

報告 染織史における東と西* (続)

草 光 俊 雄**

ダグラス・ファーニー博士と米川伸一教授の報告は19世紀後半から第二次大戦前までの世界の巨大紡績産業の比較研究であった。ある企業の規模と業績との連関を研究するためにはさまざまな方法が考えられるが、ここでは紡錘の数を規模を測る基準として、大企業間の比較を行おうとしている。1883年から1938年の間に世界の五大企業の平均規模は十倍となったのに比較すると産業全体の平均的な企業の規模は40%増大したにすぎなかった。1898年の合併運動の時期に、とくに巨大企業と平均的企業との格差がドラマティックに広がった。大企業の平均規模の増大は1928年にいたるまで続き、世界の紡錘数も同じく1929年にいたるまで増え続けた。1929年から32年に起こった世界恐慌は産業の成長能力を低下させ、平均的企業の規模を縮小させたが、それがかえって合併へのはずみをつけ、ランカシャーや日本の巨大企業は強大となった。しかしこのことはかならずしも巨大企業が世界における紡錘数のシェアの点でも巨大化していったことにはならなかった。五大企業の世界における紡錘数のシェアは1883年には1.3%であったのが1938年には7%であり4倍になったにすぎない。そしてその経過は1888—1893, 1898—1918, 1923—28年では減少さえ

していた。このことは一部の企業の巨大化にもかかわらず産業全体が成長していたことによってバランスが保たれていたことを示している。巨大企業の規模の成長は1933年をピークとして以後低下する。1938年における世界の五大企業は1883年のそれとは様相を異にしていた。それらはもはや私企業ではなく株式会社であり、一地点だけではなく幾つかの拠点をもった企業であった。また先進企業の売上高も急増したわけでも持続的であったわけでもなかった。

これら巨大企業は70以上の紡績産業国の中で英国、日本、アメリカ合衆国、ロシアの4か国に集中している。これら4か国は1908年までに世界の紡錘数の69%を所有していたが、五大企業のみでは世界の紡錘数の4%を占めていたにすぎない。これらの国々の中でもロシアは1893年にはそのピークをむかえ、1908年以降アメリカの台頭と共に力を失っていく。アメリカ合衆国は1913年から1918年に頂点を極めるが、その後ニューイングランドが南部の州のより小さい工場との競争に敗退するとともに衰退していった。1928年と1938年の十年間は五大企業は二つの国からしか出て来なかった。この時期には日英二カ国が世界の紡錘数で占める割合は29%で、1908年に較

* 1989年2月24日受理

** 日本女子大学文学部

べると半分に減ってきているが、五大企業のシェアは倍増している。このことから日本、英国ともに国内において生産の集中化が進んできたことが分かる。それに較べ西ヨーロッパや中国など世界でも重要な紡績産業国の中から巨大企業が輩出しなかったことは注目に値するが、おそらくそれらの国々の市場が限定的で、日英のように世界市場を相手にしていなかったためと考えられる。

二大国のうち英国もかならずしも順調な道を歩んだわけではなかった。1891年までに世界最大規模の企業はまだ英国企業であったが、それでも英国の世界市場に占める重要性は1872—74年から徐々に低落化の傾向にあった。そうしたなかでも何度か英国企業の躍進が見られるが、それは合併や統合運動が行われた1898、1920、1929年に顕著であった。ファーニー教授はさらにいくつかの典型的な巨大企業についてのケーススタディをしているがここでは割愛する。

米川教授の報告はファーニー教授のどちらかといえばディスクリプティブな報告を、理論的に分析・整理するとともに日本、英国そしてアメリカの巨大企業についてその特徴を論じたものであった。巨大企業の形成は初期に活躍した企業がそのまま発展するという形態をかならずしもとらなかった。今回の研究対象として取り扱っている時期においては、紡績産業は大きな技術変革は起こらなかったが、それでも小規模の技術革新が進行し、古い設備はすぐに競争に耐えられなくなった。そこで新しい技術を取り入れて工場を拡張するか、新規の工場を設立するか、あるいは他の企業を合併するといったやりかたで徐々に巨大化していく企業が現れ始めたのである。合併運動における木綿産業の役割は前世紀から今世紀において重要なものであったが、当初意図された目標を達成することは困難であった。しかし日本の経験は西洋と異なり合併が成功したことを示している。そのひとつの理

由は経営の集中化を達成したことである。このことによって不必要な経営上の経費を節減することが可能になった。巨大化のメリットとして考えられることはさまざまなプロセスを統合化することである。木綿産業の場合木綿の買い付けから最終製品としての生地の販売（アパレルは除いて）までの一貫した経営が可能であり、そのことによって軽減される経費は大きいと思われる。しかしながらテクスタイル製品は、必ずしも同じ品物を大量生産するというより、ひとつひとつの製品の違いがあるほうが望ましいので、むしろ日本のように系列化された企業をもつゆるやかな統合のほうが有利であった。日本における寡占化の特徴は幾つかあるが、なかでも重要と思われるのは経営層における大学卒業者の占める割合の高さであった。鐘淵を例にとると第一次大戦初期に既に267人の大卒者が入社している。こうした高学歴社員たちが新しい技術導入や経営革新をもちこんだ責任者であったと米川教授は考えている。

