

18世紀イギリスにおける毛織物取引と商業信用

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 公開日: 2017-10-03 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 宮田, 美智也 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/2297/24009

18世紀イギリスにおける 毛織物取引と商業信用

宮 田 美 智 也

目 次

- 序言
- I イングランド北部(ヨークシャー)地方における毛織物取引と商業信用
——イングランド北部(ヨークシャー)地方毛織物工業における商業信用の
歴史的役割——
- II ロンドンにおける毛織物取引と商業信用
——イングランド西部地方毛織物工業における商業信用の歴史的役割——
- III 補論 工場制商品とその流通
——M. ボウルトンとJ. ウェッジウッドの販売活動——
- 結言

序言

われわれは、すでに17世紀(後半)イギリスにおける毛織物取引を照射し、そこで展開された為替手形を利用する支払制度すなわち商業信用について、歴史的範疇分析的な考察を加えたことがある。そこでは、商業信用は、問屋制度がマニファクチュアと絡み合いつつ発展する17世紀という歴史的段階に規定されて、問屋制前貸資本(問屋制大織元資本)の蓄積、再生産に貢献するという点で、歴史的に前期性の規定を付与された。自生的な産業資本的蓄積を阻害するという点でいえば、歴史的に反近代的な商業信用なのであった。しかし、つぎの18世紀となると、その点どうなのであろうか。その世紀末には毛織物工業でも産業革命(工場制度の普及)が始まる。18世紀に研究の舞台

を移して、イギリスにおける毛織物取引の過程を信用論的に映し出してみなければならぬ。そこでは商業信用は歴史的にどのような役割を果たしたのであろうか。それを論じるのが本稿の目的である。

ところで、本稿がそのような叙説を目指す場合、さきに17世紀について試みられたときとはちがって、ロンドン市場だけに射光の対象が限定されてはならない。18世紀が進むにつれて、ロンドンのみならず地方にも毛織物市場が発展してくるからである。毛織物市場としてのロンドンの地位の相対的後退が始まる。もっとも代表的には、イングランド北部ヨークシャー西部(ウェスト・ライディング)地方に毛織物市場が栄えてくるのであった。⁽²⁾したがって、18世紀について問題を扱おうとする本稿では、ロンドン市場だけでなく、ヨークシャーにおける毛織物取引も視野に入れる必要があるわけである。

そこで、まず後者のヨークシャーにおける毛織物取引の考察から本稿の課題にとりかかる。ヨークシャー西部はおなじくイングランド北部のランカシャー東部(ランカシャーとヨークシャーはペンニン山脈で隔てられている)と並んで、もっとも先進的な織物工業地帯として発展してくる地方にほかならない。ここでは産業資本的資本形成を促す毛織物取引の過程が成立し、近代的商業信用の利用がみられるはずである。そうしたことが解明されるであろう。ついで節を改め、ロンドン市場を祖上に載せる。第2節の目標は、17世紀に前期的商業信用成立の拠点をなしたロンドン市場では、18世紀には歴史的にどのような範疇性の商業信用が形成されたか、これをイングランド西部地方毛織物工業について検討することである。17世紀的に反近代的な商業信用の成立がみられたことが照破されるであろう。

本稿は以上2つの主題から成る。そして、最後に1つの補節をおく。毛織物の取引過程をとりあげるものではないだけに、それが本稿になぜ取められるのか、その理由説明が不可欠であろう。しかし、それは本題を片付けたのちにするのが適切であり、後述することにする。

注(1) 宮田美智也『近代的信用制度の成立——イギリスに関する研究——』有斐閣、1983年、第5章。

(2) 18世紀末の地方卸売市場の発展という点では、ランカシャー綿工業の隆盛を背景にしたリヴァプール棉花市場、マンチェスター綿糸・綿布市場の発展がもっとも目を惹

くところであろう。それらは19世紀はじめにかけてロンドン市場を渡ぐ成長を遂げるのであった。次稿で考察されるであろう。

I イングランド北部(ヨークシャー)地方における毛織物取引と商業信用

——イングランド北部(ヨークシャー)地方毛織物工業における商業信用の歴史的役割——

イングランド北部ヨークシャー(その西部ウェスト・ライディング)の毛織物工業は、16世紀以前に紡毛工業(woollen industry)から出発し、都市でのギルド規制を逃れて農村に基盤を移した17世紀に急速に成長する。そして、その17世紀末に東部地方(Norfolk)から梳毛工業(worsted industry)を導入し、18世紀になって新しい歴史的段階を切り開いていく⁽³⁾。本節の考述はその状況⁽⁴⁾を素描することから始めなければならない。

