

産業革命期から19世紀前半における イギリス貿易商の業務内容の変遷

川 分 圭 子

1 はじめに

貿易——国際的な商品の移動——と、それを支える流通業、貿易金融、海上保険、輸送は今ではすべてが独立した業種となっているが、19世紀前半に至るまではこれらはすべて漠然とマーチャントと呼ばれる集団が行っていた。つまり、このマーチャント——海外貿易商——は、中世以来この時期に至るまで、ものの国際的移動に関わるすべての技術と情報を担っていたのである。しかし19世紀中葉に至ると、貿易金融を専門とするマーチャント・バンカーが発生し、保険も専門の株式会社や相互会社が出現し、商事代理人——コミッション・エージェント——の手には流通の機能のみが残されることとなった。19世紀中葉に達し、定期航路の発達や高速化、海底電信の敷設等により商品の輸送と情報伝達が速度と確実性を増すと、貿易システムの近代化はさらに進展し、現行の貿易制度に近い形が整えられていく。

以上の諸変化については、従来現代の貿易やその決済制度の発生を歴史的に調査する観点から多くの研究が行われてきた。筆者はこれらの対象とする実務制度上の論点を正確に論評する能力を有してはいないが、しかしこれらの研究が史実の理解としては共通の認識をもっていることに注目している。それは、近代的な貿易制度と貿易金融方法は、19世紀前半、当時最大の貿易分野であり、輸送・伝達手段の技術革新がいち早く進展した英米間貿易において、発生したという認識である。

たとえば銀行業史の立場からは、玉置紀夫氏が同時期の英米間貿易においてマーチャント・バンキングが成立したと主張する。氏は「銀行家回状」を史料として、マーチャント・バンカーの名称が最初に使用されたのは1832年頃であり、その名称はアメリカ関係商人American Houseと呼称された商会群を指していたと述べる。⁽¹⁾ このアメリカ関係商人とは、リヴァプールで商品の委託を受け付け、それに対しロンドンから前貸し金融を行い、さらにアメリカに販売代理商を配置していた商社——代表としてはブラウン商会、ベアリング商会——である。このような商社は前貸し金融を手形の引受によって行ったが、この英米間貿易に関わる手形引受業務は1830年代急速に増加し、やはり同時期に進展した公債発行業務とともに⁽²⁾、1830年代末にはマーチャント・

バンキングを確立させるに至ったという。

次に貿易決済機構の研究においては、徳永正二郎氏が現代のシステムである荷為替信用制度の萌芽を、やはり当該時期の英米間貿易に見いだす。氏は、1820年代から60年代に至る委託代理商法の改正を、当時生成されつつあった書類引換払い方式、すなわち輸出者→輸出地銀行→輸入地銀行→輸入者のどの段階においても船積書類が手形の支払と引換に引き渡され、またこの書類の引き渡しは物品の所有権の移転を意味する貿易慣習を、法的に承認していく過程としてとらえている。⁽³⁾ また氏は、30年代にブラウン商会が信用状発行業務と荷為替手形の買い取りをすでに行っていたこと、また1840年代にはベアリング商会が商業信用状約定書と引換に信用状を大量発行し始めたことを提示して、荷為替信用制度の同時期における発生を確認、主張する。⁽⁴⁾

宮田美智也氏もまた、委託荷見返前貸制度から荷為替信用制度にいたる貿易決済制度の発生と推移を当該時期の英米間貿易において調査し、これらの制度の成立を通して商業行為と手形引受業務の分離が生じたと述べ、荷為替信用制度ができあがっていく37年から50年くらいの時期を純粋な銀行業者としてのマーチャント・バンカーの成立期とする。⁽⁵⁾

以上のように、貿易制度や貿易金融の史的な研究は、当該時期の英米間貿易において近代的な貿易制度と貿易金融業者＝マーチャント・バンカーの生成がみられると考えている。さらに、英米間貿易とは直接関わらないが、近代的金融システムの発生がこの時期に考察されるのが一般的であることもここで指摘しておきたい。⁽⁶⁾ もちろん手形の仲介業は18世紀中葉から地方銀行の勃興にともなって成長してきていたし⁽⁷⁾、また1690年代以後18世紀を通してイギリス政府が大量に公債を発行し、そのもとで資本市場がすでに発達していたことは事実である。⁽⁸⁾ しかし、割引市場および手形割引業者の急激な発展は、北部の工業化が進展し、そこから振り出される手形の量が急増した1790年代以降のことであった。⁽⁹⁾ またロンドンの資本市場、そして公債発行業務も、ナポレオン戦争開始後オランダが保有していた大量のアメリカ公債がイギリスへ移転したこと、和平後さらにアメリカ公債の発行が続いたこと、そのほかフランスの賠償金支払いのための公債発行が行われたことなどを刺激として、ナポレオン戦争期以後に本格的な発展を遂げた。⁽¹⁰⁾ この公債発行業務と前述した手形引受業務が、マーチャント・バンキングの主要業務である。それはともにこの時期確立し、その専門業者としてのマーチャント・バンカーも同時にはっきりした姿を現すのである。

以上、近代的貿易制度・金融システムと専門的貿易金融業者の確立期を19世紀前半ととらえること、またそれはイギリス工業化とナポレオン戦争、そしてそれらが刺激した英米間の貿易と資本取引の急速な成長を要因としているという歴史認識は、現代の諸制度の研究者からは広く受け入れられているといえる。それでは、この近代的な貿易制度と貿易金融業の発生と確立を、以上のように制度論的に考察するのではなく、行為者であるイギリスの貿易商の業務内容の変容の過程として見ることはできないか、というのが筆者の研究の視点である。冒頭で述べたように、貿易に関するあらゆる業務は中世以来19世紀初頭まで貿易商に帰されてきたのであった。このようになすべてを担う旧タイプの商人は、当然この時期、消滅したか、あるいは一つの業務に特化した

り、制度的変革の及んでいない貿易分野へ転換したりなどして姿を変えたはずである。もしそうなら、当該時期は商人という存在の転換点、すなわち中世的な総合的商人が有していた多機能の分離と各機能の近代的整備の時期として、再認識される必要があるだろう。

さて、当該時期のイギリス商人の役割の変遷を観察した研究としては、現在、S・D・チャプマンのものが最重要かつ唯一のものである。⁽¹¹⁾ イギリス綿工業史の研究者であった彼の視点は、18世紀中葉に及び、近代貿易システム発生の議論にも産業革命とナポレオン戦争の影響についての考察を加味している。また、英米間貿易にとどまらず、広くイギリスの対外貿易全般におけるイギリス商人の役割の変遷や専門的金融業者の発生をたどっている。このようにチャプマンの研究は、18世紀から19世紀にかけてのイギリス商人の活動の変遷をたどる上で貴重なものであるが、にもかかわらずその説明は今ひとつ明快さを欠くように思われる。そこで筆者は本稿においてチャプマンの議論の再検討を中心に据え、それを通して先に設定した問題、当該時期のイギリス商人の役割の変遷についての筆者なりの考え方を提示したいと思う。

2 チャプマンの議論

チャプマンが当該の問題について記述したのは、1979年の論文「イギリスの流通企業：商人、製造業者、金融業者の変遷する役割、1700-1860年」⁽¹²⁾、84年の『マーチャントバンキングの興隆』の序章⁽¹³⁾、92年の『イギリスにおける商人企業：産業革命から第一次世界大戦まで』の2、3、5章においてである。⁽¹⁴⁾ 第1作第1節後半以降、第2作序章第2節以降、そして第3作の2章は文章自体が重なっており、ほとんど同一のものといってよい。総じて、この3作を通じてチャプマンの基本的見解は大きく変わっていない。

論理の構成は、第1作と2作序章においては本論部分が3節構成の事例調査となっており、末尾結論部分に3期区分のサマリーがついている。このサマリーの3期区分に相当する内容のことは、第3作3章にも述べられている。⁽¹⁵⁾

その時期区分は、第1期は「18世紀のほとんどの期間」、第2期は1770年または80年頃から1825年、第3期は、1800年から60年、あるいは1825年以後とも言い換えられている。このようにそれぞれの著作によってかなり時期の設定がずれているが、もともとチャプマンはこの3期を大幅に重なり合う局面を持つものとしてとらえており、各期の境界にはっきりしたターニング・ポイントを設定することにはむしろ反対であり、従って時期設定の曖昧さは彼の論理構成上はそれほど問題ではないようである。ただ議論全体から考えて、彼が第2期をイギリス北部の急速な工業化の時期＝産業革命期、第3期を対仏戦・ナポレオン戦争期と和平後の貿易の混乱期と想定していることは、明らかである。

それでは以下に、彼の説をまとめてみよう。

第1期：18世紀のほとんどの期間を通して、ロンドン商人は、イギリス製品の流通に対してそれ以前からの支配的な役割を果たし続ける。もっとも、1800年以後はロンドンを通さずにリヴァ

プールを通過するイギリス製品や綿花の量が急増し、リヴァプール商人の重要性が増す。しかし、1780年代頃より、特に対仏戦開始以後は、それまでヨーロッパ大陸商人の信用に満足していたイギリスの地方商人や製造業者はロンドン商人宛手形の方を好む傾向が強くなる。こうして、ロンドン商人の地方の製造業者や商人への貿易金融の機能は、このころから大陸商人のそれを上回りつつあった。⁽¹⁶⁾

第2期：1770、80年頃から1825年にかけてイギリスの製造業者は、海外での駐在エージェントや出張販売人を雇ったり、または外国商人とパートナーシップを組んだり、あるいは自分の会社の一員を海外に派遣するなどして、自ら自己の製品の海外への流通に乗り出すようになった。その一方で商人が製造業に進出する例も見られた。このような商人兼製造業者または製造業者兼商人という現象は⁽¹⁷⁾、綿紡績、ファスチアン織、キャラコプリンティングなど産業革命期急成長した北部工業の分野で著しかった。しかしこの現象は長続きしなかった。ナポレオン戦争末期の不安定な政治状況と、和平後の貿易量の増大と競争激化における利潤率の低下や貿易地域の遠隔地化といった変化の中で、彼らの多くは流通機能を維持する負担に耐えなかった。またこうした商人兼製造業者の他、旧来のロンドンや地方のイギリス商人階層も、この時期に淘汰され、多くが引退と破産を通して消滅した。

第3期：このころ（1800-25年にかけて）から、貿易金融に専門化した手形引受業者が急速に成長し始める。25-6年、36-7年の不況期にはこれらの手形引受業者の大手が倒産することもあったが、しかしこの傾向は抑制されることはなかった。この一方で、流通機能だけを持つ単なる商事代理人であるコミッション・エージェントが増加する。彼らの多くは若く、新しく商業に参入した人々であり、資本力を欠いており、手形引受業者に金融を依存した。⁽¹⁸⁾ このように、金融に特化した手形引受業者と流通に特化したコミッション・エージェントというように、かつての商人が持っていた機能が分化したのが、この時期の主要な変化であった。