ファーニー・米川報告にたいする加藤幸三郎氏のコメントは主に1) 巨大企業の成立と独占の形成とをどのように関連させればよいのか；2) 英国の紡績産業が19世紀末から20世紀始めに世界の頂点に立ったのは経済的な理由かそれとも人的なものであったのか；3) 日本の場合大卒の経営者、とくに山辺文夫や武藤山治についてもう少し詳しいことを知りたい；4) 鐘淵が1908年に世界の5大企業に食い込んだということであるが、鐘淵の紡錘の総数が大きすぎるのではないか、どのように計算しているのか、などの点であった。これらの問題に関して、イギリスでは木綿産業の場合、機械産業を除いて巨大企業の成立は必ずしも独占化とはいえず、むしろサイズは大きい徐徐に市場のシェアが小さくなる傾向にあったこと、そして巨大企業が起り、英国が世界有数の木綿産業の地位を取

り戻したのは、エジプト棉の産出が1890年代から増大したことにたいする対応であったと考えたほうがよい、という答えがファーニーよりなされた。これに関連して、籠谷氏より、日本の場合も、鐘紡の巨大化はインド棉の安定供給が可能になったことと関係があるという指摘がなされ、寡占化あるいは独占化はむしろ綿糸の価格の安定化のため、また中国人貿易商への対応として必要であった、と考えたほうがよいのではないかとコメントがあった。また、内田氏より、企業統合の型として、垂直統合、水平統合が論じられたが、第三の型として、他の産業（例えば、機械、銀行など）を統合するケースがあるのではないかと問題提起がなされた。これにはクヌップのように銀行を系列化させた例もあるが、これはむしろドイツの資本が英国の製造業と一体となっていると理解したほうがよいのかもしれない、というチャップマンからのコメントがあった。紡錘の総数の計算の問題は複雑であり、特に鐘淵の場合、丁度その頃フランスから多額の借入を行っていて、それが絹製糸にも投資されていたので、その紡錘数が加算されているのではないかと、という議論もしたが、米川はこれを否定した。

ジョナサン・ザイトリングの報告は他の報告と異なり現代の衣服産業を論じたものであり、西陣産業の今日的な問題とも重なるもので興味深い議論が行われた。衣服産業は今日では低賃金を基盤にした発展途上国へと移行し、発達した工業国ではむしろ低落の傾向にあり、国家の政策も、この産業にはあまり力を入れない方向にあるといわれてきているが、それにもかかわらず英国においてもまだ全就業人口の4.3%を占める重要な産業であることに変わりはない。たしかに英国ではこの十数年の統計をとってみても衣服産業の低落化現象は否定できない。しかしながらその持続的な衰退はかならずしも必然的なものと

はいえない。新しい市場の要求に応え技術革新をたくみに取り入れていくことができるならば、生産費を抑えながらなおかつ活性化された産業活動を展開していくことは不可能ではないと思われる。そして地方自治体が適正な援助や指導をおこなうことができるならば、英国においても衣服産業の将来は決して暗いものとはいえないのである。衣服産業は歴史的にみると大量生産に適した産業ではない。しかしながら英国では大戦間と戦後に小売業界の集中化がおこなわれ、1977年までにチェーン店やデパートなどが英国内の70%の衣服販売を支配するにまで至っている。この場合価格競争がきびしく、デザインなどの面での競争はあまりきびしくない。イタリアやフランスではこうした大企業の全体に占める割合は15%に達するにすぎない。製作側においては大中小のグループがそれぞれ生産高と労働市場を三等分しており資金的にも格差のある構造となっている。1970年代には消費需要の低下に伴ない衣服産業は全体的に危機を迎え、また小規模の小売業者たちは、安い第三世界の製品を輸入することによって国内市場の競争をますますきびしくしたが、80年代に入ると様子が変わってきた。市場が変化に富んだ製品を要求するようになり、さまざまに個性化し多様化したファッションが登場してきたのである。それに対応して衣服産業も経営戦略の変更を迫らざるをえなくなった。短期化するファッションはそれだけ製品の注文と販売とを功利的に計画しなくてはならなくなったし、消費者の好みなどに関する情報の収集、マーケット・リサーチなども経営に必須となった。価格での競争ではなくデザインでの競争が一般化してきた。さらに小売業者たちと製品供給者たちとの関係が以前に比べ、より緊密になってきた。このことはより多くの製品が国内で供給され、国外からの流入が減少化する傾向に変化することを意味していた。その中で例外的に輸入を増加させて

いるのがイタリア製品である。他国に比べ高賃金のイタリア衣服産業は高・中品質の製品に特化しており、産業構造が多くの小規模経営（平均5・5人の被雇用者）から成り立っている。しかしながらこれら小規模な企業の集まりが「産地」を形成しているのが特徴でここでは情報の交換、熟練職人へのアクセスなどが容易に行われている。

