919)	78	73	85.6	75.0	70.2	93.6
4,000-6,000.....	38	50 §	33	32	76.0	66.0	64.0	97.0
More than 6,000.....	73	98 (1921)	69	59	74.5	70.4	60.2	85.5
Total	1,058	1,424 (1920)	962	790	74.3	67.6	55.4	83.2
Total ** banks reported by comp-troller in operation, June 30th..	1,048	1,486 (1921)	1,042	912	71.2	70.1	61.4	87.5

*Compiled from the figures in the *Monthly Review of Agricultural and Business Conditions in the Ninth Federal Reserve District*, Vol. V, No. 186 (June, 1930), and from figures for 1931 supplied by the Federal Reserve Bank through the courtesy of Mr. Oliver S. Powell.

† Grouped on basis of census figures for 1920.

‡ 1917, 1918, and 1920.

§ 1920 and 1922.

** State banks and national country banks.

Source: Stevenson [1934] p. 15

tion and the management of rural unit banks, and the chain banks, on the other hand, are managed more conservatively and their assets are sounder."

Popple [1944], which has already been quoted from time to time, also discusses in Chapter III and Chapter IV about the agricultural recessions and the fragility and instability of rural unit banks in Minnesota.⁽²⁷⁾ It depicts how metropolitan banks including the Northwestern National Bank and the First National Bank of Minneapolis functioned as pivots of liquidity for rural unit banks in providing correspondence banking services (p. 132, for example). In conclusion, Popple [1944] puts forward the same type of view of the course for the improvement of the banking in Minnesota: that is, to organize the small banks around the two largest banking organizations in order to solidify the foundation of banking in Minnesota.

Lastly, Popple [1944] points out that the price difference between the original unit bank stocks and the nationally well-known large bank holding company stocks would provide

the stockholders, including unit bankers themselves, of “an unparalleled opportunity for profits” (p. 172). The book also comments that the reorganization of small banks centering on bank holding companies in the Twin Cities is more favorable than the reorganization led by out-of-state, especially eastern, capital.⁽²⁸⁾

Thus, according to the ICBA documents and related data or academic literature, the general condition surrounding the unit banks in rural Minnesota had been harsh even before 1929, and the Depression hit after the fall of that year. In such an environment, the banking industry in the eastern metropolises, the national government, academics mainly in the east,⁽²⁹⁾ and even the ABA which includes many unit bankers as its members, come to propose or approve the nationwide reorganization of the banking industry, with Midwest agricultural states like Minnesota estimated to move relatively earlier.

It was against such an unwelcome condition that the unit bankers in Minnesota moved to start the IBA to keep their businesses, as described in the next section.

3. IBA's first 3 years of organizing and cradling – until the spring of 1933, when it weathered the Bank Holiday

(1) The eve of organizing the IBA, until just after the start

In (1) of Section 2, the historical description proceeded down to the 19th paragraph of the DuBois memo, that is, “Late in 1929 and early in 1930, independent bankers met many times with the intention of forming their own organization.” In this subsection, the author would like to continue to summarize the memo, writing in the same style as in (1) of Section 2.

As for the time period covered here (April–May, 1930), no document among the ICBA documents (listed in (4) of Section 1) other than the DuBois memo itself complements the memo. Only, Phillips [2005] included in [10] among the ICBA documents writes about the “75th Anniversary” web link within the ICBA homepage, and the minutes of the two key meetings (April 29, 1930, and May 9, 1930) of the just-budding association readable at the web page⁽³⁰⁾ are very precious first-hand historical documents.

- i) Solidifying opposition to the two holding companies [the Northwest and the First National] was no easy task. The core banks of the two groups were largely the correspondents for the country banks, and only the bolder independents were willing to

identify themselves as holding company opponents. Some of the participants of the early meetings used delaying tactics, and later it was found they had joined one of the two groups. (20th and 21st paragraphs)

- j) On April 29, 1930, eleven independent bankers met in Alexandria,⁽³¹⁾ Minnesota, and decided that there was sufficient sentiment to warrant a general meeting for the purpose of organizing an association of independent bankers in Minnesota. Vern Weaver of the Farmers & Merchants State Bank, Lowry, served as chairman of the meeting, and Ben DuBois was secretary. (22nd paragraph)

The author would like to supplement a little with regard to the Alexandria meeting above and the Glenwood meeting later mentioned in k), as well as the word of “sentiment” in j) above, making use of the minutes of the April 29 meeting.

According to the minutes, the Pope County Bankers Association (the county includes Alexandria) had “mailed out a large number of cards to different bankers to get their sentiments on a proposition of this kind,” and in response, the cards sent back showed “every indication that the independent bankers wanted an independent organization.” It seems that at this very moment the core members organizing the Alexandria meeting were convinced that it was the right move to establish a bankers association independent from the ABA and its local affiliate associations.

Additionally, according to the minutes, at the meeting before the motion to “proceed with our organization,” a “very general discussion took place which lasted for a couple of hours.” Also agreed upon was a move “that we hold a general meeting at Glenwood, May 9th, 1930” to which “shall be invited all independent bankers of the state whose banks are not owned or controlled by the holding companies.”

- k) 28 bankers appeared in Glenwood on May 9 for the charter meeting. (23rd paragraph)

With regard to this charter meeting, the paragraphs 23rd–27th of the DuBois memo mainly describe the members of the meeting who played key roles, but the content of the meeting does not necessarily become clear. Here the minutes of the May 9 meeting is helpful, and according to it the meeting was carried in the following manner.

After the election of the chairman, “Nominating Committee” and “By Laws Committee”

were appointed. Following the reports submitted by these committees, the constitution, by laws, officers, and Council of Administration of the Independent Bankers Association were adopted, elected, or qualified.

Then the meeting was “recessed for ten minutes for the purpose of registering and making payment of \$25 from each bank as dues for starting the association.”

After resumption, a motion was carried that the IBA “endorse” two member bankers “as representatives of this association to appear in Washington D.C. at the Congressional hearing on Banks and Banking.” Also carried was a motion that “a meeting of this association be held in St. Paul at 3 o’clock P.M. on day previous to meeting of the 1930 Minnesota Bankers Ass’n, and that a notice be sent to all unit banks of this state of said meeting.”

Thus, on May 9, 1930, the IBA was officially established. According to the DuBois memo describing about half a year period following that May, the association moved on without much trouble in those days:

- l) Mr. Lee,⁽³²⁾ as president of the IBA, was authorized to hire an administrative secretary. He chose Robert Beery of Long Prairie [Mr. Lee’s hometown]. Mr. Beery was a retired federal bank examiner, and he began to solicit IBA memberships. By January 16, 1931, with the assistance of some of the officers and members, he collected \$2,620. (28th–30th paragraphs)

(2) From early 1931 to early 1933 – IBA biding its time in the midst of the turmoil hitting the banks across the nation

Following the factual writing style as seen in l) just above, the DuBois memo added the following descriptive comments with regard to the IBA at its earliest stage:

- m) There was much opposition to the new organization. It was sometimes referred to as a “radical” group, even though its purpose was to perpetuate a form of banking that had rendered good service to the nation for many years. However, the term [presumably “Independent”] had a defamatory value for the enemies of the IBA. (31st paragraph)
- n) Representatives of the large correspondent banks of the two holding companies were active in their opposition and were a factor in retarding the association’s growth. (32nd paragraph)

After the description as in n) above, the DuBois memo suddenly moves to the activi-

ties and occurrences in 1933. Nor do others ([2], [3], [6], [9], [10], etc.) among the ICBA documents describe the IBA during the period of early 1931 to early 1933. Probably, the descriptions in l) and n) above qualitatively depicts the condition of the IBA in the period, and Ben DuBois presumably did not write much because the membership growth and lobbying activities were generally slow. (As was mentioned at the outset of (4) of Section 1, the office of the ICBA did not have the meeting minutes or documents for the period.)

As told later, no convention was held in this period, and this fact also may suggest that the IBA was biding its time for about two years, concentrating its resources in sustaining its organization and lying low so as not to invite opposition from the side of the two bank holding companies.

The period of 1930 through 1933 was of course the most turbulent time for the U.S. banking industry. As Wicker [2000] writes, preceding the “collapse of the banking system” in early 1933 (p. 125), there were three major waves of banking crises:

- (1) November 1930 to January 1931 (806 bank failures with total deposits of \$628 millions),
- (2) April 1931 to August 1931 (573 bank failures with total deposits of \$496 millions), and
- (3) September 1931 to October 1931 (827 bank failures with total deposits of \$705 millions).

And finally, the banking panic in February and early March in 1933 culminated in the nationwide banking holiday announced by President Roosevelt on March 6.

In this period of turmoil, the ABA altered its long-held position of upholding the interest of its unit banker members in terms of group banking and branching restrictions. This move came at the association’s Cleveland convention in October 1930, when its top executives managed to make a resolution adopted, which admitted the value of branch banking within a metropolitan area or within a county (Lamb [1961] pp. 38–40, Chapman and Westerfield [1942] pp. 114–115, *American Banker*, Oct. 3, 1930, p. 1).