以上に述べた3つの期間を通して、イギリスには大量の外国商人の移住があった。18世紀に多かったのは、ロンドンにやってきたオランダ系ユダヤ人、そしてユグノーであった。18世紀末までは、これらの移民の行く先はロンドンであり、量も18世紀末以後と比べれば少ないものだった。しかし、1780年代から、またとくにナポレオン戦争開始以後は、イギリス製造業の興隆、ナポレオンによるヨーロッパ各地の商業都市占領、戦争や大陸封鎖による旧来の貿易ルートの途絶などを理由として、大量のフランス、オランダ、ドイツ商人の移民の流れが、ロンドンだけでなく、北部の工業都市にもなだれ込んだ。ドイツ商会のイギリス地方への定着は、特に1820、30年代に急増している。また、1830-60年代には、ギリシャ商人の大量の流入があった。⁽¹⁹⁾ この結果、かつてはロンドン商人の手を通してイギリス製品を輸入することに満足していた大陸商人は、今やイギリスの製造業地帯に隣接する商業都市マンチェスタ、ブラッドフォード、リーズ、ペイズリ、グラスゴーに常住し、そこでイギリス製品を直接購入するようになる。同様に、19世紀中葉以後はイギリスと東地中海方面の貿易はやはりイギリスに常住するギリシャ商人が担うことになった。⁽²⁰⁾

このような外国商人は、最初は大陸に残った親会社やコレスポンデントに供給する役割に満足していたが、彼らの中でも資金力の豊富な者や著しく成功した者は、すぐに活動を拡大させた。たとえば、弱小な外国商人への信用の供与は、イギリス商人よりもむしろ同国出身の強者の手によって行われた。このことは、1830年代のイギリス製品のヨーロッパ向け輸出へ供与された資金の3分の2は大陸商人所有であったことから証明される。⁽²¹⁾ このような大陸商人の強者は、第3期においては、イギリス商人の強者とともに手形引受業者として知られるようになった。また1815年の和平以降、イギリス製品の販路がヨーロッパ以外—南北アメリカ、アジア等—で成長すると、イギリス在住の大陸商人の強者はイギリスと母国間の貿易だけでなく、このような新しい貿易地域にも進出した。

以上の説明においてまず特徴的なことは、先にも述べたようにチャプマンが時期区分において明確なターニング・ポイントを設定することをさげ、むしろこの3期の局面がそれぞれオーバーラップしていた点を強調する点である。そもそもチャプマンの論は、20世紀初頭のアメリカの研究者N・S・バックの『英米間貿易制度の発展、1800-1850』⁽²²⁾の批判的検討から出発したものである。バックはこの著の中で、1800-15年、15-30年、30-50年の3期に時期区分している。チャプマンはその時期区分を「単純化のしすぎ」として退け、以上のような緩やかな時期設定をあえて行っているのである。⁽²³⁾

しかしチャプマンは、第1作でこの時期設定の問題を含め他の点でもバックを批判したが、後半の2作では批判を繰り返さず、むしろバックに肯定的となった。バックに対する態度にこのような変化がある一方で自説をこの3作を通じて大きく変えなかったことは、バックの著作が繰り返し読まれている高名な研究であるだけに、説明を要することだと思われるが、チャプマン自身は特に言及していない。筆者としては、チャプマンのバックの研究の理解は結局最後まで不十分な状態にとどまっているように感じている。

また、チャプマン説の最大の問題点は、1820、30年代以降従来の商人層がコミッション・エージェントと手形引受業者に分離することがはっきり主張される一方で、それ以前の商人の業務内容が示されないことである。通常、18世紀末から19世紀にかけてのイギリス商人は、通常の自己勘定買い商人としての他、委託代理商⁽²⁴⁾として活動していたことが主張されている。委託代理商とは、商品を購入せず、商品を所有者から預かって、販売を代行する者である。彼らは、しばしば預かった委託荷の見返りとして委託荷価格の半分から3分の2、あるいは4分の3程度を商品の所有者=委託者に前貸しし、商品が売れるとその売り上げから前貸し分を引いて委託者に差額を渡す習慣であった。彼らはこの前貸しを、委託者に彼ら宛に前貸し限度額まで手形を振り出すことを認めることによって行ったのである。これは委託荷見返前貸制度と呼ばれた当時の貿易決済と貿易金融の方法であった。⁽²⁵⁾つまり商人が委託代理商として活動するとき、彼らは商事機能の他に貿易金融の機能をも帯びていたことになる。従って、商人の業務の中に貿易金融機能の発生を見いだすこと、またその機能の拡大や貿易金融専門業者の確立の過程をたどる上では、

イギリス商人の委託代理商化の過程の考察は不可欠である。にもかかわらず、チャプマンの説明ではイギリス商人がいつ頃から委託代理商として機能するようになるかは述べられていないし、委託荷見返前貸制度自体についても言及がない。⁽²⁶⁾ 結局チャプマンは委託代理商を十分調査していないのであり、その結果彼の研究からは、自己勘定買い商人→委託代理商→コミッション・エージェント+手形引受業者というイギリス商人の役割の推移——貿易金融機能の発生とその流通機能からの分離の過程——を明確に把握することはできないのである。

筆者は、以上のチャプマン説の問題点は、先に述べたチャプマンのバック説の理解の不足と根本的に関連していると考えている。そこで、以下にバックの議論をやや詳しく紹介し、その後問題点を検討したい。

3 バックの議論

バックの著書は、1800-50年のアメリカ産綿花のイギリスへの輸入とイギリス工業製品のアメリカ向け輸出における流通と金融の担い手の変遷を調査したもの、ということができる。

まずアメリカ産原綿の輸入に関しては、1800-50年の時期には取引方法に大きな変化はなかった。同時期は原綿の輸入は大半がリヴァプールから行われ、従って輸入者としてはリヴァプール商人が最重要であった。⁽²⁷⁾ ただし最初はリヴァプールの輸入商は圧倒的に委託代理商として行動していたが、徐々に彼らはアメリカで直接自己勘定で原綿を購入する傾向が強くなっていった。⁽²⁸⁾ バックはこの傾向を、ナポレオン戦争の終了、競争の増加による委託販売手数料の低下、商人側の資本の蓄積などの結果、直接買い取る方が有利になったのではないかと説明している。ただし、イギリス人がアメリカで購入する傾向が強くなったとはいっても、当該時期においては直接南部に買いに行ったりエージェントを派遣したりしたイギリス人は少なく、多くがニューヨークの商会を通して原綿を購入していたようである。イギリス人がアメリカに支店やエージェントを開設した場合でも、それはほとんどが北部の都市においてであった。⁽²⁹⁾

この他、たとえばMcConnel & Kennedy⁽³⁰⁾ のようなイギリスの大紡績業者がこのイギリス人輸入商を介在させることなく、直接アメリカ北部の商会から購入する場合もあったが、バックは「委託代理商や通常の輸入商の重要度についてあまりにたくさん証拠がある」ので、「それは原綿を入手するのに特有のやり方では決してなかった」と述べている。⁽³¹⁾

次に、イギリス製品の輸出に関しては、イギリス商人とイギリス製造業者、そしてアメリカ商人の機能が重要であるが、バックは誰の勘定で取引が行われているか（誰が取引の危険を負担しているか）に特に注目してこの期間を以下の3つの局面、第1期（1800-15年）：イギリス商人勘定、第2期（1815-30年）：イギリス製造業者勘定、第3期（1830-50年）：アメリカ商人勘定、に分けた。筆者は、このバックの整理をより理解しやすいものとするため、勘定負担者、流通機能を主として果たした者、貿易金融を行った者別に取引方法をタイプ分けし、表1とした。

第1期；とくに1812年の米英戦争開始以前には、イギリス商人がイギリスにおいて自己勘定、

つまり自己の危険負担においてイギリス製品を購入し、アメリカ商人に委託してアメリカ市場向けに販売することが、最も主流であった（方法1-1）。他方、アメリカ商人の注文に応じて、彼らの勘定で製品を購入することを専門とするイギリス商人も存在した（方法3-1）し、またアメリカ商人がイギリスにやってきて自己勘定で購入する場合（方法3-3）もあったが、これらは方法1-1に比べれば重要ではなかった。また有力な商人の場合には、直接アメリカに支店を開設したり、エージェントを維持したりして、自己勘定で支店・エージェントに委託（方法1-2）、あるいは支店・エージェント勘定でアメリカに商品を販売することもあったが、このような取り決めが利益を生んだのは、英米間貿易で特に重要だたごく一部の会社に限られた。そのほか、最後に、イギリス商人が製造業に投資したり、あるいは製造業者が商人となるケースが、この時期には、さらに1800年以前にも、1820年代にも、非常に目に付く現象であった。このような製造業者はアメリカ人からの注文を直接受けて販売した（方法3-2）り、あるいは自己の販売エージェントを海外に維持した場合（方法2-1）さえあったが、この第1期においては彼らが委託代理商に販売を委託したケース（方法2-2）は見られない。⁽³²⁾ 総じて、第1期は、イギリス商人が自己勘定でアメリカ市場向けに輸出する方法1-1が主流で、ついでイギリス商人がアメリカ人からの注文に応じてアメリカ勘定で購入して注文主宛に輸出する方法（方法3-1）が多かった、とバックは考えているようである。⁽³³⁾

第2期；これは、ナポレオン戦争終了のためイギリスにあった在庫が一挙に市場に殺到したこと、またこのころからイギリス製品製造において大量工場生産が真に本格化したことのため⁽³⁴⁾、イギリス製品の供給量が急増し供給過剰となった時期である。この結果、イギリスの製造業者は旧来のルート（すなわち方法1-1のやり方）だけでは製造した品すべてを売ることができなくなり、余った製品を自己勘定でイギリス商人やアメリカ商人に委託して輸出するようになった。このため、アメリカ市場ではこのような製品を扱うオークションが常に開かれるようになり、イギリス製品価格は低下し、旧来の自己勘定買い商人は太刀打ちできなくなった。その結果、イギリスの製造業者が自己の販売エージェントをアメリカに維持して彼らに委託して製品を輸出するケース（方法2-1）、イギリス商人に委託して製品を輸出するケース（方法2-2）という、イギリス製造業者が自己勘定で輸出する形態が急速に普及する。⁽³⁵⁾ 方法2-2は、製造業者は委託荷に対して商人から前貸しを受けることができたので、製造業者にとっては有利であった。このような販売の受託と前貸しは、ロンドン、リヴァプール、グラスゴー等のイギリス商人の他、ロンドン在住の外国商人や外国商人の支店・エージェントも行った。⁽³⁶⁾ バックはこの外国商人の国籍を特定していないが、当時のアメリカ人は信用を供与する能力はなかったから、これらがヨーロッパ大陸系の商人たちであることは確実であろう。この委託荷に対する前貸しは、多額の前貸しを欲する製造業者の過剰生産・過剰投機をおおる結果を生んだ。また代理商の中にも、手数料稼ぎのみを目的にして委託荷を探し求め、最終的には商品を投げ売りして製造業者を破滅させるようなものも現れた。総じてこの時代は、イギリス製品の大量生産と大量供給に特徴づけられており、それに対応するため、製造業者が自己勘定でアメリカ市場向けに商品を委託する委託販売

方法	方法3-3	方法3-2	方法3-1	方法2-2	方法2-1	方法1-2	方法1-1	方法
アメリカ商人	アメリカ商人	アメリカ商人	製造業者	製造業者	イギリス商人	イギリス商人	勘定リスク負担	
製造業者、イギリス商人、アメリカ商人 ↓(在英アメリカ商人エージェント)・アメリカ商人	製造業者↓アメリカ商人	製造業者↓(イギリス商人) ↓アメリカ商人	製造業者↓(イギリス商人) ↓オークション	製造業者↓(イギリス商人) ↓オークション	製造業者↓(製造業者在米エージェント) ↓オークション	製造業者↓イギリス商人 (在米イギリス商人エージェント)	製造業者↓イギリス商人 (アメリカ商人)	商品の流れ () は受託者
なし	なし	委託代理商	委託代理商	なし	自己海外輸出 在米エージェント維持	自己勘定輸出	海外流通における イギリス商人の役割	
なし	海外より直接受注	なし	なし	自己勘定輸出 在米エージェント維持	なし	なし	海外流通における 製造業者の役割	
自己輸入 訪英・在英エージェント維持	海外へ発注 自己勘定輸入	海外へ発注 自己勘定輸入	なし	なし	なし	なし	海外流通における アメリカ商人の役割	
1830-50 (第3期)	1800-30 (第1+2期)	1815-30 (第2期)	1815-30 (第2期)	1800-30 (第1+2期)	1800-15 (第1期)	1800-15 (第1期)	時期	