紡毛工業では短い羊毛が刷毛(carding)されるのであるが、そこにおける製造の各工程は分化せず、したがって小生産者による経営が可能であった。事実、18世紀を通じてその大部分が小生産者によって担われており、18世紀紡毛工業では家内工業による経営が支配的でありえたのである⁽⁵⁾。それでは、それに寄生する前貸問屋制度の発展がみられたのであろうか。否、けっしてそうではなかった。ここでは前貸問屋制度が家内工業経営にたいする支配集中の機構として働くことはなかったのである。紡毛織物生産者は、たとえ小生産者といえども、その経済的(それゆえ社会的)な独立性を堅持することができたのである⁽⁶⁾。実際、一般にヨークシャー毛織物工業における前貸問屋制度の営みは、歴史的に緩やかな性格と構造のものなのであった。梳毛工業に目を遣ってみよう。羊毛を梳毛(combing)するこの部門では、その各工程は専門化し、それゆえ経営規模は一般に大きく、多くの投下資本が必要とされた⁽⁷⁾。産業的蓄積の自生的成長をもってしては、その急速な発展は望めないであろう。事実、梳毛工業における資本形成は商業的蓄積の導入によって進められる。merchant manufacturersの生成にほかならない。商業的利害(前貸問屋制度)が産業的蓄積の利害にけっして優越せず、つまり問屋制的な経営支配に伴われない商業的蓄積の導入が実現されたのである。そして、そのよ

うな梳毛工業資本の形成が18世紀中央から30年間のうちに急激に進展する⁽⁶⁾。H. ヒートンのいう「商人の生産支配への下降的侵入」(前出の注(5)参照), われわれのことばによれば, 商人による生産過程の資本制的組織化つまりは前貸問屋制度の解体, それが18世紀後期梳毛工業において目覚しく進むのである。梳毛工業の産業資本的成育(蓄積)は商人によって阻止されるどころか, まさしく逆に促進されたのである⁽⁹⁾。87年には最初の紡績工場が建てられ, つぎの19世紀20年までに家内工業はほぼ姿を消し, そして1825~40年の間に紡毛工業での利用はまだ珍しかった力織機も, 広く採用されるようになる⁽¹⁰⁾。

18世紀のとくに後半以降, ヨークシャー毛織物工業はとくに梳毛工業においてイングランドでもっとも先進的な発展を遂げる。しかしながら, 他方の紡毛工業においても, 生産者はその世紀のはじめから一般に経済的な独立性を確保することができていた。以上, 18世紀ヨークシャー毛織物工業の状況分析から明らかになったことである。そこからつぎのように察知できるであろう。すなわち, 原料仕入と製品販売という一般に資本の流過程は, 18世紀ヨークシャー毛織物工業の場合その生産者自身によって担われたのであろう, と。それでは, なぜそのように推論するのか。その理由はこうである。そうでなければ, かれらの資本の流過程は前貸問屋制商人が吸着する, 問屋制度的前貸による収奪の場となり, かれらの生産者としての独立性など保たれようはずがないからである。しかし, はたしてそうなのか, 確かめる必要がある。つぎの課題である。18世紀ヨークシャー毛織物工業における流過程に視角を向けることにしよう。事実, つぎのように公開市場制度が発展し, それが18世紀ヨークシャー毛織物生産者にたいし, 前貸問屋制度から自立した再生産の保障機構として働いていたことがわかる。

かのダニエル・デフォーが同時代人のペンで活写したのは, ウェスト・ライディングの町リーズにおける戸外(街道)で繰り上げられる公開市場取引の様態であった⁽¹¹⁾。広く知られているとおりである⁽¹²⁾。しかし, 18世紀の進行とともに, リーズをはじめヨークシャーの各地で(商人の出資をもとに, あるいは織元自身の手で) 織物取引所(Cloth Hall)の建設が進む⁽¹³⁾。毎週1回そこでは市場が開かれる。半農半工の家内工業生産者といえども自家製品をそこに持ち込み, みずから販売に当ることができるのである⁽¹⁴⁾。しかも, その公開市場はかれら