This abrupt change on the side of top executives of the ABA naturally disappointed its member bankers who ran unit banks, who should have occupied the largest portion among the ABA membership (reference: endnote (5)). For example, *American Banker* printed a charge, word by word, by a member banker urging the president of the ABA to make a survey of 20,000 member banks with regard to their views on branch banking.⁽³³⁾

Such conditions and occurrences surrounding unit bankers should have increased the urge among the sentiment of unit bankers to make a move to deter the legislative direction

toward branch banking. Even if the IBA itself was biding its time as mentioned above, the unit bankers who survived the banking crises may have increased their support for newly-born independent bankers associations like the IBA, and this may have worked as the underpinnings of the “first legislative fight” as described below.

(3) First half of 1933 – First legislative fight, cash depletion, and recovery

The description of the DuBois memo with regard to this period once again becomes concrete, as in the following.

- o) In the Minnesota legislative session of 1933, a bill to permit branch banking was introduced. The IBA had realized from the start that the bill would greatly benefit the two holding companies. They would be able to make the larger subsidiary banks in various areas of the state the main offices under which the merged unit banks would serve as their branches. This was the plan used in South Dakota, where branch banking is permitted. (33rd paragraph)
- p) Mr. Beery plunged vigorously into the branch banking legislative fight. He spent most of his time during the legislative session at the state capital St. Paul. The branching bill was defeated. (34th paragraph)
- q) But the legislative battle made sizable inroads in the bank account of the IBA. This shortage of funds and the turmoil of the Bank Holiday of March 1933 left the fledgling IBA teetering. Independent bankers became more interested in saving their own banks than working for the preservation of the banking system. By May of the year, the IBA treasury balance became as low as \$98.18. (35th paragraph)
- r) Almost just at the time,* Elmer A. Benson, the state commissioner of banks, called Mr. Beery and offered him a job as officer in charge of bank liquidation in the state banking department. When he asked Mr. DuBois “What shall I do?” the latter advised to take the job, saying “I’ll take over until we can find a permanent secretary.” (37th paragraph)
- s) Cruel and drastic as it was, the Bank Holiday seemed to clear the atmosphere, and the independent bankers who survived were hopeful about the future once again.⁽³⁴⁾ Indeed the bankers had lost tremendously, but because of it they wanted the opportunity to recoup some of their losses. They were also reluctant to sell out to the holding companies at the time the sale price were quite depressed. Furthermore, the

holding companies had – temporarily, at least – lost their taste for expansion. Under such atmosphere, the IBA began to pick up new members. (39th paragraph)

- t) By June 14, 1933, the balance of the IBA treasury, with \$591.17, had recovered from the bottom. The appointment of Mr. DuBois as acting secretary was confirmed at a meeting of the executive council. The president and the acting secretary were instructed to arrange a convention in St. Paul for August 30, 1933. It appeared that the IBA had weathered a bad storm. (40th paragraph)

The description above in the DuBois memo is concrete and detailed if we consider that the period covered is just half a year long. So there seems to be little need to add to it, except the point that the convention written in t) was actually held one year later, for both ICBA [2005] p. 11 and Patton [2005] p. 85 comment that the first convention was held in 1934 in St. Paul.

4. IBA's expansion thereafter – from summer 1933 to the mid-1960s

(1) Limited extent of documents collected so far for this period, and limited scope of description and discussion in this section

Considering such a state of the IBA as we saw in the last part of the preceding section, it seems that the IBA finally stood on its own after 3 years from its inception, in terms of what it stood for, membership, and finance. Of course, this observation was that of Mr. DuBois decades later, who served as *de facto* secretary general of the increasingly larger association, even if with the same official position of just “acting” or “temporary” secretary. In the eyes of the executives of the IBA at the time of summer, 1933, however, there should have been anxieties about the viability of the association, as well as about the viability of unit banks.

With this regard, how the IBA fared after the summer of 1933 is as important as its earliest history up to then. The author, however, does not have documents related to the IBA and its environment necessary to write in the same detail as he has done down to t) above. The ICBA documents, however, includes somewhat a rich assortment of documents dated around the middle of 1960s, and some of them are used later in order to show the

condition of the association in the mid-1960s.

As for the prospect of collecting further documents, the author, frankly speaking, deems it difficult to ask for more at the ICBA headquarters, as already mentioned in (4) of Section 2. In addition, the documents regarding the U.S. banks from WWII period to 1960s are insufficient in Japan where the author mainly does his research. Thus, in order for the author to conduct a detailed research over the IBA history from the summer of 1933 to the mid-1960s, a considerable amount of planning and data collection effort will be needed.

At the same time, the DuBois memo itself extends its description of the IBA history beyond 1933, and it puts notable importance on the Bank Holding Company Act of 1956. The memo writes, in essence, that the IBA, getting its start because of the holding company threat in Minnesota, finally came “full circle” by playing an instrumental role in placing bank holding companies under federal control (48th paragraph). Thus, the author considers it appropriate to write down an outline of the remaining part of the IBA history, putting emphasis on how the initial objectives of the IBA were accomplished, or at least, continued to be shared among its member bankers.

Thus in this section, the author would like to show an outline of the moves and accomplishments of the IBA since the summer of 1933 to the mid-1960s, with special attention to how its initial vision and organization as described in Section 3 fared afterwards, and to what extent its initial objective were accomplished. The remaining part of this section are divided into two subsections as shown in their titles: one is about “organizational building” (going to Washington D.C. and nationwide expansion), another about “lobbying” (obtaining trust at the Capital, and the achievement of the Bank Holding Act of 1956).

In the following subsections, summarized quotations from the DuBois memo continually plays the key role, and the ways how the summaries are written, as explained in subsection (1) of Section 2, continually hold. One difference is that, in principle, only those contents of the memo as related to either organizational building (subsection (2)) or lobbying (subsection (3)) are going to be used. In addition, because of the relatively rich assortment of ICBA documents dated around the middle of 1960s as mentioned before, the weight of the DuBois memo in describing the IBA history in the 1950s and the 1960s is going to be considerably lower as compared to in the preceding sections.

(2) Organizational Building – Going to Washington D.C. and nationwide expansion
i) Washington D.C. travel in early 1934 convinced the IBA to go beyond the state border

In the DuBois memo, the following move of the IBA shortly after 1933 is written.

- u) Expansion of the IBA into a national organization really dates from February 1934, when a week's stay in Washington D.C. convinced the IBA executives that an organization representing banks in only one state had little strength on Capitol Hill. Also apparent was that in order for the independent banking to survive, federal legislation was needed to restrict and control both holding companies and branch banking. (41st paragraph)

About this Washington D.C. travel, an episode appears in IBAA [1980] (ICBA document [6]) pp. 4–5. Mr. DuBois flew from St. Paul to Chicago by a 6-passenger Hamilton airplane (whose exhaust mechanism was broken so the door had to be open), then from Chicago to Cleveland by a 10-passenger Boeing. After that was a long ride on Ford Tri-motor whose heater did not work. After travelling all day, he was “nearly frozen to death” when he arrived at Washington D.C.

As written in u) above, to become an influential organization in Washington D.C. was to become an organizational goal for the growing IBA. It took a long time, however, for the association to set up a permanent office there. It was February 1963, and like the initial office in Sauk Centre, Minnesota (one room in the bank where Mr. DuBois worked), the Washington D.C. office of the IBA started from essentially a one-man operation (IBAA [1980] p. 8).

ii) Strengthening of membership and revenue, and interstate and nationwide expansion

IBAA [1980] also includes an important kind of information, that is, the treasury amount of the IBA in its very early stage. As already mentioned at the last portion of (3) of Section 3, “by June 14, 1933, the balance of the IBA treasury, with \$591.17, had recovered from the bottom (DuBois memo summary t)). That balance grew to \$754.82 at the start of 1934, then further grew to \$1,574.27 a year later, according to IBAA [1980] p. 4. As we have already seen, during the period there was a travel to Washington D.C. and the first

convention of the association. The fact that the treasury balance steadily grew while paying out the expenses of such events should mean that the IBA membership grew substantially during the period, which is consistent with the following description of the DuBois memo.

- v) The IBA had already attracted the interest of a few banks outside Minnesota, and such banks had joined it without solicitation. So the governing board of the IBA decided to send circulars to independent bankers in nearby states asking for support. The membership grew slowly but steadily, and when any state achieved a fair representation in the IBA membership, a director for that state was elected, who then contributed enormously to the association. They not only increased the membership in their respective states, but also broadened the organization's scope and understanding of banking situation in a countrywide perspective. (42nd and 43rd paragraphs)

Although there are no concrete data of membership growth corresponding to what is written above, a souvenir photo of the first convention in 1934 is shown on p. 11 in ICBA [2005]. There seems to be some 150 bankers in the photo, which may suggest several hundreds of total membership at the time. A concrete number of membership afterwards is shown in IBAA [1980] p. 5, and that is 1,620 for 1946. These data would mean that the membership growth between 1934 and 1946 was at the pace of around 100 per year.