表1 1800-50年のイギリス製品のアメリカ向け輸出における取引方法の類型 (N.S. Buckの記述にしたがいまとめた。)

方式と、アメリカ市場でのオークション・システムが隆盛となった。ただ、この時期においても商人の自己勘定買いが完全になくなったわけではなく、特に海外から買付の注文があった場合には、商人は製造地に赴いて、そこで零細な製造業者から即金で(現金、あるいは引受手形が使われた)製品を購入して輸出すること(方法1)も常時行われていた。⁽³⁷⁾

第3期; イギリス製造業地帯や地方都市に直接買付にくる、あるいは長期的に滞在する外国商人が顕著に増加した時期であった。この時期にやってきたこうしたアメリカ商人やそのエージェントは、アメリカ商人の勘定で購入するのがふつうだった。(方法3-3)バックはこの変化の直接の原因は説明しないが、このようなアメリカの輸入商の活動が可能になったのは、イギリス、特にロンドンの銀行・信用システムの拡大によるとしている。すなわちこのころから、幾つかのイギリスの商会や銀行がアメリカに支店やエージェントを維持し、彼らがアメリカの輸入商に信用状の発行を通して信用を供与するようになったという。アメリカ輸入商は、あらかじめこのようなアングロ・アメリカン・ハウス⁽³⁸⁾に輸入額の1~2割を支払うと(今日の信用状開設保証金にあたる)、それ宛に手形を輸入額の総額まで振り出すことを認めた信用状を入手でき、この信用に基づいてアングロ・アメリカン・ハウス宛手形を振り出してそれで製造業者から製品を直接購入できた。この方法以外に、イギリス商人が同様の信用供与に基づいて行う自己勘定買い(方法1)や、製造業者による委託(方法2)もまだ存在したが、先に説明した方法3-3が主流であった。

以上がバックの説明である。ただしバックは、変化のターニングポイントは1815年、30年に設定できるものの、現実にはいつの時期にも以上すべての方法が併存していたと述べている。⁽³⁹⁾ また、彼は以下のことも認める。すなわち、実際の製造業者と地方のイギリス商人は役割がオーバーラップしていたり、パートナーシップを提携していたりして、区別が難しいものが多い。同様にイギリス商人とアメリカ商人も頻繁な移住や血縁関係、そしてパートナーシップ提携により区別しにくいものがあった。また商人や製造業者が海外においたエージェンシーも、海外支店や、常駐で定期的に給与を支払われているエージェント、出来高制のエージェントなど程度の差こそあれ確かにエージェンシーと承認できるものから、出張販売（買付）人や、単なる販売（買付）代理店契約をしている現地商社などエージェンシーをみずから海外に派遣したとは言い難いものに至るまで、現実には様々な段階があった。⁽⁴⁰⁾

つまり、1800-50年において強弱の差こそあれすべての方法が併存しており、またこれらの方法の説明における製造業者、イギリス商人、アメリカ商人、エージェントなどの言葉も、入れ替わったり、重なり合ったりする可能性があるとして、バックは断っているのである。従って、ターニング・ポイント設定に関して、チャプマンがバックを「単純化のしすぎ」と非難したのは、適切ではない。しかし、事実関係が非常に複雑で、個々に様々なケースがあることを十分認めた上でなおかつ、バックは全体の動向としては以上の時期設定が可能だと考えていた。

そこで、バックの説をイギリス商人の役割の推移のみに注目して、たどってみよう。すると、アメリカへのイギリス製品輸出においては、イギリス商人は、第1期の自己勘定買付から、第2期の委託代理商化、第3期には流通機能を全く失ってしまうという変化が明らかとなる。また金融に関しては、第2期から彼らは委託荷見返前貸を通して貿易金融機能を帯びはじめ、そして第3期には、彼らのうち有力な者と有力な第3者がアングロ・アメリカン・ハウス群を形成、彼らが貿易金融専門業者になる。

以上のバックの説明は非常に明快で、特にチャプマンが説明しなかったイギリス商人が委託代理商化する過程について一つの明確な答えが示されている。ただし、この答えはあくまでアメリカ向けのイギリス製品輸出における調査で出されたものであり、他の貿易分野に対しては未解明である。また1800年以前の時期はバックの検討対象から外されている。そのほかにも、バックとチャプマンの議論には幾つかの食い違いが残されている。以下では、他の研究者の成果も取り入れながら、これらの点を補い、また混乱を正していきたいと思う。

4 両説の検討

(1) 1800年以前 — ロンドン商人と地方商人

まず、1800年以前から検討を始めたい。ここで最初に一つの問題に直面する。それは2章でも述べたように、チャプマンが1800年以前のイギリス商人についてはほとんど調査していないことである。

先にも述べたように、彼の議論は第1作と2作では本論部分が3節構成の事例調査となっており、末尾結論部分に3期区分のサマリーがついていた。ここで問題なのは、本論部分の3節と3期のサマリーがそれぞれ対応しているわけではないことである。本論では彼は産業革命期の商人兼製造業者と、1800-36年のコミッション・エージェントとアクセプタンス・ハウスについて調査するのみで、1800年以前のイギリス商人については商人兼製造業者になった者以外は言及がない。また第3作については、その第1章は「18世紀の商人企業の構造」という章題になっているが、ここでは彼はむしろ社会史的な観点——オープン・エリート論、外国人コミュニティ、事業の多様性、非国教徒——からの問題提起に終始しており、事業内容は論じていない。⁽⁴¹⁾

従って、彼が第1期のイギリス商人の貿易上の機能についてコメントしているのは、短い数行のサマリーの中だけである。そこでその内容をここで再度振り返ってみよう。彼は、18世紀を通してロンドン商人はイギリス製品の流通に対してそれ以前からの支配的な役割を果たし続けたが、1800年以後はロンドンを通過せずにリヴァプールを通過するイギリス製品や綿花の量が急増し、貿易港リヴァプールの重要性が増した、他方1780年代頃から90年代にかけて、それまでヨーロッパ大陸商人の信用に満足していたイギリスの地方商人や製造業者はロンドン商人宛手形の方を好む傾向が強くなった、と述べた。短く言い換えれば、1800年を境として海外流通機能の中心はロンドンとロンドン商人から地方港と地方商人に移り、また対仏戦開始前後よりイギリス地方商人や製造業者への貿易金融はヨーロッパ商人の手からロンドン商人の手に移ったということになる。

これは、バックの議論のようにイギリス商人全体と輸出入地の外国商人との関係を論じたものではなく、むしろイギリスの地方商人とロンドン商人の関係をみたものと言えよう。その点をまず踏まえた上で、先にこの内容自体が妥当であるかどうか検討してみたい。その際参考となるのは、マイケル・M・エドワーズの研究である。

エドワーズは、1967年『イギリス綿貿易の成長、1780-1815』を著し、この期間における原綿、綿糸、綿織物の市場についてそれぞれ章をもうけて考察している。⁽⁴²⁾ まず、原綿の輸入市場に関しては、彼は1795年まではロンドンがブラジル産やレヴァント産、東インド産原綿を独占的に扱って主要な輸入港であったとのべる。しかし、1790年代よりリヴァプール港を通る原綿の量が増加し、1800年代には明らかにロンドン港の輸入量を上回るようになった。輸入者は、輸出者（綿花プランターであることが多かった）から販売の委託を受けたイギリス人のコミッション・エージェントであり、輸出者に前貸しをおこなっていた。⁽⁴³⁾

次に綿糸の輸出では、この時期を通して最も重要な市場はマンチェスタであり、そのほかグラスゴーとロンドンが重要であった。輸出される綿糸は通常ドイツのコミッション・エージェント、その大抵がハンブルク商人、にあてて送られていた。⁽⁴⁴⁾

最後に綿織物に関しては、18世紀を通してロンドンが他をはるかに引き離して最大唯一の市場であった。ロンドンは最新のファッション情報を持つ土地であり、ここに仕上げ業が集中して集まっていたからである。⁽⁴⁵⁾ 製造業者がロンドンに製品を送り販売させる方法としては次の3つがあった。第1は、自らロンドンに卸売問屋warehouseを開いて直接国内外の買い手と接触する、

第2はロンドン商人が彼らのコミッション・エージェントとなって商品を委託され販売を代行する、第3はロンドン商人が製品を買い取って卸売り業者warehousemanとして行動するものである。このうち、第3のケースが最も多く、第2がその次、第1の製造業者兼商人にあたるケースはよほど資本力のあるごく少数の製造業者の場合に限られていた。⁽⁴⁶⁾ また、ロンドンを通さずに、直接製造地から製造業者が海外に輸出することもあった。1790年代にはいと地方でも仕上げ業が成長し、マンチェスタ、リヴァプール、グラスゴーの地方市場が綿織物の輸出市場として重要になるに至った。⁽⁴⁷⁾ この時期のマンチェスタでは、製造しながら海外輸出もおこなう業者は18世紀と比べるとむしろ減ったが、その代わりに製造を放棄して流通に特化するものが現れ、こうした地方商人の登場がマンチェスタの成長を高めたのである。⁽⁴⁸⁾ ロンドン商人はこの情勢変化に対応して逆にマンチェスタに商品を買付けに行くようになり、これがますますマンチェスタの優位を押し上げることとなった。⁽⁴⁹⁾

以上のように、エドワーズは、およそ1800年以後、原綿の輸入はリヴァプールが、綿織物の輸出はマンチェスタがロンドンをしのぐ市場になったと述べる。綿糸に関しては、国内の織物製造部門に流れるものが多かったせいか海外輸出についてはエドワーズはあまり言及していないが、直接製造地から主としてドイツ向けに輸出されたようである。

このエドワーズとチャプマンの見解を比較すると、まず1800年を境として地方港が海外流通機能においてロンドンを上回ったという認識は一致している。これは原綿輸入については、バックとエドワーズが統計的にも証明している。⁽⁵⁰⁾

次に、ロンドンの貿易金融の機能であるが、エドワーズによればロンドン商人は原綿の輸入に関してはすでに1800年以前から外国人の輸出者に対して委託荷見返前貸をおこなっていたようである。それに対して、1800年以前には綿織物の輸出に関してはロンドン商人が自己勘定で買い取ってしまうケースが最もふつうで、それより少ないケースとしてロンドン商人が委託代理人となり輸出者に前貸しをおこなうことがあったとしている。従って、1800年以前にはロンドン商人は特に原綿の輸入において、またイギリス製品輸出に関しても少しは貿易金融の機能を担っていたことが、確認される。ただしエドワーズは1800年以後の委託代理の問題については述べていない。また外国商人のイギリス人への貿易金融については、綿糸のところで対象時期を通してドイツ商人がイギリスの輸出者に前貸しした例を指摘するにとどまっている。従って、チャプマンが言うような1780、90年代を境としてヨーロッパからロンドンへ貿易金融機能が移ったという時間的・地理的变化についてははっきり確認することができない。