にとって原料の羊毛を仕入れる場でもあった。⁰⁹ 一般に、小織元もより大きい規模の織元と同じ仕入・販売の条件のうえに立つことができたのである。¹⁰

ヨークシャー毛織物工業の18世紀における発展は、じつに公開市場取引の繁栄に伴われたのである。続いて、そこにおける毛織物取引の現場を照らし出さねばならない。公開市場には毛織物を求めてどのような買手が集まったのであろうか。そこは小売市場ではなく、卸売市場であったことがわかる。すなわち、まず、小口の買手として仕立屋ないし小売商のほか、行商人 (pedlar) がいた。しかし、重要なのはもちろん大口の買手で、商人と代理人 (agent or factor) であった。前者は卸売商と輸出商に分けられ、後者にはロンドンをはじめ国内諸都市の商人のみならず、外国商人の代理人も含まれていた。¹¹ オランダやハンブルグの商人はすでに18世紀はじめイギリス人のファクターを雇い、市場情報入手するとともに、指図を与えて市場から直接買付けさせていたのである。¹²

もちろん、商人や代理人は市場を通さずに織元と個別的に直取引することもできた。もう1つの卸売取引の場合に論述を転じることにしよう。それでもはたして問屋制的な生産支配の集中化は生じなかったのか、まずこういう疑問が生じる。しかし、答えは否である。商人や代理人は織元に見本のみを示してその生産を依頼するという、織元からすると受注に基づく生産、それがこの場合の個別的な直取引の内容にほかならなかった。生産者が問屋制的に経営を支配されるという関係が入り込む余地はなかったのである。つぎに、公開市場制度が発展しつつあるなか、なぜそのような取引の方法がとられたのか、問うことにしよう。小生産者の多い紡毛工業の場合にはとくにそうであったが、多くの同種の製品の集荷のためには、買手はこの方法によると都合であったからである。ファクターが活躍する。かれらが依頼主の商人に代って、発注と集荷のために多くの小織元のもとを訪ねるのである。後出のジョセフ・ホルロイド (Joseph Holroyd) も多くはこの方法でロンドンおよび大陸の商人の注文を受け、製造に当たっていた。¹³ また、梳毛工業は一般に大規模生産であったから、もともと大口注文に対応しやすかったのである。すでに1730年代に公開市場に依存せず、もっぱら注文生産に応じていたサミュエル・ヒル (Samuel Hill) という織元がいたこと、すぐのちに論及されると

ころである。実際、その世紀の半ばになって梳毛工業が発展してくると、この商人からの注文に基づく生産の制度は広がりを見せる。ヨークの新聞に広告を出して梳毛織物の生産者に直接取引を求めたり、集荷のためのファクトリーを募集したりするようなロンドン商人も現われてくるのである。^{61) 62)}

18世紀ヨークシャーにおける毛織物の卸売取引では、以上のように公開市場取引が発展したほか、注文生産による直接取引という方法もみられたのである。一般にその生産者たる織元がかねらの資本の再生産上強い独立性を維持しえたわけは、1つそこに求められた。18世紀ヨークシャー毛織物工業における製品の卸売流通の過程は、けっして生産者が間屋制的に収奪を受ける過程ではなく、一般に資本制的流通に本来的な、その価値に即した取引の行われる場なのであった。そして、その点はもう1つ、原料の羊毛仕入の過程についてもいえたのである。18世紀ヨークシャー毛織物工業における一般に卸売流通の過程は、その産業的蓄積にたいし歴史的に積極的な役割を果たすと評価されなければならない。明確に押えておく必要がある。というのは、そこで利用されていた支払制度について解明の歩を進めるのであるが、そのさいに議論の方向を決するポイントとなるからである。すなわち、以下の考察では商業信用の成立という事実が浮び上り、その歴史的範疇性が前期性か近代性かという点で規定されなければならないが、ついては、その商業信用の形成される取引の過程が産業資本的蓄積にたいして阻止的であった(前期性規定)か、促進的であった(近代性規定)かに着眼する必要があるからである。うえに確認されたことは、のちに行われる近代的商業信用という商業信用の歴史的な範疇設定論の根拠となるのである。結論が先取りされた。課題にとりかからねばならない。