こうした現状認識をふまえてザイトリンは技術革新、とくにコンピュータを用いたそれに（CAD、CCDなど）について言及し、これらが中小規模の需要にたいして柔軟な対応をなす企業にとって不可欠の要素であることを論じている。しかしながらこうした近年の傾向が例えばロンドンのイースト・エンドの弱小企業にとっては必ずしも有利とはかぎらず、むしろ彼等は地方の大企業からの競争に負けていってしまう危険性のほうが大きいことが指摘されてきている。また香港のようにみずからの産業を高級品指向へと適応させてきているところとの競争も再び必至になっている。英国の衣服産業強化へのテコイレは政府レベルではほとんど見られない。そうした中で地方自治体の介入がますます期待されるようになってきているし、実際地方自治体も地域産業育成への模索を開始しはじめている。どのような形で介入や援助が行われるかはさまざまでありうる。企業への直接投資もありうるし、また地域産業全体にたいして活性化のための投資をおこなうことも考えられる。たとえばCADなどの共同施設を設置することによって、財政的にそのような設備投資をすることが不可能な中小規模の企業に競争力をつけさせることが可能になる。後者の場合、賃金の増加や労働条件の改善などを一方で要求しながらテコイレをおこなっていく場合が多い。しかしながらこうした地方自治体の地域産業への介入も中央政府の支持がなければ貫徹しにくく、イギリスの場合保守党の無関心そして地方自治の無力化といった政

策によって困難な局面に至っているといっただいであろう。

ザイトリンの報告にたいしてジョン・スタイルズからは次のようなコメントがあった。これまでの報告でも問題となったように、工業化への二つの道、すなわち新しい技術を導入して大量生産・標準化を進むか、市場の動向などに柔軟に対応できる規模の小さい特定の商品の生産に特化した行き方を選ぶかという可能性があるが、ザイトリンは現代の問題を取り扱いながら、明らかに後者の選択がベターと考えている。確かにそうした方向を選ぶことによるメリットは大きいと思われるが、問題がないわけではない。第一に英国の衣服産業全体をとって見た場合その利害はどう現れてくるのだろうか。高齢化社会において、ファッション優先の政策が意味をもってきうるか、また英国の場合保守党が地方自治体攻撃を行い、ザイトリンの主張する方向性を否定しているように、政府などの政策によって大きく影響を受けてしまうのではないか。現在ですら、英国のデザイナーたちは製造業者たちとの間に大きなギャップを感じているが、将来その間隔が縮まり、デザインがより優遇されることがありうるのだろうか。また新興工業諸国が新しい技術を導入して英国などに追い付いてきた時にどうなるのか。更に、労働の問題をとっても、ザイトリンの提案ははたして労働者全体の利益にどのような影響を与えるのであろうか。また資本質労働の関係はうまくいくのだろうか。これらの疑問にたいして、ザイトリンは幾つかの点では自分の議論をむしろ補強するし、政治による圧力やデザイナーと製造業者との関係についてのスタイルズの問題提起は彼の主張をくつがえすものではなく、むしろそれを逆の方向に押し進めることこそが必要であると答えた。高齢化の点では、ザイトリンは必ずしもそれが直線的に進むとは考えられないとし、

老人たちが大量生産され標準化されたものを好むとはいえないと反論した。また新興工業国については例えば香港などのように、デザイン指向、生産の柔軟性を求める方向にあり、たしかにデザイン面などでの競争は起こりうるが、その将来にたいしてはあまり悲観的ではないようであった。労働についても同様で、たしかにすべての労働者に利益をあたえることはないかもしれないが、かつてのように女性や外国人労働者たちにたいして不利に働くことはないことがロンドンなどの調査で明らかになってきているし、また資本賃労働関係についても、イタリアなどの例では組合の組織化が進んでおり、必ずしも資本に完全に従属するという形態にはなっていないという事例が述べられた。

スタンリー・チャップマンはザイトリンの報告とノッティンガム周辺でのメリヤス業と編み物業との調査との間にほぼ同様の事例が見出されると前置きし、これらの産業は基本的には中小企業の集まりであるが、30年程前から一つはマークス・アンド・スペンサーなどの大チェーン・ストアの傘下に入り、その下請けとなり、企業家たちはその状態に満足していない、ということと、第二に20~25年前からコートールドなどの大製造業者の下請けとなる傾向もあり、これも必ずしも成功してきたとはいえないと述べ、これらの産業が持っている適正な規模や経営があるのだろうと指摘した。また、近年になって、この地域とくにレスターにおいて、移民労働者（インド人、パキスタン人やウガンダ人など）による経営が成功を収め、彼等の仕事は必ずしも昔のような苦汗労働によっているわけではないという報告があった。