次に、英米間貿易を離れるが、リチャード・ペアーズの個別研究は、西インドからの砂糖輸入に関して1780、90年代のロンドン商人と地方商人の関係にふれている。この時期、ブリストルのPinney & Tobin商会は、当時の西インド商会最大手の一つであったロンドンのBoddington商会宛に多額の手形を振り出すことで1万ポンドを超える前貸しを受けており、その一方この商会に彼らの砂糖のロンドンでの独占販売権を与えていた。⁽⁵¹⁾ これは、砂糖の輸入をおこなう地方商人に対してロンドン商人が貿易金融機能を提供していたことを示す。

以上本節では、1800年前後に流通機能はロンドンとロンドン商人から地方港、地方商人に重心が移ったこと、また特に輸入に関してロンドン商人が委託代理商として委託荷見返前貸を通して貿易金融機能を外国の輸出者やイギリス人の輸入業者に提供することが18世紀末にはよく見られたこと、イギリス製品輸出においても1800年以前にロンドン商人が地方商人に対し委託代理商として機能し前貸し融資する場合があったこと、が確認された。ただし、これらのロンドン商人の貿易金融機能がチャプマンの言うように1780、90年代にヨーロッパ商人の手から移ってきたものであるかどうかは、確認できなかった。この点については、次の節で再度検討する。

(2) 1800年以前 — 外国商人とイギリス貿易

先に指摘したように、チャプマンは1800年以前においては外国商人とイギリス商人の関係については結局具体的な事実調査をしなかったが、彼は全体論としてはこの時期を貿易金融機能がヨーロッパ商人の手からロンドン商人の手に移った時期と考えていた。彼はこの見解を、イギリス地方商人と外国商人の関係の調査からではなく、イギリスの製造業者と外国商人・ロンドン商人の関係の調査から導き出したのである。

チャプマンがあげている事例としては次のようなものがある。バーミンガムの金属加工業者 Matthew Boulton のパートナー Fothergill は、1760、70年代にドイツ商人から資金を借りていた。(但しこの例においては、それが流通のためだったのか工業金融的な性格のものだったのかは不明である。) また陶器製造の Wedgwood のパートナー Thomas Bentley は、ハンブルクや内陸地の商人に商品を送る際に、アムステルダム引受の手形で支払われていた。この他にもリヴァプールからの輸出品や、デヴォンシャーのサージ、リーズの羊毛製品等が、アムステルダム、ハンブルク、フランクフルトの商会により、融資を受けていた。⁽⁵²⁾ チャプマンの説明ではこうした外国商人が手形引受により前貸しを行っていたのか、直接支払いをしていたのか判然としないが、手形の引受を行い得たヨーロッパやロンドンの商会の信用がイギリスの地方商人よりもはるかに大きかったことは確認できよう。また、先にあげたエドワーズの説明の中にも、綿糸の輸出においては1780-1815年の時期に、イギリス地方から直接ハンブルク商人に委託されて輸出されるケースがでてくる。この場合、イギリス製造業者はハンブルク商人から委託荷見返前貸を受けていたと想像できる。

このような18世紀におけるヨーロッパ商人、特にオランダ商人の信用の優位は、18世紀のオランダ・英国間の通商と金融を考察したチャールズ・ウィルソンによっても説明されている。ウィルソンによると、そもそも委託代理商が商品が販売される以前に商品の委託者に預かった商品価格の半分から4分の3の前貸しをおこなうこと — 委託荷見返前貸 — は18世紀のオランダでは一般的にみられた。⁽⁵³⁾ アムステルダムが中継地として機能する場合には、アムステルダム商人は特にコミッション・エージェントとして行動した、つまり輸出地の商人から商品を預かって第3国の再輸出先の顧客を捜し出すのが彼らの中心的業務であった。このように、そもそも委託荷見返前貸制度は18世紀までにオランダで発達した制度であった。1730年以後になると、オランダ

の中継貿易は衰退し、ここを中継地としていた英独仏の商品は2国間で取り引きされていくようになって行くが⁽⁵⁴⁾、このように商品がオランダを経由しなくなっていくと、オランダの委託代理商たちは委託代理人として商品を受託することをやめ、これまでに築かれてきた信用を利用して手形の引受を専門とする手形引受業者となっていた。他のヨーロッパ商人、たとえば1730年以後英独の2国間貿易の中心地となったハンブルクの商人は、このようなオランダの手形引受業者から信用を供与されてイギリスの輸出者に支払ったり前貸しを提供したのである。このように18世紀には、ヨーロッパ商人、特にアムステルダム商人、あるいは彼らから金融支援を期待できたヨーロッパ商人が、イギリスの対ヨーロッパ貿易の貿易金融や決済を行ったのである。

しかしチャプマンは次のような事例をあげて、1790、1800年代にはイギリスの製造業者はヨーロッパ大陸宛手形よりもロンドン商人の手形引受や保証を望む傾向をもってたと主張する。まずWedgwoodの場合は、「私の外国の取引先は、ふつうロンドンのよい商會を私に指名してきます、そこが商品額分の私の為替手形を引き受けてくれます」と、イタリア人顧客に説明していた。また、蒸気機関製造のBoulton & Watt社も1795年頃には、外国からの注文はその国の商人の保証を認めながらも、基本的にはロンドンやリヴァプール商人の保証を好んでいた。また、綿紡績業者McConnel & Kennedy社の場合は、1808年の段階で、ロンドン商人の保証なしには海外からの注文を受けないと断っていた。⁽⁵⁵⁾

さらに、1790年代中葉にイギリスの工業地域を訪れたアメリカの製紙業者Joshua Gilpinは、「製造業者の多くはヨーロッパからの注文には自分の掛け信用で輸出するが、アメリカへは通常掛けの期間にあわせてイギリスの商會宛に振り出すことを必要とする。」と述べた。⁽⁵⁶⁾ これから、イギリスの製造業者はヨーロッパに輸出する際には掛け金の支払いを待つことができたが、アメリカ向け輸出の際には、イギリス商人が手形を引き受けてくれること、おそらくは商品の委託の見返りとして、を必要としていたことが明らかである。この差違は、アメリカの方がより遠くより長い掛け期間を必要としたこと、そもそもアメリカ商人に信用がなかったためであると思われる。このGilpinの言葉を信じるならば、イギリスの貿易相手地域としてヨーロッパよりもアメリカが重要になっていく1790年代に、イギリス商人、特にロンドン商人の信用供与がヨーロッパ商人のそれ以上に強く求められるようになっていったのではないかと推測される。また、同時期にナポレオンのヨーロッパ商業都市の占領や大陸封鎖によってヨーロッパ商人の重要性が流通面においても金融面においても低下したこと、やはり同時期にこれらのヨーロッパ商人の一部がイギリスに移住し流通機能とともに金融面でもイギリス商人を補強したことも、見逃してはならないだろう。

(3) 1800年以前から1830年 — 商人兼製造業者

総じて、1800年以前においてチャプマンの関心は商人にではなく製造業者にあったようである。彼はこの時期においては商人兼製造業者に集中して調査し、その結果、産業革命期から1815-25年ころまで、北部工業の製造業者は、海外駐在エージェント、出張販売人、または外国商人とパー

トナーシップ等を通して、自己の製品の海外への流通を盛んに行っていたと結論したのである。そして第1作目において、バックを次のように批判した。

「バックの『1800-1850年の英米間貿易』は、イギリスの輸出商は1815年までその伝統的支配的役割を維持したが、その後、産業の増大する規模が彼を製造業者よりも下位をしめるよう強いたと、述べる。」「製造業者が1815年以降商人からイニシアティブを引き受けたというバックの想定は、全くの単純化のしすぎだということは明らかである。」⁽⁵⁷⁾ すなわちチャプマンは、バックが第2期（1815年から30年）に製造業者が輸出商にとってかわって自己製品の流通機能を担ったと主張していると判断し、それに対して、このような製造業者の流通業への進出＝商人兼製造業者の現象が盛んだったのは、そのころではなくその前の1750-1825年頃であったと主張するのである。

しかしこれはバック説の誤解であるというほかない。バックは確かに1815-30年の時期を「イギリスの製造業者が自己の製品を販売することを強要されるようになった」時期ととらえているのであるが⁽⁵⁸⁾、その意味は製造業者が自己勘定で、すなわち自己のリスク負担で、自己製品を販売するようになったということであり、必ずしも自身が海外での流通機能を担っていたということではない。バックはこの時期の販売方法として、イギリスの製造業者が自己の販売エージェントをアメリカに維持して彼らに委託して製品を輸出するケース（方法2-1）、イギリス商人に委託して製品を輸出するケース（方法2-2）を示している。このうち前者の方法2-1は、確かに商人兼製造業者といえるものである。しかし、バックはこの2つのうち主流だったのはむしろ後者の方法だったと述べており⁽⁵⁹⁾、従って彼はこの時期が商人兼製造業者中心の時代であったというようにはとらえていないのである。バックがこの時期の特徴として強調したかったことは、製造業者が自己のエージェントにであれイギリス商人にであれ製品を委託すること、すなわちイギリス製品輸出における委託販売方式の普及であった。明らかに、チャプマンは、バックが製造業者が自己勘定で輸出するようになったと述べたことの意味を解しなかった。またその点が無理解だったために、イギリス商人の委託代理商化の時期として1815年を認識することができなかったのである。

商人兼製造業者の現象に関しては、バックは別の箇所でも、それは1800年以前からみられ、1815年までの時期にも、それ以後にも非常に目に付く現象であったと述べている。⁽⁶⁰⁾ 従って、実際にはチャプマンとバックは、すでに18世紀から商人兼製造業者という現象があったという点では意見が一致している。ただし、チャプマンが、ナポレオン戦争終了による綿製品の価格の下落や利潤率の低下が商人兼製造業者の消滅の原因であるとしているのに対し、バックはこれらをむしろ製造業者を流通に進出せざるを得なくさせた、あるいは委託代理商に大量の余剰製品の販売を委託せざるを得なくさせた原因としてとらえており、その結果商人兼製造業者の消滅の時期をチャプマンはより早く1825年以前に、バックはより遅く1830年に想定したのである。

それでは、エドワーズはこの商人兼製造業者についてどのように考えているだろうか。彼によると、1800年以前において綿織物の流通で最も普通のやり方は、ロンドンの卸売り業者が買い取

るもの、次に製造業者の勘定でロンドン商人が販売を受託するものであった。つまり自己勘定買いにしろ委託販売にしろロンドン商人を通して海外へ販売するのがふつうであった。それに対して製造業者が直接自己の製品の販売に携わった例としては、製造業者がロンドンで卸売りの店を持つケースがあったが、しかしこれには莫大な維持費がかかったのでこのような行動をとった製造業者はPeel⁽⁶¹⁾のような強大な業者に限られた。より一般的なやり方としては、定期的に出張販売人をロンドンに派遣するやり方があった。⁽⁶²⁾ そのほか、ロンドンを通さずに地方の製造地から直接海外に売った製造業者もいた。⁽⁶³⁾ しかし1800年以前は全体として、ロンドン商人が自己勘定で購入するにしろ製造業者から委託を受けるにしろイギリス製品を担当するケースが最も一般的だったと、エドワーズは考えているようである。

他方原材料=原綿の輸入に関しては、エドワーズは製造業者で直接海外から原綿を輸入したものとしてはMcConnel & KennedyとStrutt家⁽⁶⁴⁾の例のみを挙げ、これを特別な大紡績業者に限られた行動だったとしている。⁽⁶⁵⁾ この点は、バックもMcConnel & Kennedyを例に挙げて、同様のことを主張している。⁽⁶⁶⁾