ハリファックスから6マイル離れたソイランドのジョセフ・ホルロイドとサミュエル・ヒルに登場願わねばならない。前者は若干のロンドン商人のほか、大部分はロッテルダムとアムステルダムの商人を顧客とするファクターであり、⁶³⁾ 後者はその製品の大部分を(公開市場向けにはなく) ロンドンとオランダからの直接注文にたいして生産していた大織元(製造業者兼商人<manufacturer and merchant>)である。⁶⁴⁾ ヒルの場合(1737年)をさきに照らすことにしよう。つぎのように原料の仕入に商業信用を利用していることが明らかに

なる。

ヒルは羊毛商人ジョン・ワイトマン(John Wightman)から羊毛を仕入れ、その支払にウィリアム・ハンドリー(William Handley)宛9ポンド17シリングの1ヵ月手形を振り出している。名宛人のハンドリーはヒルの製品の買手であった。かれは手形振出日と同じ日付のヒルからの書簡で、自分宛に手形が振り出された事実を伝えられている⁶⁵。ワイトマンはハンドリーに手形の引受をうけ、他に譲渡したことであろう⁶⁶。支払は時には即金でなされたが、多くはこの場合のように為替手形によったのである⁶⁷。

ホルロイドの場合(1706年)はこうである。かれは外国商人のための仕入取引の場合にはロンドンの商人宛に手形を振り出していた。(ロンドンの商人は後日当の外国商人と清算するであろう。)手形の期限は振出後2週間、1ヵ月、6週間などいろいろである。金額もまた10ポンドから400ポンドあるいはそれ以上のものまで様々であったが、その多くは10ポンドから50ポンドの間の小額であった。小織元からの仕入が大部分を占めていたことがわかる。しかし、支払人となるべき商人はそうした小額手形に煩わされることを望まなかったため、ホルロイドはロジャー・プレスコット(Roger Prescott)と契約を結び、小額手形はかれ宛に振り出すという方法をとった。プレスコットはホルロイドから手形で前貸をうけ、それをもって自分宛に振り出された手形の支払に応じるのである⁶⁸。

ホルロイドも商業信用で(外国商人のために)毛織物を仕入れていたのである。関連的に、もうひとつの史実を付記しておこう。ホルロイドよりも後代の18世紀後期のことであるが、ホルロイドがプレスコット宛に小額手形を振り出したのと同じやり方で、商業信用が利用されていたという事実が知られているからである。すなわち、ハリファックスのジョン・サトクリフ(John Sutcliffe)という富裕な織元は、かれが「現金勘定」(Cash Account)を維持しているロンドンの商会宛に多くの手形を振り出し、支払を行っているのであった⁶⁹。

18世紀ヨークシャー毛織物工業における商業流通領域に信用論的に接近すると、そこから為替手形による支払という商業信用の利用なる事実を検出することができる。以上のとおりである。つぎに、その商業信用の歴史的な範

晴規定を試みなければならない。すでにわれわれはそのような規定をするさいの基準を提起していた⁹¹⁾。それに照してみると、この場合には商業信用の形成者に担われた資本の歴史的な性格のいかんが問題視されるべきである。そして、その点では、原料仕入・製品販売という商業信用の成立する毛織物工業資本の一般に卸売流通の過程は、生産者の資本蓄積にたいする歴史的役割としては、それを促進する機能を果たしたという、さきの確認点をあげればよい。近代的性格の資本によって商業信用は利用されたのであり、したがってその歴史的役割もまた産業的蓄積促進的ということになる。すなわち、その世紀第4四半期に始まる産業革命に向けて資本制的な資本蓄積が進むなか、問題の商業信用は形成され、利用されたのである。その歴史的な性格は近代性の商業信用にほかならない。