中岡はザイトリンの報告が西陣など日本の伝統的着物産業がたどってきた道と非常に近似しており、とくに高度経済成長のもと、賃金の上昇によっておびやかされてきた地場産業は、常にファッション性を高め、製品に付加

価値を付け加えることによってきりぬけてきたのだが、日本に特徴的なことは一方ではプッティング・アウト制に依存する度合いが高くなり、賃機が生産地周辺に集まり、それが韓国や香港などと競合することになる。そしてたいていの地場産業はこのパターンから逃れられない。またアパレルにおいてもデザインなどの部門は近代化され最新技術を導入しているが、製造部門は香港などで行われるか、主婦のパートの家庭内での労働に頼っている。日本におけるこうした産業構造を解決しようとするために、ザイトリンの報告は大変示唆に富んでいるが、それでもその方向に進むためにはまだだいぶ距離がある。共同の施設・機関の設置などの事例があげられているが、成功したのものがあるのか。また日本のやり方はアジアの雇用を創出してはいるが、将来は例えば香港がデザイン部門を主導し、プッティング・アウトを輸出するということになるかもしれない。しかし、日本の成功は他国の発展の芽をつみとることになるのではないか。こうした質問にたいして、ザイトリンは西陣のかかえている問題点は、彼が観察しえたかぎりでは、ひとつは機械化の導入に積極的でないこと、これはたとえば縦糸の操作にはコンピュータを用いたジャカードを使っているが、横糸の操作はあいかわらず手でおこなっているし、製品のヴァリエティが少なく、たしかに帯ではうまくいったのではあるが、新しい分野に発展していかなかったこと、そして賃金体系や他の産業との協同などの面でまだ改善される可能性が残されている、といったことを指摘した。また、デザイン部門と製造部門との分離の問題で、特にプッティング・アウト制度の周辺化については、もし西陣がファッション指向をさらに強めていくなれば、こうした分離はある程度くいじめられる。それは市場に訴えることのできる製品の生産には高い技術水準が要求されるし、またあまり速く分離すると経営上、生

産管理の合理性を保ちえなくなるからである、という考えが示された。

ザイトリン、ファーニー・米川らの報告は、共に国際的な視野の中で、規模の経済性の問題、市場構造と経営の問題を扱いながら、大変興味深い熱心な議論の素材を提供した。

最終日の報告はアジア市場をめぐるヨーロッパと日本のテキスタイル産業の比較が三人の研究者によって報告された。D・T・ジェンキンスの報告は日本が開国して以来、ヨーロッパの毛織物産業のなかでどの国が相対的に優位にたっていたのか、そしてその条件はなんであったのかを解明しようとするものである。1920年代までに英国の毛織物の最大輸入国のひとつは日本であった。ウステッドの場合はカナダについて第二位、ウルンの場合是一位となり英国にとって最も重要な輸出国であった。開国時に同じ条件で始まった競争も50年後には英国が他のフランスやドイツを陵駕し、優位な立場についたのである。本来英国はウステッドの対日輸出において勝っていたが、1890年代に日本の軍服需要の増加が日清・日露戦争のためにみられるとウルンがウステッドを追い越し大量に輸出されるようになった。そしてこれが英国の対日輸出を全体的に押し上げる結果となった。フランスの場合、日本の開国当初からメリンスの輸出を好調に行っていた。メリンスは着物等に使用われ、また市場としては高級品の部類にあったので英国の木綿を縦糸に用いた安いウステッドと競合することもなく順調に輸出を伸ばしていった。英国の毛織物産業はこうしたフランスのウステッド産業に技術の面でもデザインの面でも対抗することはできなかった。フランスのメリンス部門における優位は1880年代の半ばまで続くが、新しくドイツとスイスが同種の製品をもって市場に参入してきたために、その独占的な立場から相対的地位の

低下をみることになった。さらに1900年代に入ると関税障壁と国産メリンスの始まりによって輸入メリンスの量は激減した。

ドイツはフラネルの輸出で英国を凌いでいたが、後者が圧倒的な優位にたっていたのが毛布の輸出であった。国産毛布によって一時落ち込むが、日露戦争の開始によってヨークシャーの毛布が大量に日本に輸出されることになった。この時の英国製毛布は日本のみならず香港をとってロシアにも大量に売られていた。しかしこの一時的なブームも第一次世界大戦の勃発までにはほとんど消滅し、日本は逆に自ら毛布を輸出するまでになってしまった。

ヨーロッパ毛織物産業の毛糸の対日輸出における競争は毛糸の規格・品質によってそれぞれの国々が特徴をもっており、かならずしも互いに競合していたわけではなく、ある特定の毛糸は輸出していたが、あるものは逆に輸入していたということが多くあり、複雑な様相を呈していたが、ドイツが概して有力で、英国はウステッドのトップの市場をほぼ独占していた。

