

山田海三、廣瀨鎮之與三盛商會

文·圖片提供／呂紹理（國立政治大學歷史學系教授兼系主任）



▲三盛商會的廣告。

廣告是報紙重要的財務收入之一，然而報紙所刊登的廣告，卻有賴廣告代理商作為報社與廣告主間的中介。

日本最早的廣告代理商為成立於明治七年（1874）的「內外用達會社」。迨至甲午戰爭以後，日本通信社事業蓬勃發展，陸續出現「帝國通信社」、「博報堂」、「日本廣告株式會社」，以及以大阪為基地的「萬年社」等廣告代理商，開啓通信社兼營廣告代理業務時代。其中，萬年社及日本廣告株式會社均曾在臺灣刊登廣告，唯其主要營業據點仍以日本國內為主。

臺灣最早經營廣告代理業的商號，以三盛商會為代表，是《臺灣日日新報》重要的廣告代理商。其後則為萬年社及電通社取而代之。

三盛商會最初是由山田海三、廣瀨鎮之、大島邦太郎等三人組成的合同會社，故以「三盛」名之。唯成立不久後，大島即退出，因而在《臺灣商報》中被嘲為「二盛商會」。山田海三

在日本治臺初期，與山下秀實、賀田金三郎被合稱為「三紳士」。山田海三為薩摩藩士出身，明治時期深受西鄉隆盛和福澤諭吉思想影響，明治12年（1879）創設鹿兒島商工會議所；明治15年與林德太郎等人合辦海運會社，開發八重山列島及石垣島；明治16年（1883）及23年（1890）兩度出任鹿兒島縣會副議長。

日本領臺後，山田於明治28年（1895）6月即到臺灣發展，初營雜貨買賣，因閱讀《臺灣地誌》描述瑞芳一地盛藏金礦，趁總督府頒布礦業條例之便，與田傳三郎、田中長兵衛等人投資瑞芳金礦的開挖。唯瑞芳一地常遭抗日軍襲擊，開礦屢屢受阻，因而隔年返回臺北，經營建築材料販賣。

廣瀨鎮之（1864-1930）為富山縣人，為明治大正時代的實業家，曾任日本電氣興業、東方公司取締役。他非常活躍於政壇，屬政友會成員，1912年當選為眾議院議員。廣瀨在臺灣除了創立三盛商會外，也活躍於宗教和體育界，曾於明治32年（1899）擔任臺北真宗本派本願寺臺北教會幹事，1903年出任武德會射擊部理事。

三盛商會究竟在報紙及廣告

主間扮演何種角色？由於史料極為殘缺，只能以當時日本一般廣告代理商的做法推測。大體而言，如果廣告主直接與報社接洽廣告，則廣告主多半較為強勢；但若報社依賴廣告代理商尋找廣告主，廣告主則相對弱勢。廣告代理商多半會替廣告主向報社爭取較高的折扣，也有些代理商為求拓展業務，允許拉客戶的外勤人員得於廣告手續費中抽取一定比例金額以為佣金，藉此鼓勵外勤業務員多拉廣告。

由於日本治臺以前，臺灣商工業者較少利用廣告以為宣傳，故治臺最初的廣告代理商幾乎以代理日本廣告主在臺宣傳為主。以《臺灣日日新報》為例，截至1930年代末期為止，該社廣告主幾乎以東京、大阪地區的商工業者為主。1929年，《臺灣日日新報》是萬年社第二大刊登客戶，萬年社則可幫廣告主向《臺灣日日新報》爭取到近五折的廣告刊登費。三盛商會的創辦人雖無萬年社這麼龐大的資本，但就地緣而論，出身鹿兒島的山田海三與在臺灣政商界均活躍的薩摩系應有不錯的關係，或可爭取到一些客戶。只是，我們沒有更一步的材料可以證實上述的推論。

無論如何，隨著廣瀨及山田相繼回到日本政界發展，三盛商會的廣告代理業務也就逐漸被萬年社、電通社所接收。