- (3) Ray B. Westerfield, *Middlemen in English Business*, New Haven, Conn., 1915, p. 285.
- (4) 飯沼二郎・富岡次郎「資本主義成立の研究」未来社、1960年、前編第6章から多くの教示を受けた。
- (5) 紡毛工業ではたしかにもっぱら家族の労働力に依存する半農半工の小織元が多数を占めたが、しかし18世紀の進行とともにそれらのなかから大織元も生まれてきている (Herbert Heaton, *The Yorkshire Woollen and Worsted Industries from the Earliest Times up to the Industrial Revolution*, 2nd ed., Oxford, 1965, p.295; do., "Benjamin Gott and the Industrial Revolution in Yorkshire", *The Economic History Review*, vol. III, no. I, 1931, pp.45-46.) 事実を看過すべきではない。世紀の後半には次第に商業的機能も身につけ、結局はそれに経営の重心を移すものも現われてくるのである。 (do., "Industry and Trade", *Johnson's England* (ed. by A.S. Turberville), Oxford, 1933, vol. I, pp.249-250) ヒートンはこの推転の過程を thrusts of the producer upward into trade (「生産者の商業への上昇的侵入」とよび、それを他方の thrust of the merchant downward to control of production (「商人の生産支配への下降的侵入」と対比し、両者が資本制生産様式の成立に向う18世紀末ヨークシャー毛織物工業において絡み合いつつ進行したことを指摘している。 (*ibid.*, p.251.) また、その点では最近、S.D. チャップマンが資本主義成立期における一般に商人の製造業への進出を「後向きの統合」(backward integration)、生産者の商業への進出を「前向きの統合」(forward integration)と表現している (Stanley D. Chapman, "British Marketing Enterprise: The Changing Roles of Merchants, Manufacturers, and Financiers, 1700-1860", *Business History Review*, vol. LIII, 1979, pp.207, 213.) こと、付記しておく。

- (6) Westerfield, *op. cit.*, pp.287—289.
- (7) Heaton, *Yorkshire Woollen and Worsted Industries*, pp.296—297; E. Lipson, *The Economic History of England*, vol. II, 5th ed., London, 1948, pp.82—83.
- (8) cf. Heaton, *op. cit.*, pp.300—301, 388—389; Lipson, *op. cit.*, vol. II, pp.84—85.
- (9) 大塚久雄氏は18世紀ランカシャー綿織物工業における前貸問屋制度に同じような歴史的な性格(「産業資本の利害への従属」)を看取し、そしてそれを一般にイギリスにおける18世紀型の「問屋制度」と位置づけ、「18世紀イギリスにおける『問屋制度の近代的形態』の展開」論を提起された。(大塚「問屋制度の近代的形態——特に18世紀のイギリスについて——」『著作集』第3巻、岩波書店、1969年、第4論文。)われわれも考察したとおり、まさしく18世紀後期のここヨークシャーでも、「問屋制度」は「近代的」に展開していたのである。(同「マニュファクチャーの経営様式——とくに問屋制度との絡み合いについて——」『著作集』第5巻、岩波書店、1969年、236ページ)しかし、それは大塚氏の所説の正当性を裏付けることにはならない。次節(注48)で判明することである。ここでは、ランカシャー(東部)はヨークシャー(西部)とともにイングランド北部地方織物工業地帯を形成し、他地方に先駆けて産業革命が進められた地方であったことだけを付記するにとどめる。なお、18世紀(から19世紀にかけての)ランカシャーにおける「問屋制度の近代的形態」の具体的考察については、中川敬一郎『イギリス経営史』東京大学出版会、1986年、第1章(とくに第2節、第4節)を参照。
- (10) John H. Clapham, "Industrial Organisation in the Woollen and Worsted Industries of Yorkshire", *The Economic Journal*, vol. XVI, 1906, pp.515—518; Heaton, *op. cit.*, pp.283—284, 293—294, 295, 296—297, 298.
- (11) Daniel Defoe, *A Tour through England and Wales*, Everyman's Lib. (No. 821), London and New York, vol. II, pp.204—206.
- (12) Paul Mantoux, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century: An Outline of the Beginnings of the Modern Factory System in England*, rev. ed., London, 1961, p.59(「産業革命」徳増栄太郎・井上幸治・遠藤輝明訳、東洋経済新報社、1963年、53ページ); Heaton, *op. cit.*, pp.360—363; 米田清治「18世紀末におけるヨークシャー毛織物工業の展開過程——ヒートンの見解を中心として——」『西洋史学』第14号、1952年、35ページ; 飯沼・富岡、前掲書、156—158ページ; 山下幸夫「近代イギリスの経済思想」岩波書店、1968年、80—82ページ。
- (13) リーズについていえば、1711年に White Cloth Hall ができたのち、55年と75年にそれぞれ増設されて第2、第3のHallを擁したのみならず、その間の56年には Coloured Cloth Hall も建設されている。(Heaton, *op. cit.*, pp.365—377; Lipson, *op. cit.*, vol. II, p.87; Frank Atkinson, *Some Aspects of the Eighteenth Century Woollen and Worsted Trade in Halifax*, Halifax, 1965, pp.x—xi.) ヒートンによると、75年の第3のHallの建設は「ほとんどまったく商人のイニシヤティブとエネルギーによるものであった。」(*op. cit.*, p.368.) その建設後織元(理事団を形成)に譲渡され、