さらにエドワーズは、このように地方の製造業者が販売機能を兼務するのは1780、90年以前に多かったやり方で、その後は多くの製造業者は流通と製造両方の負担を背負うことをあきらめ、流通に特化し、周りの小規模な製造業者から商品を買取り販売することに専念し始めたと述べる。すなわち、商人兼製造業者はむしろ1790年以前に多く、それ以後は製造業と商業はむしろ分離し、商業に完全に特化したものが地方都市に現れたのである。⁽⁶⁷⁾

この点に関しては、ワズワースも興味深いコメントを行っている。「仕上げ行程がますます多様になったのと市場の拡大にともなって、マンチェスタの製造業者が直接の雇用者というよりむしろ仲買人や商人となっていく、小規模な田園部の製造業者がマンチェスタの商人に自己の製品を売ったり、手数料をもらって働くことで、前貸し問屋のエージェントという大雇用者にとって代わったことは、非常にありそうなことである。」⁽⁶⁸⁾ つまり、およそ1760年以後製品の技術革新とともにマンチェスタ製品の海外輸出が本格的に開始されると、大製造業者はマンチェスタに集まって仕上げ業と仕上がった製品の流通に専念し、製造過程は田園部の中小の製造業者が職工をそれぞれ雇って行う傾向が強くなったのである。

このように、ワズワースとエドワーズによれば、真に商業と製造業を同時に兼業するものはむしろ1760-90年以前に多く、以後はむしろ製造段階と商業は分離して経営される傾向があった。

だがむしろ、これ以前の時期においては製造業者と商人の区別自体が非常に困難であったと言う方が、適切かもしれない。いわゆる問屋制においては、問屋の機能は、実際の製造を担当する職工に対し原材料を貸し与え製品を回収することであった。すなわち原材料の入手と製品の販売という流通の機能が問屋の機能であり、しかもこの問屋やそのエージェントがmanufacturerと呼ばれていた。また彼らはこのような流通機能を担う一方で、漂白や染色といった仕上げ業を行っている場合が多かった。以上のことは、ワズワースもエドワーズもチャプマンも指摘している。⁽⁶⁹⁾ そもそも、18世紀当時「大商人はほとんど例外なく製造業者である」という認識は普及

表2 商人兼製造業者の例 (18世紀末-19世紀初頭)

時期*	商人兼製造業者
1750-75	Thomas Watson/calico printer/London
1775	R.N.Hyde & Co./check & fustian/Manchester
1776以後	Samuel Greg (上記の後継)
1760-70s	Matthew Boulton/toymaker/Birmingham
1769	Josiah Wedgwood
1796	Mark Huish/merchant-manufacturer/Nottingham
1796	John Pares & James Heygate/hosier & banker/London
	Lingards/fustian cotton
1810s	Peels/calico printer
	W. & S. Rawlinson
1794	Robinson & Heywood
	William Radcliffe/weaver/Stockport
	Samuel Oldknow/muslin
1784	Longsdons & Morewood/水力紡績/Derby
	Wardle & Tillards/cotton manufacturer/Manchester, Liverpool merchant
	Fergusons/cloth/Halifax
	Ogdens/cloth/Leeds
	Thompsons/cloth/Rawdon
	Bickerdike/cotton mill/Manchester
	Salvins/cotton mill/Manchester
	Barings/cloth/West country
	Milfords/cloth/West Country
	Kennaways/cloth/West Country
1767	Ketland, Cotterill & Son/hardware/Birmingham
	Sparling & Bolden/Liverpool merchant
	Horrocks/Manchester goods
1780s	Peter Drinkwater/fustian manufacturer & merchant/Manchester
	H & J Barton & Co./fustian manufacturer & merchant
	Barlow & Whittenbury/Manchester
	Benjamin Gott/wool/Leeds
	Markland, Cockson & Fawcett/cotton
	Joseph Haigh/cotton mill
	Wells, Heathfield & Co./cotton mill
	J & J. Parker & Co./cotton mill
	Daintry, Ryle & Co./silk/Macclesfield
	Bott & Co./silk/Tutbury
	E.Lodge & Sons/wool/Halifax
	Philips/cotton spinning/Manchester
	Claytons/calico printing/Bamber Bridge
	Wood & Wright/calico printing/Manchester
	J.Hardcastle & Co./calico printing/Bolton
	Matley & sons/calico printing/Mottram
	John Bradbury/calico printing/Ardwick
	Heywood & Palfreyman/calico printing/Macclesfield
	Holywell & Co./cotton spinning/Chester
	Finlays/cotton spinning/Glasgow
	Fieldens/cotton spinning/Todmorden
	Birleys/merchant-manufacturer/Blackburn
	Hagues & Cook/blanket
	Thompsons & Chippendall/calico printing
	Tennants/soda/Glasgow
	Fosters/alpaca/Queensbury
	Whitehouse/nail ironmonger
1812	Leach/stocking
1812	Weight/manufacturer/Manchester
1812	Mckerrel/cotton merchant-manufacturer
1790s, 19世紀初頭	John Bury/calico printer/Pendle Hill
1805	Samuel Crompton
1790s	同上
1790s	William Gray/cotton spinner & weaver/Bolton
1780s	Hilton/fustian manufacturer
1780s	Frodsham/fustian manufacturer
1808	Allen Pollack/cotton manufacturer/Paisley
	Kirkman Finlay/cotton spinning/Glasgow
1805-12	Peter Hayworth/cotton manufacturer/Bacup
-1803	Strutts
1797-1812	McConnel & Kennedy

* 出典の本において年代がふれられていないものについては、時期の欄が空欄になっている。

** CA=Commission Agent

しており、当時のマンチェスタの商工人名録においても製造業者と商人の区別はなされていなかったのである。⁽⁷⁰⁾ 工場制が広まり、製品の海外向け輸出が増加し、原材料や製品の取扱量が増え、仕上げ行程が複雑になるなどの18世紀末に向かったの全般的傾向は、このような問屋のあり方を変え、製造を放棄した地方商人と、逆に製造に特化したものを生み出したといえる。

最後に、以上の研究者が商人兼製造業者の例としたもの（海外販売機能を持つものに限る）を表2にあげてみた。この表2をみると、一口に商人兼製造業者と言っても実に様々な段階、タイプがあったことが解る。ロンドンにショールームを常設、あるいはエージェントを派遣した場合、海外に支店あるいはエージェントをもった場合、ロンドンや海外の商人と共同経営を行っていた場合、海外の大市に参加した場合、恒常的なビジネスではなく幾度か海外に輸出したことを確認できるだけの場合、一市場と強く結びつきその市場向け製品に製造が特化していた場合等、実に様々な段階があった。またサンプルの会社が、本当に製造業を兼業していたのか、それとも製造をすでに放棄し近隣の同業者から製品を購入するような営業を行っていたのかを十分に確認する作業は、どの研究者もしていない。つまり、サンプルの会社はすでに地方商人と言った方がよい存在になっていた場合もあり得る。以上のことを考えると、商人兼製造業者という言葉を定義することも、それに適切なサンプルを抽出することも、実に困難であると言わなければならない。

本稿では事実関係の確認作業はできないので、この商人兼製造業者の問題についてはこれ以上考察を深めることはあきらめたい。そこで、ここでの小結としては、製造業と商業（海外貿易）の兼業は18世紀によく見られたが真の兼業状態は1780、90年以前にむしろ多く、それ以後はランカシャーの綿工業に関しては大製造業者は仕上げ段階と流通機能に特化して地方商人と区別が付きにくくなること、それ以後にも製造段階から海外での流通までを担うものはいたがそれは相当大規模な製造業者か特に特定市場に特化したものに限られていたこと、を確認するに留める。商人兼製造業者の消滅の時期については、チャップマンの1815-25年説とバックの1830年説とあり、どちらが正しいかを判定する材料はここでは得られなかった。しかし、1815年以降36、7年までの綿製品の過剰供給と価格低下は、当初はバックの述べるように製造業者の海外エージェント設置と直接輸出等の対応を引き起こした一方で、長期的にはチャップマンのみるように貿易相手地域の遠隔地化などを招いて商人兼製造業者を排除する方向に働いた、と考えるのが妥当ではないだろうか。

(4) 1800-30年 — イギリス商人の委託代理商化

チャップマンは、先のバックの第2期の解釈が間違っていたことに気付いて、第3作ではバックを支持する論調に変わった。そしてバックの第1期を「2、3のアメリカ人輸入商は、イギリスに支店やエージェントを維持しており、また2、3の製造業者は商業機能を引き受ける用意がありはしたのだが、対仏戦のおわりまでイギリスの輸出商が、しばしばロンドンやリヴァプールの英米系銀行Anglo-American banking houses⁽⁷¹⁾のひとつに支援されて、北大西洋を越える貿易のほとんどを指揮していた」、また第2期を「輸出商は製造業者とコミッション・エージェント

に道を譲り、手形引受業者が手形引受業務を求めて激しく競合した」、第3期を「アメリカ輸入商が北大西洋商業において重要な人物となった」と解説している。⁽⁷²⁾

しかし、ここにおいてもチャプマンのバック節の理解には不十分な点がある。なぜならチャプマンはバックが重視した点、誰の勘定で取引が行われているかという点を、この解説でも全く省いてしまっているからである。そのためこの第3作にいたっても、イギリス商人の委託代理商化の過程とその時期の認識は曖昧なまま残されたのである。

そこで、ここでバック説を再度確認したい。バックは自分の第2期を、イギリス製品がこれまでのようにアメリカからの注文に基づいてイギリス商人によって買取られるのではなく、圧倒的に委託販売方式で見込みで販売され、アメリカではこれらを販売するオークション・システムが盛んになった時期ととらえた。イギリス商人に関してみれば、彼らが急速に委託代理商化した時期であった。

しかもこれに関する史料裏付けは確固たるものである。たとえば、バックの引用する史料は以下のようなものである。

「彼ら（原注：イングランドの大製造業者）は大群のエージェントを送ってきて、そのあとに彼らの織物の洪水がやってきた。これが我々の市場を氾濫させた、そして1816年末にはアメリカ合衆国は、一部には我が国民の勘定、一部には外国の投機者の勘定の外国製品の過剰によって圧倒されたのである。」（1820年）⁽⁷³⁾

「イギリスの製造業者は、見込みの販売のため、過去1年以上の間、この国の彼らのエージェント宛に商品を輸出しており、今やほとんどあるいは全く利益がないか、しばしば大きな赤字を出しながら、大量に競売で商品を処分しているのである。」（1826年）⁽⁷⁴⁾

「私は、戦争から和平に至る間に必然的に生じた全商品の天下落が多く外国商人を破滅させ、彼らは以前していたように自分で買うことができなくなってしまったので、その必然的な結果として製造業者はしばしば、外国商人の注文取りのもとで、自己勘定で商品を送るようになったと思います。」（1834年）

「現在の貿易制度は2、30年前のものとは相当違ってきています。現地で商品が売れるのを確かめるために直接行ったり自己のエージェントを送ったりできない製造業者は、販売する確実な力を持つブローカーやエージェントに商品を委託し、彼（原注：ブローカー）は一定の金額を彼に前貸しするのです。」（1834年）

「最もよい情報によれば、リヴァプールには今はせいぜい3人しか輸出商はおりません。製造業者は委託代理商に商品を委託するのです。」（1834年）⁽⁷⁵⁾

以上は、1816年以後34年まで、イギリスの製造業者が自己のエージェント、あるいはイギリス人委託代理商、あるいはアメリカ人の代理商を通して、自己の製品を委託販売させるやり方が、大勢になっていたことを、はっきりと示している。従って、バックの第2期の捉え方は、信ずべきものと言える。