Also useful are the information of “membership dues” on p. 7 in IBAA [1980]. In 1936, it was \$10 per bank, with voluntary donations, and this structure produced \$7,152. If we assume 40% (or 20%) of \$7,152 was made of donations, there should have been about 300 (or 500) of membership banks. These estimates are in line with the “several hundreds” estimate in the preceding paragraph. According to the same page in IBAA [1980], the total membership dues in 1946 had quadrupled to \$28,776 with the same membership dues structure. Combined with the 1,620 membership data already mentioned, this total dollar amount should have included \$16,200 fixed dues ($\$10 \times 1,620$) and some \$12,500 of donations.

According to Mr. Raitor at the ICBA, the association's membership dues structure relatively flat among different sizes of banks⁽³⁵⁾ is one of the legacies of the IBA period. By design, it reduces the influence of relatively large banks, and it significantly supports the characteristics of the ICBA different from that of the ABA, in which larger banks are influential. Almost at the end of the DuBois memo, it reads “[the IBA] has always been a

grass-roots organization” (51st paragraph), and this should be related to such an egalitarian organizational characteristics as mentioned above.

Although this is not written in the DuBois memo, according to two other ICBA documents, there were a lot of hard and lonely travels by Mr. Ben DuBois and his son Pat, calling on banks in state after state (Ben traveled in Midwest and East, while Pat in South and Southwest) (Stenehjem [1965] p. 31, IBAA [1980] p. 5). According to the former document (p. 31), “punching doorbells, ...Ben criss-crossed the country, traveling from Montana to Florida, and from Maine to New Mexico.”

Thanks also to such continual toils, by 1956 the IBA's membership grew to 5,147, and by 1965 to 6,325 (IBAA [1980] p. 5). In 1965 the IBA had its membership in 40 states to the east to the Rockies, and along with the affiliated Independent Bankers Association of the Twelfth Federal Reserve District,⁽³⁶⁾ it had already achieved a nationwide presence.⁽³⁷⁾

(3) Lobbying – Obtaining trust at the Capital, and the achievement of the Bank Holding Act of 1956

As for the IBA's lobbying efforts after 1933, the following moves are written in the DuBois memo.

- w) Among the significant pieces of legislation the IBA successfully supported were the so-called Bretton Woods Proposals following WWII and the Bank Holding Company act of 1956. The IBA's support for the Bretton Woods Proposals, which provided for the establishment of the International Monetary Fund and the International Bank for Reconstruction and Development, helped to erase the association's provincial image. The IBA was now recognized as an organization concerned not only with the problems of small banks, but also with international finance. (45th–47th paragraphs)
- x) When the Bank Holding Company Act of 1956 was signed into law, it climaxed the 14 years of legislative effort by the IBA and the IBA of the Twelfth Federal Reserve District. It also marked the completion of a cycle, of sorts. The organization came “full circle,” after 26 years from its start in the face of the holding company threat in Minnesota. In 1956, the IBA was instrumental in placing bank holding companies under federal control. (48th paragraph)

At first glance, the involvement of the IBA with the Bretton Woods Proposals appear

to be a bit out of place, but not only the DuBois memo but also many later documents and articles on the history of IBA write about it, which convinces us that it was really an important thing to do⁽³⁸⁾ for the association with the aim to get rid of its local image.

As for the lobbying for the regulation over bank holding companies, IBAA [1980] again proves to be useful. In this document (pp. 7–8), we can know how Mr. DuBois persistently “traversed Congressional and agency corridors,” and “built up friendships with powerful members of the House Banking and Currency Committee,” such as Wright Patman, Brent Spence, and Speaker Sam Rayburn. It also describes his lobbying style: “with his persistence and zeal, Mr. DuBois had an unusual impact on people.” We can also know that the seeds of the successful 1956 legislation was really sown “in 1942 when Mr. DuBois helped Congressman Wright Patman draft a bill.” Also known is that he “teamed up with the late Harry Harding, executive manager of the IBA of the 12th Federal Reserve District” in their lobbying effort in the late 1940s, successfully enhancing independent bankers’ influence in Washington D.C.

However, the ICBA documents alone do not provide us with concrete legislative moves leading to the Bank Holding Company Act of 1956, except for the Patman’s draft in 1942 mentioned above. For this purpose, Eisenbeis [1978] pp. 40–42 and complementarily Lamb [1961] pp. 178–180 provide us with useful information. According to these literature, the legislative moves preceding the 1956 legislation were as follow.

In the period of 1933–1956, there was “a continuing flow of proposed legislation on bank holding companies. In 1937, Senator McAdoo offered a bill, and in 1938 President Roosevelt proposed the elimination of all holding companies. Such moves to regulate holding companies did not cease even during WWII, and the FRB, in its 1943 *Annual Report*, listed the deficiencies of the 1933 banking legislation in the aspect of regulating bank holding companies.

Interest in new legislation again grew after WWII, and in 1947 a holding company bill was introduced in the Senate, upon which hearings were held. Between mid-1949 and mid-1955, as many as 15 bills were introduced in the Congress, and after 1953 support for new legislation was especially strengthened due to the Supreme Court case on Transamerica, in which the FRB failed to deter the bank holding company’s expansion.

The IBA appears only once in these descriptions, that is, in Lamb [1961] on p. 180. From there we can know that the IBA and the IBA of the Twelfth Federal Reserve District

advanced “passionately held opinions” at the “lengthy hearings.” One of the notes in Lamb [1961] on p. 306 mentions that the IBA in 1955 had “a membership of more than 5,200 banks” and the IBA of the Twelfth Federal Reserve District “approximately 300 unit banks.” Overall, these descriptions could be taken as a testimony of the IBA as already one of the interest groups not negligible in the Congressional debate.

Lamb [1961] on pp. 90–103 also describes the bank holding companies as becoming stronger again in the 1930s through 1950s after surviving the Depression, particularly in the Midwest and in the West Coast. Such a situation in the banking industry should have pushed the IBA toward further lobbying efforts.

Even after 1956, the IBA had incessant challenges from larger banks. According to IBA [1965] (ICBA document [2]), which has a characteristics as a collection of position papers of the IBA at that time, the focus of banking legislation had shifted to the regulation over branch banking. Because of the McFadden Act of 1927 and the Banking Act of 1933, the regulation over branching was a matter of state laws, which meant that the IBA had to carry lobbying efforts state by state. In IBA [1965], there indeed are reports from Illinois, Texas, Minnesota, Wisconsin, Missouri, New York, and so on, which shows how busy the IBA was fighting from state to state for keeping the legal foundations favorable for the independent banks.

Such busy days of incessant lobbying – from over federal holding company regulations to over state-by-state branching regulations – were nevertheless not bad for the organization, because more and more independent bankers, IBA members and potential members alike, would then notice that the IBA is really working for, and important for, their own existence. (Note that in the post-WWII period, IBA had become an association including not just unit bankers but also bankers with small number of branches, both of whom were called “independent bankers” [Albic [1965 (1962)].])

5. Summary of IBA’s history in this paper, and some considerations – What enabled such a local and grass-roots organization to survive and expand nationwide?

(1) Summary and themes & questions for further study

So far, the author has described the IBA history from 1930s to mid-1960s in Section

2 through Section 4, the “fact finding” part of this paper. There, making use of the ICBA documents, related academic literature, and legislative and governmental documents, the author has put in order numerous information, with critical comparisons among texts when necessary.

As already written in (2) in Section 1, no academic book or article can be found as long as the author could take a look, and accordingly the DuBois memo (ICBA document [1]) is a precious “through record” of the history of the IBA, however brief. So this article summarized the memo into paragraphs **a)** through **x)** in (1) in Section 2), Section 3) and Section 4). These summary paragraphs have been supplemented (or in rare cases corrected) by other ICBA documents, other kind of documents, and academic literature, and have been linked with information over U.S. banking industry and regulatory moves making use of endnotes and other means. Thus, as long as the author knows, this article serves as the first historical study in academia on the IBA in its start-up period and its early period of growth.

The history written in this article, however, is an insufficient one, due to the insufficiency of information in the ICBA documents the author could obtain, as mentioned in (4) in Section 1. Even for the relatively detailed portion covering the start-up stage of the IBA (from 1929 to the summer of 1933 in (1) of Section 2 and Section 3), more work could have been done if the author could obtain the documents prepared for the executive meetings, and minutes thereof, in those period. One possibility is such first-hand documents are really nonexistent now, neither in the ICBA and in the then-member banks, because of the “resistance-like” organizational nature of the IBA in those period in order to hide from the eyes of the unit bankers affiliated with the bank holding companies (see DuBois memo summaries **i)**, **m)**, **l)** etc. in Section 3). Even if that is the case, at least as for the lobbying activities in Minnesota in the early-1930s, other official information such as state legislative documents and local newspaper articles could be found, and this is one of the remaining research tasks for the author.