さてヨーロッパの対日輸出はその当初から新しく開かれた市場への大きな期待と不確定な予測のもとにあった。市場の需要の性格がどのようなものか、また参入の可能性はどれほどか、といったことについて各国ともの確に判断しなければならなかった。ところがそれぞれの国の領事報告などを見ると、本国の産業家たちがかならずしも市場参入の努力を十分にしていない、という不満を書き送っていることが分かる。特に英国やフランスの産業家たちや商人たちが、日本の市場の特性を見極める努力をまったくせず、むしろドイツの商人のほうがそうした新しい局面への対応の仕方に積極的であることも指摘されていた。しかし近年スティヴン・ニコラスが英国の産業人たちの海外活動はそれなりに積極的なものであることを指摘している。確かに英

国商人たちの日本における活動をみると、決して他の国々の商人たちにくらべて見劣りがしていたわけではないし、また本国の中小規模の生産者たちで自ら外国での販売に直接タッチできなかったものの、代理店として本来の業務をきちんとこなしていたと考えられるのである。

日本市場での成功は通商上あるいはマーケティングでの面よりも、むしろ本国における特化した製品が日本の需要に見合っていたかどうかにかかっていた。さまざまな生産形態や技術を背景にした毛織物産業は各国によってその特徴を異にしており、英仏独による対日貿易の盛衰はそれぞれの特産品がいかにか日本の市場にかなっていたかによっていたといつてよい。これは新しく開かれた市場へ参入し成功する条件として一般的な特徴であった。

杉山信也氏の報告は、1860年から第一次世界大戦までの日本と中国におけるテキスタイルの市場の流通構造とマーケティングとを分析することによって、特にイギリスの木綿産業の販売行動を見直そうとするものであった。周知のように19世紀後半から20世紀前半までの英国の対外貿易の停滞については、生産者、商人、政府など誰の努力が不足していたのか、研究者の間でも意見が異なっている。また近年の研究の傾向は、イギリスのみにその原因をさぐることの不十分さを指摘していることである。相手輸出国内の消費者の好みや、その市場構造なども考察の対象に入れる必要性が生じてきている。

日本も中国も19世紀半ば以降は不平等条約のもとで西欧との交易を始めなければならなかった。開場港貿易は、日本と中国との間にはその対応に相違もあったが、基本的には圧倒的に西欧の商人たちに特恵権を与えるものであった（日中の相違は例えば西欧の商人は中国では開場港以外の内地でも商売ができたが日本

では許されていなかった)。こうした条件のもとで、例えば英国のジャーディン・マテソン商会は、取引価格に自ら上限下限を設けながら、ロンドンや他の支店と密接な連絡を取合いながら商売を行っていたことが分かる。商会は英国の毛織物や木綿製品を輸入していたが、1870年代の半ばから銀の金にたいする価値が低落しはじめる、むしろ輸出に重きをおくようになる。自分たちの独自のネットワークを作り上げるよりも、その国の商人たちとの繋がりをより重視したためである。このアジアからの輸出重視への転換はヨーロッパの製品のアジア市場への浸透を困難にさせる外的な要因の一つではあったが、ここでは市場構造とそこにおけるマーケティングの方法の特殊さによって、西欧の交易活動が遅滞していった点を主に検証しようとしている。

輸出重視への転換にもかかわらず、中国市場へは綿糸、綿布ともに輸入は増加しており1870年代から1900年代にかけてそれぞれ約2.4倍と1.7倍となった。綿布の場合明らかに国内の織物業からの競争に押されていたが、綿糸の場合、機械紡績の未発展が英国製品に有利に働いていた。中国市場では番手の小さいものが主流で、英国製品は満州や北支那で消費され、インドや日本製の綿糸は、揚子江流域や南部が主な市場であった。英国製綿糸の総輸入に占める割合は低かった。綿布の場合、今世紀始めには英国製品は50—60%を占め、主に満州や北支に流通した。

中国市場の特質は、生活水準および購買力の低さにあり、輸入綿糸の多くは農民が自分で織って衣料としたのであり、それ故、品質よりも値段の低さのほうが重要であった。さて中国でのマーケティングの方法は英国、米国、日本などの製造業者と外国人商人たち、外国企業と中国人商人たち、そして中国人同士との間の取引と大きくいって3種類ある。木綿製品の輸入は英国、ドイツ、日本、アメリカの商人たちが、香港、上海、漢口、天津

などの主要な交易中心地でそれぞれの支店や代理店が行っていた。彼等は自ら取引をするかあるいは委託によって行っていたが、第一次大戦までには中国人の顧客の注文に応じて商売をするようになった。

英国製綿布は本国にオフィスや購買のための代理店を持ち、中国や日本に支店を有する大商社によってなされることが多かった。中国での英国商社による綿布の取引は週一回のオークション制度が一般的で1873年以降、上海で行われるようになった。この制度は英国で大量に仕入れた製品を期待された値段より低く販売しても一気に投資回転率を高めようとする方法であり、概して利潤を生んだようである。