またこの見解は、商法の研究者ミラーによっても支持されている。彼の調査によれば、1834年

にはイギリスの輸出入両方を含む全貿易の3分の2以上が委託代理商によって扱われていたとする評価もあるという。⁽⁷⁶⁾

ただし、彼はこの委託販売方式が廃れるのはおよそ1850年以降と、バックよりもだいぶ後の時期に考えている。⁽⁷⁷⁾ また、バックの提出している史料からも、1830年から委託販売が廃れだしたという点は十分に確認できない。たとえば先に引用した1834年の議会報告においても、その時点でまだ委託販売が隆盛であったことを示す内容になっている。従って、委託販売が本当にはっきり廃れだしたのはおそらく1830年よりはもう少し後の時期であり、ミラーのいうように1837年の電信の開始、51年の英欧間の海底ケーブル、66年の大西洋海底ケーブルの敷設といったコミュニケーションの改善の過程の中で、漸次的に消滅していったと考えておきたい。

ところで、本論では先に(1)で、ロンドンではすでに1800年以前から、おそらくは18世紀後半には委託代理商が増え始めていたことを確認している。この点と、以上のバックの1815年以後イギリス商人の委託代理商化が進展したとする見方は、矛盾・対立しているのだろうか。

注意したいのは、バック説はイギリス製品のアメリカ向け輸出に関してのみの考察だということである。また、彼が主たる史料とした議会報告書にでてくるイギリス商人は、ほとんどが地方の商人である。他方、(1)で検討したエドワーズとペアーズは、後進地域からの原材料・食料輸入について、また主としてロンドン商人について、考察していた。ここから、イギリス製品輸出と、後進地域からの原材料・食料輸入の場合においては、イギリス商人の委託代理商化の時期が違っていたのではないかと、また一般にロンドン商人の方が地方商人より先に委託代理商化したのではないかという推測が生じる。

先に紹介したミラーはこの推測を支持する。彼によれば、もともと輸入取引の分野では1815年以前にも委託販売制度は一般的であった。これは、資本の源と実際取引が行われる場所との間の距離の遠いこと、またイギリスと輸出国である後進地域の技術的違いを原因として生じた制度であった。つまり、輸出地の後進地域には銀行的手段がなく、そこの輸出者は輸入国のイギリス商人から金融を期待するほかなかったし、またイギリス商人の方も自己勘定買いより少ない元手で事業ができる上、商品価格の下落のリスクを回避することができたからである。⁽⁷⁸⁾ 同じことが徳永氏によっても指摘されている。彼によると、委託販売制度は「英国を中継するいわゆる中継貿易 (entrepottrade) を中心に普及していたのだが、世界各地の商人や生産者 (planter) はロンドンにコーヒー、砂糖あるいは穀物を委託販売のために送るとともに、販売価格を見越して受託人 (英国商社) 宛に手形を振出した。」⁽⁷⁹⁾ またミラーは、イギリス製品輸出の方は、1815年以前には大規模生産がいまだ発達していず、その結果供給量は常に需要を下回っており、その取引は基本的に注文販売で行われていた、故に商人は受けた注文に基づいて自己勘定買いで製品を買い取ることがふつうであったと述べている。⁽⁸⁰⁾

これらの説明は、エドワーズの原綿輸入やペアーズの砂糖輸入に関する議論ともよく一致する。以上、後進地域からの商品の輸入に関してはイギリス製品輸出に先んじて1815年以前から委託販

売制度が普及していたこと、その場合イギリス商人は西インドなどの後進地域の生産者である輸出者に委託荷の見返りとして前貸しを手形の引受を通して行っていたことが確認できたように思う。

そこで本節では、イギリス商人、特にロンドン商人は後進地域からの輸入に関しては18世紀末にはすでに委託代理商化しており、外国の輸出者に委託荷見返前貸の制度によって信用を供与していたこと、他方で、イギリス製品輸出においてイギリス商人の委託代理商化が進展したのは1815年以後である、という小結が得られた。

(5) 1830年以降 — 外国商人のイギリスへの流入

「アメリカに輸入されるイギリス製品の大半は、ここ数年はイングランドに駐在するアメリカ輸入商のエージェントによって製造業者から購入されている。」(1838年)⁽⁸¹⁾

バックは、この証言などをもとに、およそ1830年以後イギリス製造業地帯や地方都市に直接買付にくる、あるいは長期的に滞在するアメリカ商人が顕著に増加し、その結果こうしたアメリカ輸入商がアメリカ勘定でイギリス製品を輸入する方法が最も一般的となったとした。その結果、イギリス商人はイギリス製品のアメリカ向け輸出には全く関与しなくなるのである。

他方、チャプマンは、外国商人のイギリスへの流入という問題を、もっと長い時間にわたって、またヨーロッパ商人を中心に考察している。それによると、ナポレオン戦争開始以後、イギリス工業の興隆とナポレオンの占領や大陸封鎖による貿易ルートの途絶などを理由として、大量のフランス、オランダ、ドイツ商人の移民の流れが、北部の工業都市になだれ込んだ。この結果、かつてはロンドン商人の手を通してイギリス製品を輸入することに満足していた大陸商人は、今や北部の商工業都市に常住し、そこでイギリス製品を直接購入するようになる。このような外国商人は、母国へのイギリス製品供給の他、同国出身の弱小商人への信用供与をも行った。

両者の議論は、バックはアメリカ商人のみで、チャプマンは主としてヨーロッパ商人に注目しているので、簡単に比較することはできない。しかしそれでも両者の主張から共通点として一つ認められることがある。それは、1830年までに北部の製造業地帯に外国商人が移住してきていたこと、そして彼らが直接イギリスでイギリス製品を買うようになったこと、そしてイギリス商人はイギリス製品の欧米向け輸出の仲介者としての地位からは脱落してしまったということである。もちろん、ヨーロッパ商人が来始めたとされる時期の方がすこし早いこと、ヨーロッパ系商人のイギリスへの定住傾向が非常に強かった一方で、アメリカ商人は短期間しか滞在しないことなどの違いはあったが⁽⁸²⁾、1820、30年代にイギリス製造地で外国人が急増したこと、また彼らがそこでイギリス製品の輸入商として活動したことは、バック、チャプマンともに認めている。

さらに、バックは、このようなアメリカ人輸入商の活動を可能にさせたのは、イギリスの銀行・信用システムの拡大、具体的には、ベアリングやブラウン商会に代表されるアングロアメリカン・ハウスが輸入者に対する信用供与方法である信用状発行業務を整備したことであると言う。1830年代英米間貿易において、このアングロアメリカン・ハウスを母体としてマーチャント・

バンキングが成立したことは、はじめにで紹介した玉置紀夫氏も、チャプマンも第2作において述べるところである。⁽⁸³⁾ このように1830年代に英米間貿易に従事する会社によって輸入者への信用供与が大規模に行われ始めたことと、やはり30年代以降の外国人輸入商の活躍には深い相関性があるように思われる。そこで次節でもう少しこの点について深く考察しておきたい。

(6) 18世紀後半から1830年代 — 金融の担い手の推移

ここで、1830年以後の貿易金融の問題にはいるまでに、それ以前の貿易金融について最初に整理しておきたい。

まず輸入に関しては、(1)と(4)で確認したように、18世紀末には主にロンドン商人を中心とする一部のイギリス商人は後進地域の外国人輸出者に対して委託代理商として行動し、委託荷見返前貸を行っていた。原綿の輸入に関しても同様のことが言え、イギリス人委託代理商がアメリカの原綿プランターから原綿の委託を受けてイギリスで販売する一方、彼らに前貸しを行うことが一般的にみられた。

つぎにイギリス製品輸出に関しては、1815年以前は委託荷見返前貸は一部にはあったが一般的ではなかった。問題は、このような自己勘定買いイギリス商人が全く自己資本で取引を行っていたのか、それとも誰か第3者の金融支援を受けていたか、である。

まず全体として、地方商人が自己勘定買いした商品をロンドンの委託代理商に委託し、こうしたロンドン商人が地方商人に前貸し金融を行った可能性が考えられる。アメリカ向けに輸出する場合には、イギリス地方商人が輸入者のアメリカ商人にロンドン商人の保証を求めることがよくあったことが、先に引用したGilpinによって示されている。⁽⁸⁴⁾

つぎに、地方商人が外国商人に商品を委託し前貸しを彼らから得たケースが考えられる。これは、アメリカ商人には信用力が全くなかったので、あくまでヨーロッパ向け輸出でのみ可能性がある。イギリス人製造業者がヨーロッパ商人に委託した場合、彼らが委託荷見返前貸を受けていた例は、すでにチャプマンとエドワーズが挙げている。ただし、ウィルソンのウェスト・カントリとオランダ間の貿易に関する研究によれば、オランダ商人はイギリスの地方商人からイギリス製品を購入するときは、自己勘定で商品を買ってしまいう傾向が強かったようである。

それに対し、ヨーロッパ商人がロンドン商人から絹やたばこ、砂糖、キャラコなどの植民地物産や熱帯産品などの再輸出品を輸入する場合には、委託荷見返前貸の方法が一般的であった。⁽⁸⁵⁾ たとえば砂糖などの場合は、イギリス商人は輸入する際西インドの輸出者に対して委託代理商として行動していたので、ここにはオランダ商人→イギリス商人→西インドプランターという委託荷見返前貸の連鎖があったことになる。

ただし、イギリス製品輸出において、この時期全体としてロンドン商人やヨーロッパ商人によるイギリス地方商人に対する委託荷見返前貸がどれほど普及していたかは確認できなかった。アメリカ向けの輸出に関しては、イギリス商人や製造業者は一年以上にわたる取引を基本的に掛けで行い、単に支払いを待っていた場合も多かったと思われる。⁽⁸⁶⁾

次に、1815-30年のイギリス製品輸出に関しては、イギリス製造業者がイギリス商人に製品を委託し、イギリス商人が製造業者に委託荷見返前貸を行うことが一般的となったことは、(4)で確認したとおりである。

以上、1830年までの状況を確認した。再度繰り返すと、後進地域からの輸入に関しては、イギリス商人が外国の輸出者に対して前貸し金融を行う委託荷見返前貸制度は1800年以前から定着していた。またこういった商品のロンドンからの再輸出においては、ヨーロッパ委託代理商がロンドンの輸出者に同様の前貸し金融を行うことが多かった。他方、イギリス製品輸出に関しては、1815年以前はヨーロッパ向けにおいてもアメリカ向けにおいても委託販売方法はあまり採られず、ロンドン商人やヨーロッパ商人によるイギリス地方商人への委託荷見返前貸も一部にはあったがそれほど一般的ではなかったと考えられる。しかし1815年以後は、委託荷見返前貸制度が特にアメリカ向け輸出において急速に成長する。

次に、1830年以後の金融の状況を調査する。

まずイギリス製品輸出に関しては、前節(5)で、バックが1830年以後アメリカ人輸入商のイギリス製造地での自己勘定買いを可能にさせたのは、アングローアメリカン・ハウスが信用状発行業務を整備したことであると述べたことを確認した。このアングローアメリカン・ハウスとは、Baring, Brown, Wiggin, Wilson, Wildes, Morrison Cryder & Co., Lizardi & Co. の7社、8社目を加えるならRothschildであった。⁽⁸⁷⁾