- かれらの運営に任せられた。(ibid, pp.369-370.)
- (14) cf. Heaton, *op. cit.*, pp.293-294, 386. 織元は取引所を, そのの売り台(stall)のいわば利用権を買い取るか借りるかすることによって, 利用した。しかし, そのほか, 売物1反ごとに使用料を支払うという方法もあった。詳しくは *ibid*, p.369を参照。
- (15) Westerfield, *op. cit.*, p.289. もちろん, 大規模な織元のなかには羊毛市場あるいは羊毛生産地に直接仕入に出向くものもいた。(Lipson, *op. cit.*, vol. II, p.82; Heaton, "Industry and Trade", p.250.)
- (16) 18世紀ヨークシャー毛織物工業における公開市場制度の歴史的意義が, 以上明白にされた。cf. Mantoux, *op. cit.*, p.59 (邦訳, 53ページ); Heaton, *Yorkshire Woollen and Worsted Industries*, pp.294, 386; 米田, 前掲稿, 28ページ; 矢口孝次郎「資本主義成立期の研究」有斐閣, 1952, 108-109 ページ; 飯沼・富岡, 前掲書, 159ページ; 山下, 前掲書, 85ページ注76), 参照。
- (17) この卸売商のなかには巡回卸売商(travelling merchants)がいたことに言及しておく必要がある。Manchester men とよばれた卸売商のことである。かれらはとくに夏の間隙列を組んだ駄馬や騾馬の背に大衆向けのヨークシャー製品を積み, 卸売のために全国を巡回して歩く商人であった。商店主や(小売の)行商人(chapmen)を相手に掛売りをし, 大きな取引を成し遂げていた。(Defoe, *op. cit.*, vol. II, p.207; Westerfield, *op. cit.*, pp. 313-314; Heaton, *op. cit.*, p.383.) 富裕な商人層に属したのである。かれらはヨークシャー製品だけでなく, その名のとおりランカシャーの綿織物(ファスチアン)も取り扱っていたのであるが, 1730年を境に次第に姿を消していくことも付記しておく。(Alfred P. Wadsworth & Julia de Lacy Mann, *The Cotton Trade and Industrial Lancashire, 1600-1780*, Manchester, 1931, rep., 1965, p.238.)
- (18) Lipson, *op. cit.*, vol. II, pp.90-93; Westerfield, *op. cit.*, p.305; Heaton, *op. cit.*, p. 382; Atkinson, *op. cit.*, p. xi.
- (19) Defoe, *op. cit.*, vol. II, p.207; Heaton, *op. cit.*, pp.384-385; Atkinson, *op. cit.*, p. xii.
- (20) Heaton, *op. cit.*, pp.384, 387.
- (21) *ibid.*, p. 386.
- (22) 公開市場の空洞化とともに, 梳毛工業では既述の「商人の生産支配への下降的侵入」過程が間接的形態においても進むのである。なお, 紡毛工業ではその「商人の生産支配への下降的侵入」は産業革命以後まで顕著な特徴となることはなかった。(Heaton, *op. cit.*, p.389.)
- (23) Heaton, *op. cit.*, p.384.
- (24) *ibid.*, p.387; Wadsworth & Mann, *op. cit.*, p.282.
- (25) この1ヵ月という信用期間が当時の羊毛取引においてどの程度普遍的であったかは不明。約50年後(1784年)のことであるが, チャップマンガリーズの羊毛商人ジェームズ・ライト(James Wright)について明らかにしている事実によると, 9-12ヵ月が羊毛取引における通常の信用期間であった。(Chapman, "Financial Restraints on the Growth of Firms in the Cotton Industry, 1790-1850", *The Economic History*

Review, 2nd ser., vol. XXXII, no. 1, 1979, p.67, App. I.)