上海の中国商人には問屋と小売の二つのタイプがあった。問屋は上海には78あり、すべて外国人商人と取引していた。木綿を扱う商人たちはギルド（行）を形成しており、上海の業者と地方の需要とを規制しており、上海からのすべての木綿製品の流通を統括していた。またこのギルドは国内関税に関して地方役人と接触しながらその対処にたいして影響力を持っていた。漢口や天津などの他の開場港の都市の商人たちも上海に来て取引を行ったが上海の商人が実際面で外国製品の取り扱いを代行した。また外国商人たちも上海以外の商人たちを信用しなかった。それは信用取引ができたのは上海商人たちとだけであったからである。こうした状況の中で、外国商人たちは買弁を雇うことが必須であった。買弁は外国商人と中国商人とを仲介し、給料は低かったが、取引高に応じたマージン（通常1%）をとることができた。

1890年に日本製の綿糸が輸入され始めた。日本紡績連合会と三井物産が重要な役割を演じた。日本の製造業者は直接には輸出にはタッチせず、これらの商社で代行した。なかでも三井物産は支店や代理店を中国の主な開場港に設けていたし、また日本の紡績会社にも

強い繋がりを有していた。物産はまた買弁を雇うことをやめ、日本人の現地スタッフを置くことによって、余分な出費を節約し、その分販売価格を低廉化させることに成功した。また中国人ギルドの統制をなしくずしにして、直接に重要な市場に介入し、またマーケティングを強化することによって、需要のある製品に絞って取引を行うことが可能になった。三井物産はまた信用期間、利子率などの面でも中国や欧米の商人たちよりも長期に、そして低く押さえることによって取引を有利に展開した。これらの活動は特に満州において顕著であった。

さて日本市場ではどうであったか。国内のテクスタイル生産が軌道に乗り、輸入の相対的な重要性が低下したことが一番大きな特徴である。1880年代の半ばまでに国内綿糸の割合は輸入綿糸をはるかに上回り、1890年代には輸出産業へと発展した。このような日本市場において、外国商人たちは当初から直接にマーケティングを行うことができず、顧客のみならず、卸問屋にもアクセスすることが不可能であった。彼等は開場港に留まり、日本人商人にすべてをまかせるしか方法がなかったし、それが彼等に与えられた条件であった。日本の流通機構、取引習慣に英国の商人たちがうまく適応することができなかったことは、ジャーディン・マテソンの資料からも伺える。本国から送られてくる製品の品質が低下したり、日本人の好みにあったデザインを持っていくことができなかった点も指摘されるが、日本の特殊な事情を調査し、新たな方法を開拓することができなかったことが外国製品の日本への浸透をこぼんだ大きな理由であろう。

ジェンキンズと杉山との報告にたいしてトニー・ハウとリチャード・ウィルソンがそれぞれコメントを行った。まずハウはジェンキンズが英・独・仏を比較することによってそ

それぞれの国の特徴を際立たせており、さらにドイツのオリジナルな資料を使うとなりが分かってくるか、これからも発展性のあるアプローチであること、次にこの幅広いヨーロッパ側からの視覚で開国したばかりの日本市場に焦点をあてることによって、これらの国々が他の市場でどのように振舞ったかを比較させることができる。また報告は近年論議されている英国の企業家や商人たちの海外での活動についても有益な情報を提供している、と評価した。そしてハウは三つの問題を提起している。第一に統計的には英国が他国との競争の中でうまくやった、とはいえないのではないか。第二に本国における特化した製品が日本市場での需要との関係の中で重要であった、というジェンキンスの結論は、むしろこれまでいわれてきた英国や他の西欧の国々による、新しく開けた市場の需要にたいする対応の悪さという見方を強めるように思われる。このことはさらに英国の製造業者、また商人たちが日本市場の特性をどれだけ把握していたか問いかけることになる。第三に日本と西欧諸国との間の政治外交上の問題である。たとえば、ドイツの国家的な経済政策がドイツの交易での優先性を説明できるだろうし、また日本と他国との間の外交協定がどのような形で取引に影響を与えたのかさらに詳細に検討することが重要である。

ウィルソンの杉山論文へのコメントは、英国の世界市場における一般的な衰退の大きな理由としてあげられているマーケティングの欠落に加えて、アジア市場、特に中国と日本の閉鎖性が大きな原因とされている点に新しさがある。またたとえば、日本の商社が満州などでおこなった取引の方法が英国の商人たちのそれとは較べものにならないほど激しいものであった。初期の英国商人たちはインドなどで同じような積極的な取引や資本投下を行っていたのだが、なぜ中国でそれができなかったのであろうか。あるいは日本のアジ

ア間貿易における成功は英国の失敗とは同じ次元で取り扱うことができない別の問題なのであろうか。しかし日本国内における木綿産業の発展とその結果日本からの綿製品の輸出が増加すること、なぜ英国の綿製品がその頃から品質低下をみるのかについてのさらなる研究が必要と思われる、ということであった。