In addition, as mentioned in (5) of Section 1, this article provides only a rough sketch of the IBA history for the period from the summer of 1933 to the mid-1960s in Section 4. From an academic perspective, legislative and supervisory discussions over bank holding companies and branch banking also need to be considered, so that the history of the IBA is going to be understood in the context of the history of banking and banking regulation in the U.S.

(2) Coincidence with the burgeoning period of interest groups in the political history of the U.S.

As already mentioned in (5) of Section 1, the author's central question which motivates the whole historical study of the IBA was: "Why did the 'tiniest' bankers, although many in number, dare to start, and then succeeded to nourish, their own interest group, aside from the well-established ABA, which already had half a century of record at 1930?" Before concluding this article, the author would like to make a few discussions over this question here in (2) through (3), making use of the related literature mentioned in (3) of Section 1, even if the discussions here lead just to preliminary proposals of hypotheses.

In (3) of Section 1 just mentioned, the author put forward a few academic literature related to the IBA history in a broad sense. The literature mentioned first there was Roe [1994], and let us start with this book. It describes the foundations of the IBAA (renamed from the IBA in 1965) and other small bank organizations as steadfast, and mentions they exert non-negligible influence to the financial system and even to the nature of corporate governance in the U.S. Underneath of this phenomenon lies a populist foundation among the U.S. people who favor the local small banks to out-of-town large banks, in which the local residents feel threats depriving their communities of their independence (pp. 28–33). Based on this foundation, the interest groups of small bankers have comparative advantages (pp. 42–45).

This article has studied a typical association among the small bank organizations Roe [1994] discusses about, and in fact the IBAA is mentioned on p. 45 of the book. However, as we have seen, the IBA experienced its own hardship quite a lot – from its inception from nothing, and with no concrete support neither from the general public nor from lawmakers, at a time when the ABA was the sole national association for all commercial bankers.

The difference between the observation of Roe [1994] and this article lies in whether the organizational details – how the (potential) member bankers see their organizational environment and how they are affected by groupthink – are taken into consideration (this article) or not (Roe [1994]). As we have observed in this article, at the time of the inception of the IBA, there were a significant number of unit bankers in Minnesota who thought that "As long as we already have the ABA, the IBA is a redundant organization we had better avoid." This way of thinking and conduct seems to have worked as a significant hindrance to the newly-born IBA. According to the theory of collective action, the "free rider" problem

– potential members do not want to be embarrassed by required contributions (if they were to join) but they can freely enjoy the fruit of the lobbying (e.g. holding company regulations) even if they remain nonmembers – often hinders the start-up and growth of interest groups (see [2] in endnote (19)).

The IBA suffered from this “free rider” problem, too. Stenehjem [1965], whose author served as the chairman of the IBA in the 1960s, could imagine the hardship and writes as follows.

If you were to ask Ben DuBois and the other pioneers today:

“How did you ever do it?”

Their reply inevitably would be:

“It wasn’t easy.”

At the same time, it was also the historical fact that nearly ten associations of unit bankers were organized during the 1920s through 1930s (see endnote (6)). Even if survival required hard efforts, there were other similar “enterprises” in other states, and in this sense the idea of the IBA pioneers were not necessarily peculiar.

Why there were nearly ten unit banker associations around the 1920s, against the ABA and against the correspondent service provider banks? Possibly, the theory of interest groups in the political science sphere, and especially Clemens [1997], may be of help.

According to pp. 4–8 of this book which focuses on the organizational aspect of interest groups, the period from 1900 to 1920s was a period during which the burgeoning interest groups, especially grass-roots types, were admitted to the policy-making process of Washington D.C., and gained their legitimate status, with the following elements of structural change.

- 1) Americans developed new organizational models for political participation, generating a repertoire of possible alternatives to the party system.
- 2) By the 1920s, legislatures, administrative agencies, and public opinion were established as competing foci of American politics.
- 3) Some farmers quickly regrouped, after the Populist Party defeat at the end of 19th century, to become the beneficiaries of one of the earliest components of the American welfare state (that is, income safety net system). The combination of education, regula-

tion, and subsidy pioneered in response to agrarian problems foreshadowed the New Deal's Agricultural Adjustment Administration and, by virtue of its close links to the American Farm Bureau Federation, stands as one of the first examples of the "iron triangles" linking pressure groups, congressional committees, and executive agencies that became symptomatic of the interest group system by mid-century.

- 4) The constructions of specific interests eventually linked electoral blocks to legislative outcomes. Individual politicians were monitored in new ways, as groups learned to hold them accountable for specific votes. But legislators also gained access to new electoral resources (both votes and organization) that diminished their dependence on party leadership.
- 5) The articulation of specific interests by voluntary associations was mirrored in the increasingly rationalized, bureaucratic organization of government. The tight linkage of demands articulated by popular associations, legislative responses, and specialized political institutions is a legacy of the turn of the 19th century.
- 6) Through the first decade of the 20th century, *interests* was regularly printed with a capital *I* and uttered in tones of moral outrage. This tendency gradually ceased as the 20th century proceeded, but as late as the 1920s, in the U.S., the organized pursuit of *group interests* was hotly condemned. In response to such charges, organized farmers (as well as labor organizations or women groups) claimed that to the extent they pursued privileges, these were only privileges already granted to large business corporations.

Such observations of Clemens [1997] seems to help us understand the lobbying environment of the IBA in its early growth period.

In the case of the IBA, its lobbying was part of "new organization models for political participation" (as quoted from 1) above), and it developed relationship with U.S. congressmen like Robert Patman, who should have found there one of the "new electoral resources" (as quoted from 4) above). Although not described in this article, the IBA all the way down to the current ICBA has developed collaborative ties with federal and state regulators, for which 2), 3), 4), and 5) above provides suggestive observations. As for the federal deposit insurance system which were criticized as disproportionately supporting small banks,⁽³⁹⁾ some resemblance may be found with the "income safety net system" in 3) above (particularly when the small banks were more susceptible to failure, as was the case during the

Depression).

Lastly but not the least, in the same tone as in 6) above, the IBA, when charged alike, should have claimed, “To the extent we pursue privileges, these are only privileges already granted to large banks and any other large business corporations. The fact that the holding company loophole in the Banking Act of 1933 has remained to be there more than a decade eloquently testifies such privileges.” (The author should add that such a charge against the IBA were not found in a concrete form among the documents the author has seen so far.)

Thus, Clemens [1997] provides one explanation for the IBA's inception and growth despite the existence of the ABA, that is: the IBA, which started in 1930, may have benefited from such a new era of interest group politics developing at the federal legislature/government level in the early 20th century. The period of the banking crisis, late 1920s and early 1930s, barely overlapped with the newcomers boom of interest groups, and it is suggestive that the timing of the start of the IBA hit that narrow period of overlap.

As the literature review in (2) of Section 1 shows, the literature in banking system so far does not include enough number of studies on interest groups of banks. Such a book of Roe [1994] does focus upon the influence of small bank groups, but it does not ask why those interest groups ever came to exist and expanded. The author's discussion relying solely on Clemens [1997] does not adequately provides an explanation even if it provides a suggestion, but the author thinks it is nevertheless important to ask why.

(3) Why an organization later to expand nationwide originated in Minnesota? – possible influence from the origination and activities of farmers interest groups

In the preceding (2), the author has tried to make an explanation why the IBA could start and grow, making use of Clemens [1997]. It is still to be answered, however, “Why it was the IBA *in Minnesota* instead of unit bank associations in other states?”

In fact, IBAA [1980] pp. 1–2 reads, “The 28 Minnesota bankers who founded the association in 1930 had no idea they were the nucleus of the broadly-based organization that is today's IBAA. Their horizons were limited to a view of their own local survival.” Other history line, in which the IBA remained within the state boundary only to be taken over by other unit banker association elsewhere, could indeed have been a possibility.