この信用状発行業務とは、1838年当時以下のように説明されている。「現在イギリスにはアメリカにパートナーあるいはエージェントを持つ多くの会社がある、そしてイギリスから商品を注文したいと思うアメリカ商人はそういった人々と以下のように取り決める。彼は注文したいと思う商品の額の合意された割合、10から20%を彼らに払い込み、そしてイギリスのその会社宛に4ヶ月の手形を購入する商品の総額まで振り出す、あるいは振り出される権利を得る。それから彼は自分でイギリスに行くなり、エージェントに注文を送るなりして、自己のための商品の購入を行うのである。」⁽⁸⁸⁾ つまり、輸入者がアングローアメリカン・ハウスに購入する商品総額までの手形の引受を約束する信用状を発行してもらい、これをイギリス現地で示し、それに基づいて輸入者本人あるいは輸出者がアングローアメリカン・ハウス宛に手形を振り出すことで決済するシステムであった。

ハイディによれば、このような信用状発行業務を最初に大規模に行ったのは、ベアリング商会であった。1820年代後半から、同社ボストン支店と、同社と深い取引関係を持っていたフィラデルフィアに本店を持つ第2アメリカ合衆国銀行は、ロンドンのベアリング商会宛に手形を振り出す権限を約定した信用状をアメリカ商人に発行しだした。これは英米間貿易にとどまらず、特に中国貿易で普及し、この結果中国では20年代後半から決済手段としてスターリング手形が銀をしのぐようになった。こうして、1830年代前半までは、ベアリング商会の信用状発行が他社をはるかに上回って首位であった。⁽⁸⁹⁾

しかし、1836-7年の恐慌以後はベアリング商会は後退し、代わりに恐慌による損害が最も少なかったブラウン商会が信用状発行業務で他の追随を許さぬ地位につく。パーキンスによると、ブラウン商会の信用状発行は、1810年のリヴァプール支店開設直後リヴァプールの息子ウィリアムが、バルチモアの父アレクサンダー宛の委託荷に対して手形を引き受ける権限を与えられたのに始まった。1825年ニューヨーク支店が開設されると、アメリカ人輸入商に対する信用状発行業務は同支店の主要業務となり、急速に拡大していった。ブラウン商会のイギリスでの信用は非常に高く、同社の信用状に基づいて同社宛に振り出す手形はイギリスでは現金並の扱いを受けたため、同社の信用状を持つ輸入者は非常に有利であったからである。このようにブラウン商会の信用状が1820-30年代にかけて普及すると、アメリカ人輸入者が信用状をもってイギリスに赴き現地で自己勘定で商品を購入する積み地売買の形が定着することになる。⁽⁹⁰⁾つまり、1830年頃に生じたアメリカ商人のイギリス製品の現地での自己勘定買いへの取引方法の変化は、ブラウン商会の信用状発行業務の拡大によるところが大きかったのである。このようなアメリカ人輸入商に対する信用状発行は英米間貿易を越えて広まり、50年代にはブラウン商会は中国や南米から商品を輸入するアメリカ商人に対しても広く信用状を発行している。

他方原綿の輸入に関してもブラウン商会はイギリス人の輸入者に対して信用状の発行を行ったが、これはアメリカ人輸入商への信用状発行と比べればだいぶ小規模な業務にとどまったと、パーキンスは述べている。⁽⁹¹⁾しかし徳永氏によると、1836-7年の恐慌後従来原綿のイギリスへの輸出を担当していたアメリカ南部のコットン・ファクターやイギリス側の委託代理商はほとんど倒産してしまい、代わりにイギリスやヨーロッパの輸入者、あるいはアメリカ北部の商社が生産地に直接エージェントを派遣して自らの勘定で購入するようになった。そして、このようなエージェントはやはり大きな商会の信用状を持参していたのである。⁽⁹²⁾つまり原綿輸入に関しても、1836-7年の不況を転機として信用状発行業務が普及していた。

しかも、この原綿輸入においてブラウン商会は新しい貿易金融の方式を1840年までに作り出した。南部の原綿生産地にはこのような信用状に基づいて輸出者がたくさんの為替手形を振り出していたのだが、ブラウン商会の南部派遣エージェントはこのような手形に船積書類を付帯させたもの＝荷為替手形の買い取りを1840年代には開始したのである。⁽⁹³⁾この業務は他社によって模倣され、1850、60年代には英米間貿易を越えてイギリスと植民地間の貿易でこの制度が普及することになった。⁽⁹⁴⁾これにより、信用状発行と荷為替手形の買い取りに支えられた現行の荷為替信用制度の原型が完成する。

つまり、イギリス製品輸出、原綿輸入の両面において、1830年代以降、商品を委託する輸出者に信用供与する委託荷見返前貸制度に変わって、信用状発行を通して商品を積み地で自己勘定買入する輸入者に信用供与する方法が発展したのである。またこのように貿易金融方法が輸出者への金融から輸入者への金融に変わったことは、バックが示した1830年以後の貿易方法の変化——イギリス製品輸出におけるアメリカ人輸入商の積み地における自己勘定買入の普及、原綿輸入においてもイギリス人＝輸入者勘定で購入される傾向が強まったこと——と表裏一体の関係にあっ

たのである。

以上本節では、18世紀末から1815年までは原材料輸入に関してはロンドン商人が外国の輸出者に対して委託荷見返前貸を行うのが一般的であったこと、イギリス製品を輸出する場合においては輸出者のイギリス商人や製造業者が単に掛けで販売していた場合が多いこと、それより少ない傾向としてロンドン商人やヨーロッパ商人が委託代理商として彼らに前貸し融資することがあったこと、次に1815年から30年にかけてはイギリス製品輸出においても急速に委託荷見返前貸が普及したこと、それに対して30年以後は輸出入ともに輸入者への金融＝信用状発行が一般的な貿易金融方法となり、その担い手としてブラウン商会やベアリング商会に代表されるマーチャント・バンカー層が確立したことが、確認できた。

5 結 論

前章で得られた小結を統合すると以下のようなになるであろう。

まずイギリス商人は、イギリス製品輸出においては、1815年までは基本的に自己勘定買いをを行うのがふつうであった。しかし1815年以後彼らは委託代理商として活動することが多くなった。そして、彼らに商品を委託する製造業者に、委託荷の見返りとして委託荷価格の半分から4分の3程度の前貸しを行いはじめ、貿易金融の機能をも帯びるようになる。さらに、1830年頃になると外国商人が直接イギリスの製造地に買い付けにくることが一般化し、イギリス商人がイギリス製品の欧米向け輸出において流通担当者として占める場所は消滅する。このような1830年以降の変化の中で、従来のイギリス商人は多くが引退や破産により消滅し、残ったものは強者は貿易金融業者、弱者や新規参入者は自己資金を持たない単なる商事代理人としてのコミッション・エージェントとなっていく。

他方原材料輸入においては、すでに18世紀末から、特にロンドン商人が後進地域の輸出者に対して委託代理商として機能し、委託荷見返前貸を行うことが一般的となっていた。しかし1830年以後、アメリカからの原綿輸入に関してはイギリス人輸入者がアメリカ北部のエージェンシーを使って生産地で自己勘定買いすることがふつうとなり、貿易金融方法も信用状を利用する形に変わった。

このような商取引の方法の変化と相関して、貿易金融の方法も推移した。輸出者に直接金融するやり方であった委託荷見返前貸は1830年以降の委託販売方法の減少とともに廃れた。代わりに主流となったのは、自己勘定で現地で買付ける輸入者に対する信用供与の方法——信用状発行——であった。この業務は英米間貿易で特に成功していた商社7社によって担われた。それらはアメリカン・ハウスやアングロアメリカン・ハウスと呼ばれ、次第に貿易金融業務に特化してマーチャント・バンカーの先駆的存在となった。

他方で、産業革命の開始期からイギリス製造業者自身による自己製品の欧米向け輸出が行われていた。また原材料の直接輸入に手を染めたものも、ごく少数の大製造業者に限られてはいたが

存在した。1815年以後イギリス製品の過剰生産と利潤低下の中で、このような製造業者が海外にエージェントを派遣し直接輸出する傾向は一時的に強化される。しかし、競争がさらに激化し貿易相手地域が遠隔化していく中で、このような商人兼製造業者の活動は限界に達し、20、30年代のうちに消滅した。

最後に、ナポレオン戦争期にナポレオンの占領や大陸封鎖によって被害を受けた大陸の商人が大量にイギリスに移住してきた。これらの商人の多くは直接イギリスの製造地に定住し、先に見た1830年以降の製造地現地で輸入商が製品を直接購入する積み地売買方式の形成に貢献したと思われる。さらに重要なのは彼らの金融面での貢献である。実にヨーロッパ向けのイギリス製品輸出の3分の2以上が、こうしたヨーロッパ商人の信用供与に依存して行われていた。彼らのうち強者は、アングロアメリカン・ハウスとともに有力マーチャント・バンカーとなっていく。

以上が本稿で確認された内容である。いうまでもなく、これにはまだまだ不十分な点が多くあり、このまとめによって当該時期のイギリス商人の役割や貿易方法の推移をすべてたどれたわけでは決していない。本稿の内容からも明らかなように、貿易方法は、品目・貿易地域・貿易の方向——輸出か輸入か再輸出か——によって、様々であったのであり、従ってすべての貿易分野において個別に実証的な研究成果が発表されない限りは、商取引、貿易金融の方法の推移をすべて確認することはできないのである。これまでの研究は多くが英米間貿易に取材しており、それ以外の地域については情報が不足している。本稿もこの偏りを免れることはできなかった。従って、他の貿易分野に本稿で確認した事実が該当するかどうかは、今後の課題である。

当該時期に関しては、特にヨーロッパ大陸との貿易をもう少し調査する必要があるだろう。18世紀における大陸の有力商人とイギリス商人・製造業者の関係、19世紀以後のその変化について具体的な個別研究がなされたならば、委託代理商業のイギリスにおける普及の時期をもう少し精密に確認でき、ひいてはイギリスでの貿易金融の発達についてより明快な結論を得ることができると思われる。

しかし、本稿の目的はこれまでの研究の整理と、混乱している点を正すことであり、その点については目的を達したと思う。個別研究については、別稿に譲ることとしたい。⁽⁹⁵⁾

(付記) 本稿は1996年度文部省科学研究費補助金科学研究費の助成にもとづく成果の一部である。

- (1) 玉置紀夫「1830年代初期の英米貿易とマーチャント・バンカー——マーチャント・バンカー研究(3)——」『金融経済』137号、1972年、67頁。「1830年代後期におけるマーチャント・バンカー——マーチャント・バンカー研究(4)——」『三田商学研究』19(4)、1976年、62頁。(以下「第4論文」と略) 他、Chapman, S. D., *The Rise of Merchant Banking*, London, 1984, P. 39. (以下、*The Rise*と略) 邦訳、布目真生、萩原登訳『マーチャントバンキングの興隆』有斐閣、1987年、にも同様の考えが示されている。