- (26) Atkinson, *op. cit.*, pp.6-7.
 (27) 手形の裏書制度はすでに18世紀はじめには法制的にも確立していた。(宮田, 前掲書, 129-300ページ。)
 (28) Atkinson, *op. cit.*, p.xv.
 (29) *ibid.*, pp. xv-xvi.
 (30) *ibid.*
 (31) 宮田, 前掲書, 序章。

II ロンドンにおける毛織物取引と商業信用

——イングランド西部地方毛織物工業における商業信用の歴史的役割——

18世紀ロンドンにおける毛織物の卸売取引は、その取引所ブラックウェル・ホール(Blackwell Hall)⁽²⁶⁾において、ファクター(factor)の介在する委託販売制度のもとに行われていた。地方の生産者である織元からロンドンのファクターが販売委託をうけ、ブラックウェル・ホールで卸売に当たっていたのである。17世紀後半に確立した制度であった⁽²⁷⁾。本節はそのような18世紀ロンドン毛織物市場を対象に据え、信用論的検討を加えることを目的にする。ブラックウェル・ホール・ファクターの営みを注視的にすればよい。そこで、以下C.ギルの研究⁽²⁸⁾によって、1795~1799年ハンソン・ミルズ商会(Hanson and Mills)のブラックウェル・ホールにおけるファクター活動を狙上に載せる。そして、イングランド西部地方の毛織物(広幅紡毛織物)は一般にロンドンに出荷されており、同商会もまた西部地方の織元を主要な取引先としていたから、以下の狙いはつぎのように絞られる。すなわち、18世紀末西部地方毛織物生産者はロンドンへの委託荷にどのような支払制度を利用したのか、そしてその支払制度は生産者の資本の形成上どのような歴史的役割を果たしたのか、と。

取り組まねばならない。しかし、そのまえに17世紀ロンドン毛織物市場に視点を向けておく必要がある。ブラックウェル・ホール・ファクターが毛織物取引上にもつ歴史的な存在意義を17世紀段階についてまえもって確認しておく⁽²⁹⁾と、後論上好都合だからである。本稿冒頭に記したように、すでに解明されていた⁽³⁰⁾ことで、それはすなわちつぎのようであった。17世紀末ファクタ

一は生産者とくに中小の生産者たる織元を高利貸および問屋制前貸範疇的に収奪していた。その舞台となるブラックウェル・ホールとしていえば、毛織物工業の産業資本的蓄積を犠牲にして暴力的に商業的蓄積が進められる場、上層の生産者つまり問屋制大織元に有利な毛織物取引の場なのであった。

さて、視角をめぐらし、18世紀末に焦点を定めよう。課題はつぎのように果される。

西部地方の織元がロンドンのファクターに出荷するのは、かれらの自由意思による場合のほか、ファクターから伝達された市場動向など一定の情報、指導に基づく場合もあったが、ハンソン・ミルズ商会では見本を送って製造させ、その集荷をするという方法がとられた³⁷⁾。見本どおり仕上がっているかどうか、あるいは期日までに納入できるかどうかという問題があるものの、質的量的に一定の基準に製品在庫を維持するのにもっとも確実な方法であった。大織元を中心に取引をしていたファクターにしてはじめて可能な方法であったといえるであろう。ハンソン・ミルズのところではいつも300反かそれ以上の毛織物が在庫されていた³⁸⁾。それを求めて買手が訪れるであろう。

買手は輸出商かロンドンや地方諸都市の卸売商であった³⁹⁾。かれらはときに長期の信用買をしたが、より低価格の現金買のほうを選んだ⁴⁰⁾。信用価格と現金価格は織元がハンソン・ミルズ商会に出荷するさいに指定していたのであるが、⁴¹⁾同商会つまりはブラックウェル・ホールでは、そこは卸売取引の場であるにもかかわらず、通常現金による売買が行われたわけである。さて、売買が成立した。ファクターには手数料が支払われなければならない。それは販売委託者の織元ではなく、買手の商人が負担した。前者は倉敷料その他間接費に当るごく少額の費用を支払ったにすぎない⁴²⁾。