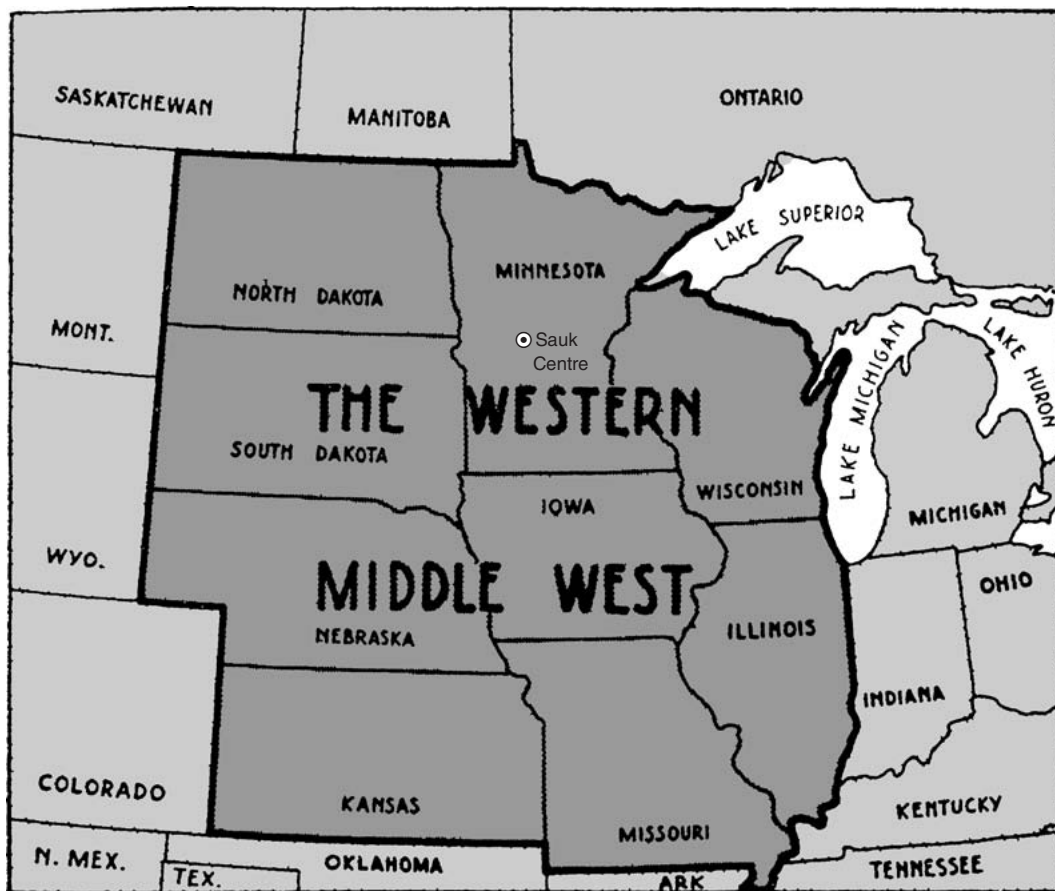
This question here in (3) may be more difficult to answer, or even to tackle, than the

question in (2) above, and the author can just “make a suggestion of an explanation in this subsection.” The author anyway wants to try, however, to “make a suggestion of an explanation,” with the help of classical literature in agricultural policies and interest groups.

Saloutos and Hicks [1951], is noted as one of the indispensable readings for studying the agricultural interest groups and federal agricultural policies in the U.S. (Kubo [1984a]). This classic at its onset describes “the western Middle West” (see Figure 1) as follows.

Figure 1
Map of States in “the western Middle West”

(Footnoted in the original book, “The Center of Agricultural Discontent”)



Source: Saloutos and Hicks [1951] p. 5

“Sauk Centre” (the town where the IBA was headquartered) is added by the author.

... Here numerous agrarian movements of reform have been born, here they have lived out their short spans of life, and here they have died. The western Middle West has behind it a long history of agricultural discontent. (p. 6)

In the twentieth century the gusty winds of reform continued to lash the western Middle West. ... Out of the same soil grew also the Farmer-Labor party of Minnesota, the Progressive party of Wisconsin, and many of the agricultural policies of the New Deal. From this region, possibly as a matter of appeasement, came seven of the nine secretaries of agriculture who held office during the first four decades of the twentieth century. (p. 7)

Saloutos and Hicks [1997] then describes in detail how the region played a central role of organizing and expanding national farmers associations and lobbying activities during the 1920s through the New Deal era in 1930s. Kubo [1984a], carefully reading Saloutos and Hicks [1997] and numerous other literature and putting them in larger perspective of the political trends surrounding the U.S. government and Congress at the time, writes as follows.

After WWI, as already written, the agricultural sector in the U.S. was hit hard with poignant and quasi-permanent recession, and again, the farmers movement occurred. But this time, the style and strategy of this movement significantly differed from those in the past. As McConnell [1966] pp. 230–231 sums up, “a major reconstruction of farm politics took place” between 1896 and 1920, and “so far as the farmers were concerned, the [political] parties were in eclipse.” Several farmers organizations instead entered into the policy-making process. It is not an overstatement that the political processes of farm policies since 1920s cannot be discussed without such nationwide agricultural organizations.

Based on the observations of Saloutos and Hicks [1997] and Kubo [1984a], it is presumable that the officers of the IBA, who lived in Minnesota, a large agricultural state in “the western Middle West,” daily saw the vibrant lobbying activities of their neighbors, including long-distance visits to Washington D.C. As bankers, they may have handled transfers to and from such farmers organizations. Although farmers and bankers in those days were very often said, including in academic literature, not to be good friends each other, the IBA of-

ficers and member bankers should have had close relationship with their neighbor farmers in each community. (Saloutos and Hicks [1997] also mentions, although only a few times, the support from local bankers provided for farmers associations.)

Clemens [1997], which also quotes extensively from organizational theories, emphasizes the importance of “the art of association” (Tocqueville [1969 (1840)]) for the sustainability of an organization (p. 6). In this sense, too, unit bankers who lived in the areas where farmers movements were vibrant and their organizational know-hows existed were in a good position to learn such know-hows, so that their own association had better chance of survival. Indeed, Mr. DuBois himself may well have been one of such, and agile, learners.

Lastly, the author wants to mention the formation of “the farm bloc,” that is, a certain group of representatives or congressmen across party lines affiliated with agricultural interest groups, in the Congress and state legislatures in the 1920s (Saloutos and Hicks [1997] Chapter XI, Clemens [1997] p. 183).

As early as early 1920s, the American Farm Bureau Federation (AFBF), thanks to their aggressive lobbying, succeeded in the formation of “the farm bloc” in the Congress, the first of this kind, ahead of other industries (Kubo [1984a] p. 23). At the center of their lobbying effort were members from “the western Middle West” (Saloutos and Hicks [1997] pp. 323–324).

The geographical position of Minnesota situated at an important corner among the states in “the western Middle West” (see Figure 1 above), may have had something to do with the unit bankers in the state: in their eyes, the AFBF people were just ordinary countrymen like them, but by frequently going to the Washington D.C. such people were succeeding in increasing their influence in the capital. Such an experience of looking at their neighbors’ success may have worked as a stimulus for the unit bankers, helping the inception of the IBA as well as the growth afterwards by attracting unit bankers from nearby states with the same “can-do spirit” as their neighbor farmers (DuBois memo summary v) in (2) ii) in Section 4).

The reasoning above, to be sure, does not fully answer the question at the start of this subsection: “Why it was the IBA in Minnesota instead of unit bank associations in other states?” What the author put forward is just a preliminary proposition stating that there existed a soil in “the western Middle West” to nurture a lobbying organization based in rural areas expanding across many states. The author just intends to mention the meaningful-

ness to be attentive to the importance of “the western Middle West” as the stronghold of agricultural lobbying organizations,⁽⁴⁰⁾ and also the possible importance of local human relationship between unit bankers and farmers or agricultural organizations.

The factors mentioned throughout this article, the burgeoning of grass-roots interest groups in the early 20th century U.S. political scene, the proliferation of strong farmers associations in the western Middle West, coupled with the two largest bank holding companies in Minnesota, and of course the personal factors of such dedicated efforts of Ben DuBois and other key officers, may all have contributed to the start-up and expansion of the IBA. Considering that no other independent bankers association (there were at least 9 of them in 1930s) continued to exist until now, the IBA –currently the ICBA– may be a very special organization existing today thanks to such a rare confluence.

« **Acknowledgements** » (Positions are as of February 2016.)

The author would like to express here special thanks to Mr. Mark Raitor, Senior Executive Vice President and Chief Operating Officer of the Independent Community Bankers of America (ICBA), for his special accommodations for the author with regard to historical document provisions at the Washington D.C. headquarters of the ICBA, as well as for the permission of printing the text of the DuBois memo at the end of this article (that is, the original Japanese article; see Notice below). The author also expresses special thanks to Mr. Salvatore Marranca, former chairman of the ICBA, who generously provided assistance for the author all the way from the preparation of visiting the ICBA headquarters up until the completion of the article. In him, the author has seen a *true community banker* who really cares about the relationship, with heartfulness and persistence.

« **Notice** »

The original text of the “DuBois memo,” often referred to in this article, can be found only in the original Japanese-language article, which appeared in the *Journal of Policy Studies*, Chukyo University, Volume 7, March 2016 (『総合政策論叢(中京大学)』、第7巻、2016年3月), in accordance with the condition of permission provided to the author by the ICBA.

Endnotes (Webpages are updated from the original Japanese article and are as of November 31, 2017, except otherwise stated.)