産業革命期から19世紀前半におけるイギリス貿易商の業務内容の変遷

- (2) 公債発行業務については、玉置紀夫「マーチャント・バンカーの発生過程——マーチャント・バンカー研究(1)——」『三田商学研究』13(1), 1970年。「ベアリング商会とフランス公債(1816-1818年)——マーチャント・バンカー研究(2)——」『三田商学研究』14(6), 1972年。
- (3) 徳永正二郎「委託荷見返前貸制度とFactory Acts——19世紀英国貿易決済制度の検討(1)——」『西南学院大学商学論集』20(1), 1973年。(以下「第1論文」と略)「委託荷見返前貸制度と1830年代英米間貿易・決済機構——19世紀英国貿易決済制度の検討(2)——」『西南学院大学商学論集』20(3), 1973年。「マーチャント・バンカーと荷為替信用制度——c.i.f.売買(貿易慣習)の生成と関連して——」『西南学院大学商学論集』21(3), 1974年。(以下「第3論文」と略)『為替と信用』新評論, 1976年。
- (4) 徳永「第3論文」61, 66-8頁。
- (5) 宮田美智也「産業革命期イギリス工業製品の対アメリカ輸出の構造——その市場構造と信用構造——」『金沢大学経済学部論集』8(1), 1987年。「1830年代初期アメリカにおけるベアリング商会の金融業務——南北戦争前アメリカの対イギリス貿易金融および決済制度の分析(1)——」『金沢大学経済学部論集』10(1), 1989年。「ブラウン商会の金融業務(1834-1860年)——南北戦争前アメリカの対イギリス貿易金融および決済制度の分析(2, 完)——」『金沢大学経済学部論集』10(2), 1990年。『ロンドン手形市場の国際金融構造——アメリカとの関連における研究——』文眞堂, 1995年。
- (6) このような研究のうち最も最近のものとしては、寺地孝之『近代金融システム論』有斐閣, 1998年。
- (7) W・T・C・キング『ロンドン割引市場史』日本経済評論社, 1978年(原著初版, 1936年), 6頁。
- (8) Dickson, P. G. M., *The Financial Revolution in England. A Study in the Development of Public Credit, 1688-1756*, London, 1967.
- (9) Jenks, Leland H., *The Migration of British Capital to 1875*, London, 1938, p.21. 手形仲買人の起源については、キングはおよそ1750年、Pressnellはせいぜい1790年代以降とみているが、余剰資金の運用者として彼らが専門的割引業者に成長してくるのは、1825年以降というのが定説となっている。Pressnell, L. S., *Country Banking in the Industrial Revolution*, Oxford, 1956, pp.84-105. R・キャメロン『産業革命と銀行業』日本評論社, 1973年, 41-42頁。
- (10) Jenks, op. cit., p.14.
- (11) Chapman, S. D., *Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, 1992. (以下, *Merchant Enterprise*と略)
- (12) Chapman, S. D., "British Marketing Enterprise: The Changing Roles of Merchants, Manufacturers, and Financiers, 1700-1860", *Business History Review*, 53, 1979. (以下, "British Marketing"と略)
- (13) *The Rise*.
- (14) *Merchant Enterprise*.
- (15) Ibid., pp.92, 98.
- (16) *The Rise*, p.14. "British Marketing", p.231.
- (17) このような事業展開を行った人々は、バックやワズワース, エドワーズらの研究者によって商人兼製造業者mercant-manufacturerと呼ばれてきた。それに対し、チャプマンは第3作目において製造業者兼商人manufacturer-merchantという言葉をも使用し始めたが、チャプマンはその理由を示していない。おそらく彼は製造業者から商人に展開した場合こちらの呼称がよいと判断したと思われるが、他の研究者は事業展開の方向の区別なく商人兼製造業者の語を使用している。従って本稿でも、商人兼製造業者の語のみを使う。
- (18) "British Marketing", p.217. *The Rise*, p.10. *Merchant Enterprise*, p.69.
- (19) *Merchant Enterprise*, p.55, 131, 138.

- (20) この点に関しては以下も参照のこと。“The International Houses : The Continental Contribution to British Commerce, 1800-1860” , *Journal of European Economic History* 6, 1977.
- (21) *Merchant Enterprise*, pp.163-4.
- (22) Buck, Norman Sydney, *The Development of the Organization of Anglo-American Trade, 1800-1850*, reprinted 1969. (1st published, 1925.)
- (23) “British Marketing” , p.231.
- (24) 本稿ではCommission Merchantの訳語としてこの言葉を使う。この語とCommission Agentの区別は、徳永正二郎氏によると、Commission Merchant=Factor (氏はこれを委託代理商と訳出)は、「(1) 海外等で本国製造業者や商人の手足として、商事代理人として働く場合と、(2) 引受商社として委託荷に金融を与える場合すなわち商人銀行家 (merchant banker) として機能する場合」があり、(1) はCommission Agentでもあったとする。Commission Merchantの定義は、バック、以下に参照するミラーも同様である。他にCommission Merchant, Commission Agent両方の語を併用するのはチャプマンであるが、彼はCommission AgentについてはAcceptance Houseとの対比で資金力のない単なる取引代行者としての徳永氏の(1)と同内容の定義をするのに対し、Commission Merchantについては説明がない。他の研究者も両者を明確に区別して使っているようには思えない。本稿では、Commission MerchantはMerchantの語がつく以上、相当の資産をもち、また自己勘定買い商人出身者やその機能を保持するものに使用し、Commission Agentは徳永氏の(1)の説明に準じて、あるいはCommission Merchantの商事代理人としての面だけにふれる場合に、使用することとしたい。ただ、各研究者からの引用や要約の箇所は、その研究者のもとの表現に準じる。
- (25) 同制度system of advances on consignmentについては、徳永氏の一連の研究、Buck, op. cit., pp.12-14, Clapham, J.H., *An Economic History of Modern Britain. The Early Railway Age 1820-1850*, Cambridge, 1950 (Second edition with corrections), pp.256-260.
- (26) チャプマンは以下で委託荷見返前貸の方法にも委託代理商の幾つかの個別例にも言及しているが、委託代理商が委託荷見返前貸を行い委託販売という商事機能と貿易金融を兼務していたという指摘は十分ではない。“British Marketing” , pp.220, 223-5. *Merchant Enterprise*, pp.70-74.
- (27) Buck, op.cit., pp.30-33.
- (28) Ibid., pp.37-41.
- (29) Ibid., pp.87-89, 86. バックは、南部の原綿市場に出入りした買い手としては、地元のファクター、北部のアメリカ商会あるいは外国系の商会の代理人、ランカシャアの貿易業者の代理人、南部の銀行の4種があげられるとしているが、このうち北部、特にニューヨーカーの商会が圧倒的に重要だったという印象を受けると述べている。Ibid., pp.80, 97.
- (30) 同社は18世紀末から19世紀初頭においてイギリス最大の綿紡績業者であった。個別研究としては、Lee, C. H., *A Cotton Enterprise, a History of M'Connel and Kennedy, Fine Cotton Spinners*, Manchester, 1972. 鈴木良隆『経営史 イギリス産業革命と企業者活動』同文館, 1982年。杉浦克己「マコンネル・ケネディ — イギリス産業革命の具体例」『社会科学紀要』, 第32輯, 1982年。
- (31) Buck, op. cit., pp.63-4.
- (32) Ibid., p.111.
- (33) Ibid., p.99.
- (34) Ibid., pp.163-5. 鈴木良隆, 前掲書, 127-130頁。
- (35) Ibid., pp.121-150.
- (36) Ibid., p.128.
- (37) Buck, op. cit., pp.129-130.

- (38) これは、玉置氏の論文中ではAmerican Houseと呼称されたものと全く同じ会社群を指す。
(本稿101頁) 当時から様々な呼称があったようで、それが各研究者の呼称の違いに反映されていると思われる。
- (39) Ibid., p.99.
- (40) Ibid., p.42.
- (41) *Merchant Enterprise*, pp.21-50.
- (42) Edwards, Michael M., *The Growth of the British Cotton Trade*, Manchester, 1967.
- (43) Ibid., pp.107, 110-111, 111-113.
- (44) Ibid., p.130.
- (45) Ibid., p.147.
- (46) Ibid., pp.149-159.
- (47) Ibid., p.176.
- (48) Ibid., pp.168, 180.
- (49) Ibid., p.181.
- (50) Ibid., pp.109, 111. Buck, op. cit., pp.31-32.
- (51) Pares, Richard, *A West-India Fortune*, reprinted in 1968 (1st published 1950), pp. 175, 357.
- (52) “British Marketing”, pp.210-211.
- (53) Wilson, Charles, *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*, Cambridge, reprinted 1966 (1st published, 1941), pp.11-12.
- (54) Ibid., pp.18-19.
- (55) “British Marketing”, p.211.
- (56) Ibid., p.212.
- (57) Ibid., pp.206, 231.
- (58) Buck, op. cit., p.99.
- (59) Ibid., p.125.
- (60) Ibid., p.108.
- (61) 当時最大のCalico Printer。
- (62) Edwards, op. cit., p.148.
- (63) Ibid., pp.166-168.
- (64) 同家については、Fitton, R. S. & Wadsworth, A. P., *The Strutts & the Arkwrights. A Study of the Early Factory System*, Manchester, 1958.
- (65) Edwards, op. cit., p.107.
- (66) Buck, op. cit., p.63.
- (67) Edwards, op. cit., p.168.
- (68) Wadsworth, A. P. and Mann, J. de L., *The Cotton Trade and Industrial Lancashire 1600-1780*. Manchester, 1931, p.251.
- (69) Ibid., p.78. Buck, op. cit., pp.108-111. “British Marketing”, pp.205-206, 209.
- (70) Wadsworth & Mann, op. cit., pp.250-251.
- (71) 註(38)と同様の会社群を指していると思われる。
- (72) *Merchant Enterprise*, p.149.
- (73) *A Review of the Trade and Commerce of New York from 1815 to the Present Time*, by an observer, New York, in Buck, op. cit., p.122.
- (74) *Nile's Weekly Register*, Baltimore, in Buck, op. cit., p.123.
- (75) *Report from the Select Committee on Petitions from the Hand-Loom Weavers. Session 1834, vol.10(556), Parliamentary Papers*, in Buck, op. cit., pp.124, 125, 126.

- (76) Miller, Norman I., "Bills of Lading and Factors in the Nineteenth Century English Overseas Trade", *The University of Chicago Law Review*, vol.24, 1957, p.258.
- (77) Ibid., pp.258, 265.
- (78) Ibid., p.256.
- (79) 徳永「第1論文」60-62頁。
- (80) Miller, op. cit., p.257.
- (81) *Financial Register of the United States*, published by Wirtz and Tatem, Philadelphia, in Buck, op. cit., p.154.
- (82) *Merchant Enterprise*, p.150.
- (83) *The Rise*, p.39.
- (84) 本稿113頁。
- (85) Wilson, op. cit., p.41.
- (86) Buck, op. cit., pp.112-117.
- (87) *The Rise*, pp.39-40. Jenks, op. cit., p.68. 玉置「第4論文」64-5頁。
- (88) Joplin, T., "Articles on Banking and Currency", *The Economist Newspaper*, London, in Buck, op. cit., p.155.
- (89) Hidy, Ralph W., *The House of Baring in American Trade and Finance: English Merchant Bankers at Work, 1763-1861*, Cambridge, Mass. 1949, pp.114, 136, 142.
- (90) Perkins, Edwin J., *Financing Anglo-American Trade. The House of Brown 1800-1880*. Cambridge, Mass. 1975, pp.118, 119, 117, 25-6, 96.
- (91) Ibid., p.133.
- (92) 徳永「第3論文」60頁。
- (93) Hidy, op. cit., p.346.
- (94) Hidy, Ralph W., "The Organization and Functions of Anglo-American Merchant Bankers, 1815-1860", *The Tasks of Economic History. A Supplement to the Journal of Economic History*, 1, 1941, p.59-60. Perkins, Edwin J., "Financing Antebellum Importers: The Role of Brown Bros. & Co. in Baltimore", *Business History Review*, 45-4, 1971, p.429.
- (95) 筆者は現在1800年代初頭の委託代理商の一つであったGeorge Philips商会について調査中である。

(1999年9月10日受理)

(かわわけ けいこ 文学部講師)