これらの報告とコメントに加えて、リンダ・グローヴより、中国においては、国内の産業体制がかなり頑強で、一旦は英国などによって国内綿産業は打撃を受けるが、1890年代から復興し始め、日本製の綿糸を用いた綿織物産業が急速に発達するようになったこと、また谷本雅之より江戸時代から田舎では主に女性などが自家製の着物を着ており、木綿の布地の購買は開港以後のことであった、江戸時代には綿布の市場はあまり機能していなかったし、それを扱う明治以降の商人はまったく新しいタイプの商人であった、と補足説明があった。

さて討論ではまず、英国製品の販売がアジアで失敗したのは、実際なにか最大の理由であったのかという問題で、開場港制度に重点をおく杉山と、インドなどの例を見ると開場港は関係ないとする杉原薫との間で議論があったが、その他英国のアジアでのパフォーマンスはさまざまな側面から問題になった。湯沢威はアジア市場において毛織物製品の価格競争があったのかどうか、またメートル法と英国の度量衡との相違からくる不利益の問題は、という質問がでたし（ジェンキンスは毛織物の場合、価格競争はほとんどなかったし、また度量衡についてもこれが重要であったかどうか分からない、と答えた）、領事がいったいどれくらい赴任地の知識を持ち、彼等の情報がどれくらい信用できるのかという質問にたいしては、ジェンキンスも杉山も領事たちのその点での能力に否定的であった。産地国の特殊な製品が、ある時には成功し、ある時には失敗した

ことと、当の製品を輸入した国の需要との関係も議論され、そこから討論は日本における毛織物産業の展開と洋服の歴史を外国人に説明するという形になっていった。

阿部武司は日本における毛織物産業は大企業としては日本毛織があげられるが、中小の企業が集中していた産地は備西や備北で、もともと江戸時代には絹木綿を生産し、後に絹と木綿とを用いた製品の主な産地であったが、明治時代の後半に毛織物に転換し、第一次大戦まで発展し洋服地や着物地を生産したことを説明した。また内田、相川から洋服の歴史について話があった。洋服は開場港都市から始まり、男子は軍服、鉄道員や郵便夫のユニフォームなどを経て、主に仕事着であった。婦人の場合、鹿鳴館の後洋服は着られなくなるが、一部上流階級の間のみ洋服が着られた。第一次大戦後は若い働く女性が着用しはじめたが、第二次大戦の終了まで着物が主流であった、という説明が行われた。また機械の輸入についても議論があったが、ここでは省略する。

スタンリー・チャップマンの報告はアジアにおけるイギリスの商会、とくに委託・代理業をおこなう商社の構造ならびに役割の変遷についての研究であった。

19世紀に英国がアジアにおける支配的な地位を持つようになると、その取引のあり方にも大きな特徴が現れてきた。なかでもエイジェンシー・ハウス（後にはマネージング・エイジェンシー・システム）と呼ばれる組織がそれである。エイジェンシー・ハウスはもともとは、いわゆるコミッション・ハウスと同じ機能をもつ代理業・委託業を行う組織であった。しかしながら、遠隔地での取引などにもなうリスクや、そのために生ずる莫大な富の獲得、あるいは損失などに対応するために、強大な企業が資本投下してアジアでの強固な地位を築くために作りだしたのがエイジ

エンシー・ハウスなのである。初期にはエイジェンシー・ハウスは本国の製造業者や商人の代理業を行っていたが、1830年代から、独自の活動も行うようになり、自分のところの買い付け係をイングランド北部やスコットランドの工場へ派遣し始めた。ランカシャーやスコットランドの製造業者たちは極東の市場の事情に通じておらず、エイジェンシー・ハウスの情報が不可欠であった。

古くからの商人たちは現地への資本投下を行い、さまざまな産業を支配下に置いていた。この動きは18世紀末からのインドにおける藍生産への投資を始まりとし、砂糖、造船建設などの産業へと広がっていき、現地の新聞発行や銀行の経営にも参加するようになっていた。しかし過剰な資本投下と、たとえば藍の価格暴落などにより、古いタイプの商人たちは急速に地位を低下し始めた。1830年代から新たに登場してきた商人たちがさらに古い商人の没落に拍車をかけた。彼等の特徴はロンドンのシティとの強い繋がりと、スコットランド人の企業に典型的にみられる、同族的、家族的経営であった。

こうした新しいエイジェンシー・ハウスの典型としてジャーディン・スキナー商会を取り上げ、新世代が古い世代の遺産を引き継ぎながら成長していく過程が述べられたが、ここでは割愛する。ただ新しい商人たちも新しい変化に対応しなければならなくなる訳で、例えば、1860年代に生まれた茶ブームに巻き込まれたり、69年のスエズ運河開通、電報の普及などが、古いスタイルの経営のありかたを変え、取引はより早く競争の厳しいものになった。これらの変化は必ずしもエイジェンシー・ハウスの組織構造を変えたわけではなく、むしろしっかりと農業や工業に根をおろしていた商人たちのすでに築いていた投資をさらに拡大発展させるように働いたということである。ここでさらに特定の産業に特化する商社もでてきた。