- (1) Independent Community Bankers of America (ICBA) adopted its current name at the March 1999 national convention (*Independent Banker*, Apr. 1999, p. 9), before which it was called Independent Bankers Association of America (IBAA).
- (2) Financial Services Modernization Act of 1999 (Gramm-Leach-Bliley Act; Pub. L. No. 106–102) was enacted in November 1999.
- (3) Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010 (Dodd-Frank Act; Pub. L. No. 111–203) was enacted in July 2010.
- (4) The author looked into the microfilms of *the American Banker* for the period of May 1930 but could not find articles on the establishment of the IBA. Because of the condition of the microfilm (stocked in the Library of Chukyo University where the author works) which is occasionally hard to read, the author could not read all the brief notes or legal notices in which there might be some IBA-related ones. Also, the author did not check local media in Minnesota or around Sauk Centre (the hometown of the IBA headquarters).
- (5) A unit bank is a bank which operates without branches, and its owner & chief executive is called a unit banker. As of 1930, 22,928 banks among all 23,679 were unit banks (Fischer [1968] p. 31). Even after the Bank Holiday in 1933, the unit banks dominated the banking industry in terms of number of banks, with 14,666 unit banks among all 15,488 banks as of December 1935 (*ibid.*)
- (6) The banking organizations “founded to fight branch banking and to defend unit banking” (Chapman and Westerfield [1942] p. 127) were as follow, in the order as in the book (pp. 127–128). (In the parentheses are headquarter states and the year of establishment. Although the year of the data is not written, the list appears in the “Summary” of Chapter V titled “History and Legal Status of Branch Banking, 1933 to 1940,” which may suggest the year was 1940.)
 - Independent Bankers Association (Minnesota, 1930)
 - Association of Independent Unit Banks of America (Pennsylvania, 1932)
 - California League Independent Bankers (California, 1922)
 - Independent Bankers Association of Southern California (California, later [than 1922])
 - Independent Bankers Association of Central California (California, later [than 1922])
 - Independent Bankers Association of Washington (Washington, later [than 1922])
 - Independent Bankers Association of Oregon (Oregon, later [than 1922])
 - Independent Bankers Association of the Twelfth Federal Reserve District (still later [than the above four])
 - United States Bankers’ Association Opposed to Branch Banking (Kansas City, 1921)Although the criteria of the order in the list is not mentioned, the fact that the IBA comes first may mean that the association was relatively large, powerful, and/or aggressive in its lobbying efforts. (The book writes about the IBA in such a manner as “for the past ten years opposed any and all legislation, state or national, permitting branch banking in any form” [p. 127].)
- (7) The following can be listed as books referring to unit bankers’ moves and stances with regard to discussions over banking system: Willis and Chapman [1934] (Chapter XVII), Whittlesey [1935],

Fischer [1968] (Chapter 2), Burns [1974] (Chapter 3), and Savage [1978].

- (8) For example, Trescott [1963], part of the ABA's centennial anniversary publications, does not write much about small banks as compared to money center banks and major regional banks, although the number of small bank members within the ABA should have far outnumbered larger ones at the time.
- (9) In 1930 when the IBA started, the share (in terms of number of banks) of unit banks among all banks was 97%, with the rest (3%) were banks with branches. In 1955 when the congressional debate over bank holding companies were quite hot (to which Roe [1994] often refers), the share of banks with branches increased to 13% (1,728 banks; Fisher [1968] p. 31, and FDIC webpage [<https://www5.fdic.gov/hsob/>]). By 1960s, among the members of the IBA as well, the small banks opposing bank holding companies were not necessarily unit banks (Albic [1965 (1962)]). Presumably with such situation in mind, Roe [1994] uses wordings like “small banks” or “small town bankers” instead of unit banks (bankers). As for the current article on the IBA, the author is going to use essentially the wording of “unit banks” (or bankers), because this article is mainly about pre-WWII Minnesota in which almost all the banks were unit banks because of the state banking law prohibiting branching (Popple [1944] p. 113, Stevenson [1934] p. 31).
- (10) In one part of Roe [1994] regarding post-WWII congressional debate on banking holding companies, the IBA is mentioned as follows: “Small bankers opposed allowing bank holding companies to control industry; the Independent Bankers Association lobbied hard for limits on bank control of industry [i.e. influence of large banks on borrower companies] and even harder for limiting bank holding company expansion.” (p. 45; the comment in parentheses added)
- (11) Halpin [2014], for example, mentions Clemens [1997] among the literature of “new institutional analysis” on the form of interest groups (p. 49), and mentions Clemens [1996] as one of notable literature with regard to studies on the emergence and solidifying of interest groups (p. 148).
- (12) Kubo [1984a] p. 8 mentions Saloutos and Hicks [1951] as one of the basic literature on agricultural policies in the New Deal era, and Clemens [1997] also makes use of Saloutos and Hicks [1951].
- (13) When Mr. Marranca visited Japan as a speaker guest at an international seminar of financial institutions (<http://www.nikkin.co.jp/kokusai/backnumber/backnumber23/>) in November 2012, the author guided him from Kyoto-Osaka region to Tokyo, where the author introduced Mr. Marranca to major community bank associations in Japan as well as to researchers on community banks.
- (14) Mr. Raitor told the author that he, formerly the executive director at the Minnesota headquarters, once tried to set in order the historical documents there, but he really could not find such documents in the period of start-up and early growth of the IBA. When the author told about it to Mr. Marranca later (September 2015, in Buffalo, N.Y.), he said that the situation might likely be just as Mr. Raitor said, adding “In America whose history is relatively short as a nation, history often tends not to be much cared about. It's not good, of course, but that is often the case here. In an organization like the IBCA, which has run and run its course, they probably had no time to keep the documents, at least as their priority, with the issues they fight with incessantly coming along and passing away.” (The quoted sentences are as remembered by the author.)
- (15) The IBA at its national convention in Minneapolis resolved to “commend the work of Publisher Roger J. Lewis and his associates, and urges the support and cooperation of each member bank

for the publication” (that is, *the Independent Banker*), citing the size of budget of the association too small to maintain its own publication (*Independent Banker*, Jun. 1952, p. 18). According to Montgomery [2005] p. 68, the magazine was first issued in 1950.

According to another *Independent Banker* copy dated Nov. 1966 the author obtained, the issuer at that time was the IBAA itself. According to IBAA [1980] p. 8, Mr. Howard Bell came to the IBA in 1956 “as editor of the Independent Banker magazine” (underline as in the original), which may suggest that the issuer of the magazine changed from Publisher Roger J. Lewis to the IBA around that time.

- (16) Because of the wording at the start of the DuBois memo which reads “When a handful of small Minnesota bankers gathered in Glenwood, Minnesota, on a spring day 33 years ago,” the memo is thought to be written in 1963 ($1930+33=1963$). Also, at nearly the end of the memo, it reads “... my retirement at the end of 1962, and the position of secretary was filled on January 1 [1963] by Gene Moore,” which is consistent with the estimation of 1963 above. The latter quote also suggests that the motivation of the memo for Mr. DuBois was to write down his 30-years of involvement with the IBA at the occasion of his retirement.
- (17) According to Bavisotto [2005] p. 90, the year the IBA changed its name to the IBAA was 1965. Zaum [2005], a recollection of the IBA chairman at the time, explains the reasons for the change: (1) The initials of “IBA” created confusion with the three “I” states, namely bankers’ associations in Iowa, Illinois, and Indiana, and (2) With the organization needing to assume a broadened role in serving the independent banks nationwide, Mr. Zaum thought that it was necessary to add the words “of America.”
- (18) According to the “ABA’s 140th Anniversary Timeline” webpage of the ABA (<http://www.aba.com/About/Pages/140timeline.aspx> – available as of Feb. 5, 2016), the association was established in July 1875, when 349 bankers got together in Saratoga Springs to make the founding resolution.
- (19) Schlozman [2010] makes theoretical and quantitative arguments that the combination of types of interest groups influential in Washington D.C. are hard to change over time. He cites two theoretical explanation of the difficulty of the emergence of new interest groups as follow. [1] A so-often quoted remark of Schattschneider [1960] which says that “the flaw in the pluralist heaven [of political scientists] is that the heavenly chorus sings with a strong upper-class accent.” [2] Another theoretical explanation is the “free-rider” problem in organizational theory put forward by another classical and still influential study of Olson [1965], who contend that the rational individual has an incentive not to spend scarce resources of money and time in support of favored causes but rather to free-ride on the efforts of others. This suggests that large, diffuse groups lacking the capacity to coerce cooperation or to provide selective benefits often face severe “collective action problems” that prevent them from organizing on behalf of their causes.
- (20) Among the 12 “Federal Reserve Districts,” the 9th Federal Reserve District consist of Montana, North Dakota, South Dakota, Minnesota, north-western part of Wisconsin, and Upper Peninsula region of Michigan (<http://www.federalreserve.gov/otherfrb.htm>). The boundaries of the 12 districts have not been changed except minute ones since the inception of the districts in 1913 (Kaufman [1995] p. 526).
- (21) In the DuBois memo and in others IBCA documents, the wordings for the two largest bank hold-

ing companies in Minnesota and their core bank affiliates are not necessarily rigid. According to Popple [1944], a detailed study on the two bank holding companies, Northwestern National Bank was the core affiliate bank under the Northwest Bancorporation, and First National Bank Minneapolis and First National Bank St. Paul were the two core affiliate banks under the First Bank Stock Corporation (according to the organizational charts on pp. 201 and 223, and the explanatory sentences thereof). For the purpose of this article, the author thinks that there does not exist much necessity to rigidly discern the banks or the holding companies for each wording in the DuBois memo or in other IBCA documents, because the top management of a bank holding company and its core affiliate bank(s) is basically the same. Therefore, in writing about those organizations, the word of just “Northwest” is often used for either Northwestern National Bank or the Northwest Bancorporation, and the words of just “First National” is often used for either First National Bank Minneapolis, First National Bank St. Paul, or the First Bank Stock Corporation.

- (22) The understanding of the true nature of “group banking” mentioned in the 9th and 10th paragraphs of the DuBois memo, that is, the hidden intention was controlling of the affiliate banks just like branches, was also the understandings of mainstream scholars, many of whom called for the reorganization of small banks by larger ones. For example, Willis and Chapman [1934] p. 389 mentions the Northwest Corporation as a bank holding company making use of the group banking as a “way out” from the prohibition of branching.
- (23) The 13th paragraph of the DuBois memo may be understood as meaning that the Northwest Bancorporation, which originally had not been engaged with banking businesses, newly entered into banking in 1929. According to Popple [1944] p. 35, Chapter V, and Chapter IX, however, it was the top management of Northwestern National Bank who thought out the holding company scheme after their trials-and-errors experience in 1920s under the strict branching restrictions.
- (24) As for the summary sentences of f), the information in the parentheses regarding major banks in Minneapolis and St. Paul around 1929 are by the author based on Popple [1944] p. 106. The author also used the information on Chapter X of the same book for the organizational structure of the First Bank Stock Corporation.
- (25) According to Hirata [1965] p. 20, “chain banking” meant the ownership structure where individual(s) owned multiple banks, while “group banking” meant the ownership structure where a holding company or a bank owned multiple banks. The article also mentions that it was often difficult to practically discern among these two, so the reports or data often combined the two types of structures in wordings like “chain, group banking.” Such treatments in fact appear in the data and literature this article is based on, and accordingly, the author, too, is going to treat “chain banking” and “group banking” jointly.
- (26) The 9 geographical divisions used in Table 4 are what are defined and used by the U.S. Bureau of Census (http://www2.census.gov/geo/pdfs/maps-data/maps/reference/us_regdiv.pdf). They first appeared in reporting the 1910 census results, and have been used since then without major changes (https://www.census.gov/history/www/programs/geography/regions_and_divisions.html). There exist 5 geographical divisions as well, in which Minnesota belongs to “Midwest” and this region includes “West North Central” and “East North Central” among the 9 divisions.
- (27) The author of Popple [1944] was a Minnesota native as well as his family of three generations,

and had once worked in the First Bank Stock Corporation (“Editor’s Introduction” by N.S.B. Gras, p.xviii). The book was written under the guidance of Professor Gras (business history) at the Harvard Business School (*ibid.*, p.xxii). As such, despite its stance near to the side of large banks, the book can be appreciated as providing a first-hand testimony of the economy and banking in Minnesota at the time.

- (28) According to the IBCA document [7] (*The Wall Street Journal*, Jun. 3, 1983, an article by Reporter Conte), “Norwest and First Bank System were set up in the 1920s by area banks largely to resist the onslaught of Transamerica Corp., a huge interstate holding company formed by A. P. Giannini in California.” This holding company, headquartered in New York, appears in Table 1 as the far-largest one in terms of the “Loans and investment,” and its core affiliate bank was Bank of America in California.
- (29) Willis and Chapman [1934] whose authors were a professor and an assistant professor at Columbia University, for example, critically analyses the banking system dominated by unit banks (pp. 395–398), compares the merits and demerits of the branch banking system (pp. 414–419), and makes an argument that, with the development of automobile transportation, the unit banking system would inevitably become extinct and branch banking system would become dominant (pp. 634–637; there, a congressional testimony of R. C. Stephenson, former president of the ABA, is also referred to).

Although the author does not make an extensive discussion here, there existed a couple of background behind the increase of arguments regarding the future of U.S. banking industry in the period of 1930s: the Depression and the banking crises, and the resultant surge of discussions over the banking regulations regarding branching, supervision, deposit insurance, etc. Among those arguments, many implicitly or explicitly assumed that the existence of many unit or small banks were due to the political pressures from unit bankers or from farmers (see, for example, Wheelock [1993]).

- (30) The web-link which Phillips [2005] p. 78 mentions no longer exists at the time of translation of this article. The author had looked into the minutes as he wrote the original article.
- (31) The places related to the start-up meetings of the IBA, Alexandria (Douglas County), Glenwood (Pope County), Sauk Centre (Stearns County), and Long Prairie (Todd County) are all within four adjacent counties. They are situated 150–190 kilometers away to the west-north-west direction from Minneapolis downtown, and the main industry there has been traditionally dairy farming.
- (32) “Mr. Lee” here can be assumed to be the same person with “Harry Lee of Long Prairie” who appears in the minutes of the May 9 meeting, according to which he was named as one of the three IBA officers, with his position as “President.”
- (33) The following is an excerpt of *American Banker*, Oct.10, 1930, p. 7, about a letter from William J. Large, president of the Long Island National Bank, New York, addressed to Rome C. Stephenson, the ABA president at the time. “[The letter was] requesting ‘fair play’ and demanding that the association send a questionnaire to every member so that the individual banker may state his case. [Mr.] Large declared that only 25% of the total constituency of the American Bankers Association were registered at the convention when the resolution was presented, and that this percentage does not reflect the true sentiment of the majority of the association’s members.”

- (34) This 39th paragraph of the DuBois memo is consistent with the general understanding of the effect of the “bank holiday.” Silber [2009] pp. 23–24 mentions, for example, that the appearance of the President Roosevelt at his first “Fireside Chat” on March 12, 1933, in the midst of the nationwide bank holiday, contributed much to calm down the general public (while both the FRB nor the Reconstruction Finance Corporation was willing to accept lender of last resort responsibilities). The legislative process was going on, as well, with the Emergency Banking Act enacted at the Congress (*ibid.*, pp. 24–26). Then in June 1933, the Banking Act of 1933 was enacted to the effect of establishing the federal deposit insurance system, which much enhanced the possibility of survival of small banks which had outlived the turmoil up until then.
- (35) According to IBAA [1980] p. 6, a “graduated dues structure” of \$15, \$25, and \$50 was introduced by 1956, and by 1976, the dues structure had become \$50, \$100, \$150, \$200, and \$250.
- (36) This association’s name is the same as the “Independent Bankers Association of the Twelfth Federal Reserve District” which appeared in endnote (6) based on Chapman and Westerfield [1942], and they should mean the same organization. Lamb [1961] p. 306 mentions that this association had membership of about 300 unit bankers as of 1955. According to IBAA [1980] p. 5, in 1979 the IBAA “opened its membership rolls to banks in the Twelfth Federal Reserve District,” and the IBAA’s membership reached 47 states except Alaska, Hawaii, and Alaska. It seems that around this time, the IBA of the Twelfth Federal Reserve District as a matter of fact merged with the IBAA.
- (37) In addition to what are written in the article regarding the organizational growth of the IBA, the first state organization of the IBA was established in Minnesota in September 1961 (49th paragraph of the DuBois memo). Such state organizations gradually increased from that time on, and according to IBAA [1980] p. 14, there were as many as 28 state associations then.
- (38) According to Mikesell [2000] Chapter 4, large banks in New York were against the Bretton Woods proposals for its inclusion of debt cancellation for the U.K. The ABA was supportive, though, as well as the public opinion (*ibid.*).
- (39) See, for example, Flood [1992] for such criticisms at the start of the federal deposit insurance system, and refer to Calomiris and White [1994], for example, for posterior criticisms.
- (40) Kubo [1984a] pp. 36–38 maintains that the agricultural sector had much larger presence in 1930s both in terms of the U.S. economy and federal policy-making, so much so that observers later tend to overlook its importance for the policymakers at that time. The following are the historical facts the article puts forward in supporting its argument.

* President Roosevelt took the agricultural problem of the nation quite seriously.

* In political parlance in 1932, it was not rare that the policymakers mentioned that half of the nation worked for the agricultural or agriculture-related sectors.

* In 1932 and 1933, the agricultural policy was quite emphasized as a means of overcoming the Depression, and it is not an overstatement that the first priority of the government was put on agricultural assistance programs.

With such a perspective of Kubo [1984a] in mind, the author thinks that the voice of unit bankers from agricultural states were treated as something to be heard, and were actually considered by the policymakers in Washington D.C., at least more so than we in the 21 century tend to imagine.