19世紀後半に新たに現れた商社（マネイジング・エイジェンシー・ハウス）はすぐれた経営能力を持ったマネージャーに恵まれていた。ディヴィッド・ユールを典型とする経営のスペシャリストが果敢な経営を繰り広げ、成功していった。企業家精神、経営能力とともにロンドンからの資本が積極的に活用された。

この報告では主に英国の商社に焦点があてられ、インドの商人たちについては結論の部分で簡単にふれられているにすぎない。支配者としての英国人がインド商人の発展を押さえた側面と、彼等によってもたらされた産業の発展や近代化の側面など複雑な問題にはあまり答えてはいない。しかしシティのインド商人にたいする冷淡さなど、その後のインドの近代化を遅らせた面もあったことを正しく指摘しているのは重要であろう。

チャップマンにたいする杉原のコメントは、欧米とアジアとの間の遠隔地貿易とインド人、中国人そして後に日本人などによるアジア間貿易とをはっきり区別する必要があるのではないか、また、エイジェンシー・ハウスによる現地産業への資本投下とその利己的な管理のしかたにたいする批判、ならびに株式会社制度を比較的早く採用した日本にくらべてインドではそれが行われず、後にアジア間での綿糸市場における競争に大きな影響を落とすことになった、という三点であった。前者の場合アジア間貿易はますます重要なものとなり、欧米の商人たちはそれによって利益を得ることが難しくなったのである。清川は英国のマネイジング・エイジェンシー・ハウスが技術革新にたいして保守的で、明らかに不合理な技術選択を行っていたことを指摘した。これらの指摘はチャップマンのどちらかという肯定的なエイジェンシー・ハウス評価にたいして疑問を示すものであった。インドにおけるエイジェンシー・ハウスの役割は商人としての側面と、国内の産業、とくに

農業や製造業に関わった側面と二つあり、そのために評価が難しい。またインドの近代化への貢献度の点でも肯定否定両方あるのでさらに複雑な問題であることが明らかになったが、エイジェンシー・ハウスの持っていた固有の役割、性格はチャップマンの報告でかなり明確になったことは確かである。

最後にハートの議長で結論的な討論が行われた。まずスタイルズがファッションやデザイン、また好みの問題などを社会経済史などの枠組みのなかで論じる必要性が今回の会議でますます明らかになったと指摘した。また天川潤二郎は1860年以降、英国の絹産業が自由貿易によって壊滅的な打撃を受けたが、職人および機械などがアメリカに渡り、そこで新たな産業を起したこと、その際原料の絹が日本から輸入されたことなどが報告され、「東と西の出合い」のもうひとつの側面が紹介された。これに関連して、絹産業がもっと注目されてもよい、という提案もなされた。

中岡は今回の会議を京都で組織した者の感想として、これまでの西欧（特にイギリス）をモデルとしてきた研究が陥っていた「モデルにそぐわない日本の近代化は間違っていた」とする見方をしりぞけ、日本のような極東の島国の持っていた固有の文化や社会が西欧と出合ったときにどのような反応を示し、またお互いがどのように相互に対応しあったのか、という点に関心を持つ必要性を感じていたが、イギリスから参加したメンバーがこの日本の固有の役割、西への反応などについて強い関心を抱いたことに感動した。また日本にかぎらず、インドや中国でも同じ事情があり、それを日本の例と比較しよう、と素晴らしい議論が展開されたことも刺激的であった。今回の会議は新しい研究への入り口にわれわれが立っていることを示してくれたし、これからのさらなる共同の努力が期待されると結んだ。

これまで、国際会議の報告としてはいささか法外に長いスペースを使って、京都会議にでた議論を紹介してきたが、それは単に当学会が関与していたからという理由からばかりではなく、最後の中岡の締めくくりでも述べられているように、新しい歴史的パースペクティブを我々に示し、激励するといった意味で極めて有益であり、また議論の内容も豊かなものであり、詳細に紹介することによって、今後の研究へ刺激を与えたかったからである。

〔付記〕 この京都国際会議はまる二年の準備期間を費やし、小規模の研究会を数回持ちながら全体の枠組みを計画していった。本会議では発表さ

れなかった興味深い論文も多かったし、また例えば東京農工大学繊維博物館などでの見学を行ったりもした。そうすることによって染織史研究者たちが共通の目標を自覚しひとつの目的で協力しあうことができた。また本会議のために多くの人人から資金面での援助を受けた。ここに記して感謝したい。それらの財団、団体は以下の通りである。日本学術振興会、三菱銀行国際財団、鹿島学術振興財団、西陣織工業組合、稲盛財団、地域経済研究所、株式会社タカラブネ、株式会社川島織物。

なお本会議はすべて英語で行われ報告も英文で配布された。それらの英文報告はパソールド研究財団の雑誌 *Textile History*, Vol. 19 No. 2 (1988, Autumn) の本会議の特集号に掲載されている。さらに詳しい内容を知りたい方は *Textile History* を参照されたい。