Quoted Articles/Documents

- Albic, Reed H. [1965 (1962)], "What Is an Independent Banker?" in *Independent Banking: An American Ideal*, Independent Bankers Association, Sauk Centre, Minnesota, pp. 1–2
- Banking and Currency Committee, House of Representatives, United States Congress [Banking and Currency Committee Hearings] [1930], *Branch, Chain, and Group Banking Hearings*, Vol. 1, Part 3, United States Printing Office, Washington, D.C. (reprint: Gozando Books, Tokyo, 1986)
- Bavisotto, Jenny [2005], "The Tumultuous 60's: a decade of rapid change and upheaval," *Independent Banker*, Jul. 2005, pp. 82–92
- Burns, Helen M. [1974], *The American Banking Community and New Deal Banking Reforms: 1933–1935*, Greenwood Press, Westport, Connecticut
- Calomiris, Charles W., and Eugene N. White [1994], "The Origins of Federal Deposit Insurance," in Goldin, Claudia, and Gary D. Libecap (eds.), *The Regulated Economy*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 145–188
- Chapman, John M., and Ray B. Westerfield [1942], *Branch Banking: its historical and theoretical position in America and abroad*, Harper & Brothers Publishers, New York
- Clemens, Elithabeth S. [1996], "Organizational Form as Frame; collective identity and political strategy in the American labor movement, 1880–1920," in McAdam, Doug, *et al.* (eds.), *Comparative Perspectives on Social Movements*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- [1997], *The People's Lobby: organizational innovation and the rise of interest group politics in the United States*, The University of Chicago Press, Chicago
- Cook, Tim [2005], "A Walk through History: ICBA lasts through 75 years of change to serve the nation's community banks," *Independent Banker*, Mar. 2005, pp. 24–36
- Eisenbeis, Robert A. [1978], *The Bank Holding Company Movement to 1978: A Compendium*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington D.C.
- Fischer, Gerald C. [1968], *American Banking Structure*, Columbia University Press
- Flood, Mark D. [1992], "The Great Deposit Insurance Debate," *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Jul./Aug. 1992, pp. 51–77
- Gamble, Richard H. [2005], "Beginning the Good Fight," *Independent Banker*, Mar. 2005, p. 32
- Halpin, Darren R. [2014], *The Organization of Political Interest Groups: Designing advocacy*, Routledge, London, U.K.
- Hirata, Yoshihiro [1965], "The Concentration Movement of Banking and the Changes in the Structure of Banking in the United States – in 1920's" (in Japanese), *The Quarterly Report of Economics (Rissho University)*, Vol. 15, No. 1 & 2, Sep. 1965, pp. 1–59
- Independent Bankers Association [IBA] [1965], *Independent Banking: An American Ideal*, Independent Bankers Association, Sauk Centre, Minnesota, pp. 67
- Independent Bankers Association of America [IBAA] [1980], "IBAA in Perspective," memorandum, Aug. 8, 1980, pp. 19
- Independent Community Bankers of America [ICBA] [2005], *ICBA: A History of Seventy-Five Years*, Independent Community Bankers of America
- Kaufman, George G. [1995], *The U.S. Financial System: money, markets, and institutions*, 6th ed.,

- Prentice Hall, New Jersey
- Kaiser, Robert G. [2013], *Act of Congress: how America's essential institution works, and how it doesn't*, Alfred A. Knopf, New York
- Kobayashi, Masayuki [2009], *Banking Crisis in the U.S. and Depositor Protection Policies – Reorganization of commercial banks in the 1930s* (in Japanese), Hokkaido University Press, Sapporo
- Kubo, Fumiaki [1984a], “Henry A. Wallace and the Political Process of the New Deal – with special reference to the transformation of the New Deal farm programs, 1932–1940 (Part 1)” (in Japanese), *Kokka Gakkai Zassi (Journal of the Association of Political and Social Sciences)*, Vol. 97, No. 3 & 4, Apr. 1984, pp. 189–244
- [1984b], “Henry A. Wallace and the Political Process of the New Deal – with special reference to the transformation of the New Deal farm programs, 1932–1940 (Part 2)” (in Japanese), *Kokka Gakkai Zassi (Journal of the Association of Political and Social Sciences)*, Vol. 97, No. 11 & 12, Dec. 1984, pp. 762–844
- Lamb, W. Ralph [1961], *Group Banking: a form of banking concentration and control in the United States*, Rutgers University Press, New Brunswick, New Jersey
- McConnell, Grant [1966], *Private Power and American Democracy*, Knopf, New York
- Mikesell, Raymond F. [2000], *Foreign Adventures of an Economist*, University of Oregon Press, Eugene
- Montgomery, Monty [2005] “The Good Life: Community banking in the fabulous, prosperous ‘50s,” *Independent Banker*, Jun. 2005, pp. 66–75
- Olson, Mancur [1965], *The Logic of Collective Action: public goods and the theory of groups*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts
- Patton, Carol [2005], “Blast from the Past: a look back at the tumultuous 1930s in banking and ICBA’s founding,” *Independent Banker*, Apr. 2005, pp. 78–86
- Phillips, Ginny [2005], “From Warfare to Wealth: the 1930s bridged the transition from uncertainty to boom,” *Independent Banker*, May 2005, pp. 76–82
- Popple, Charles Sterling [1944], *Development of Two Bank Groups in the Central Northwest: a study in bank policy and organization*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts
- Roe, Mark J. [1994], *Strong Managers, Weak Owners: the political roots of American corporate finance*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey
- Saloutos, Theodore, and John D. Hicks [1951], *Agricultural Discontent in the Middle West, 1900–1939*, University of Wisconsin Press, Madison, Wisconsin
- Savage, Donald T. [1978], “A History of the Bank Holding Company Movement, 1900–78,” in *The Bank Holding Company Movement to 1978: a compendium*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington D.C., pp. 21–68
- Schattschneider, Elmer Eric [1960], *The Semisovereign People: a realist’s view of democracy in America*, Holt, Rinehart and Winston, New York
- Schlozman Kay L. [2010], “Who Sings in the Heavenly Chorus?: the shape of the organized interest system,” in Maisel, L. Sandy, and Jeffery M. Berry (eds.), *American Political Parties and Interest Groups*, Oxford University Press, Oxford, U.K., pp. 425–450

- Silber, William L. [2009], “Why Did FDR’s Bank Holiday Succeed?” Federal Reserve Bank of New York *Economic Policy Review*, July 2009, pp. 19–30
- Stenehjem, Lee M. [1965], “The IBA: A Backward Glance,” *Independent Banker*, pp. 10–11, 31
- Stevenson, Russel A. (ed.) [1934], *A Type Study of American Banking: non-metropolitan banks in Minnesota*, University of Minnesota Press, Minneapolis (reprint: Arno Press, New York, 1980)
- Sturgeon, Julie, and Kelly Lobdell [2003], “Keeping Strong Roots: ICBA’s heartland office in Minnesota helps operations flow smoothly,” *Independent Banker*, pp. 46–56
- Tocqueville, Alexis de [1969 (1840)], *Democracy in America*, Vol. I & II, Vintage Books, New York, 1945 (original: 1835–40)
- Trescott, Paul B. [1963], *Financing American Enterprise: the story of commercial banking*, Harper & Row, New York
- Wheelock, David C. [1993], “Government Policy and Banking Market Structure in the 1920s,” *Journal of Economic History*, Vol. 53, No. 4, Dec. 1993, pp. 857–879
- Whittlesey, Charles R. [1935], *Banking and the New Deal* (Public Policy Pamphlet No. 16), University of Chicago Press
- Wicker, Elmus [2000 (1996)], *The Banking Panics of the Great Depression*, paperback edition, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- Willis, H. Parker, and John M. Chapman [1934], *The Banking Situation – American post-war problems and developments*, Columbia University Press, New York
- Yuri, Muneyuki [2000], *Community Banks in the U.S.* (in Japanese), Minerva Shobo, Kyoto
- [2009a], *Community Banks Working Together in Their Communities.* (in Japanese), Minerva Shobo, Kyoto
- [2009b], “Financial Crisis Erupting from ‘the Wall Street’ and the Response of the U.S. Community Banks and Their Industry Group” (in Japanese), *Kigyo Kankyo Kenkyu Nenpo (Research of Enterprise’s Environments)*, No. 14, pp. 19–38
- Zaum, Ralph [2005], “IBA Gets an Extra ‘A,’” *Independent Banker*, Jul. 2005, p. 86

執筆者紹介

高橋 秀雄 総合政策学部教授

中村 将人 総合政策学部専任講師

由里 宗之 総合政策学部教授

中京大学総合政策学部

編集委員

市島 宗典

太田 真治

岡本 祥浩

桑原 英明

高橋 秀雄

由里 宗之

宮内 美穂

総合政策論叢

第9巻
通巻9号

発行日 平成30年3月

発行所 中京大学総合政策学部
名古屋市昭和区八事本町

印刷所 株式会社荒川印刷
名古屋市中区千代田2-16-38

JOURNAL of POLICY STUDIES CHUKYO UNIVERSITY

Vol. 9

2018

C O N T E N T S

- Management in Electronic Marketing Channels
..... H. Takahashi··· (1)
- Accounting for “Nationalization of Railways” in Japan
..... M. Nakamura··· (19)
- Establishment of a Unique Bankers Association by Small Banks
in the Depression Era United States
— Why and how local unit bankers managed to organize an association
in the face of expanding large banks —
..... M. Yuri··· (47)

SCHOOL of BUSINESS and PUBLIC POLICIES

CHUKYO UNIVERSITY