西部地方の織元はファクターを通じてロンドンに現金売で販路を見出すことができた。その取立をしなければならぬ。ブラックウェル・ホールは西部地方の織元にとってその製品の委託販売の場であるだけでなく、原料の(国内外産)羊毛を入れる窓口でもあった⁴³⁾。事実、ハンソン・ミルズ商会も羊毛取引を行っていたのである。織元はファクターのもとに有する委託荷代り金(償権)はこれを羊毛の仕入代り金に充当することもできるし、あるいはファクター宛に手形を振り出して取り立てることができるわけである。も

もちろん、ファクターによる引受を要するが、その手形がなんらか支払に利用されるとき、そこに商業信用が成立する。そこで、織元のなかには委託荷が売れないうちにファクター宛手形を振り出すものもいたのである。しかし、これは慣習に反することとされた。その荷物が織元の自由意思で出荷されてきたものであったような場合、とくにそのように取り扱われた⁴⁹すなわち、そのような手形は名宛人ファクターに引受を拒絶されるのである。いうまでもなく、この場合の引受は信用範疇的に引受信用を供与する行為にほかならない。それが許されないのである。製品を自分の意思でファクターに委託に出すような織元は、一般に中小の織元であったろうから、ブラックウェル・ホールの大織元中心の取引所という17世紀末の存在意義は、1世紀のちも不変であったといえるであろう。しかし、織元はファクターから一般に引受信用をうけることができなかつたというわけではなかつた。良質で市場性のある品物である場合にかぎり、売れ残っていても、その価額の範囲内で振り出された手形については、引受はなされたからである。ファクターはつまり、売れる見込みの強い委託荷の場合には、それを見返に支払保証を与えたのである。この引受手形ももちろんまえの場合と同じく商業信用を形成しうる。

18世紀末西部地方の毛織物工業においては、商業信用の結成がみられたであろう。前段で叙述したとおり、織元はロンドン（ファクター）宛手形の振出という方法で、そこへの委託荷にたいする支払をうけたのである。つぎに、そのような手形の形成する商業信用について、その歴史的規定性を論定しなければならなかつた。西部地方毛織物工業を担う資本の歴史的格、すなわちそこにおける経営形態に照準を合わせればよい。大織元が問屋制度的に生産を支配する、前貸問屋制度が根強く再生産され続けたことがわかる。西部地方毛織物工業では、19世紀になつても、その産業資本的發展を担う生産者が成長してくることはなかつたのである⁴⁷⁴⁸。実際、西部地方における毛織物工業の衰退は、すでに18世紀中期の人たちにも広く認識されていたであろう⁴⁸。ヨークシャー地方の毛織物工業の成長と対照的に、西部地方のそれに衰退の徴候を見出している同時代人もいたのである⁴⁹。すなわち、西部地方毛織物工業にみられたロンドン宛手形制度は、前貸問屋制度の資本的再生産機構を構成し、産業資本の生育を圧殺する働きをしていたわけで、その結成する信用

の歴史的範疇性は前期的といわなければならない。

前節で論じたように、同じ18世紀のイングランド北部地方（ヨークシャー）毛織物工業では、商業信用は近代的に展開していた。同じ18世紀でも、為替手形制度の利用が資本蓄積に果たす歴史的な役割は、利用者たる生産者がいかなる歴史的な性格で資本の再生産を営んでいるかという点での地域差を反映して、地域的に対立的にならざるをえないのである。18世紀末イングランドの毛織物工業における商業信用には、近代性のものと反近代性のものとが並存していたということである。しかも、それはハンソン・ミルズ商会在その自身に集約的に体现していたことでもあった。同商会在その取り扱う毛織物の大部分を西部地方のものに限っていたが、ヨークシャー製品も一部扱っていたのである⁵¹。ヨークシャー毛織物工業の競争力の向上とロンドンにおけるその製品にたいする需要を無視しえなかったからであろう。（ランカシャーの綿製品さえ取り扱われているのである。）同商会在宛為替手形は西部地方だけでなく、北部地方でも利用されていたわけである。

イングランド18世紀末は、近代的商業信用と前期的商業信用という、歴史的に対立的な商業信用が混在する過渡期的状況にあった。一方に整理されなければならない。そして、その役を産業革命（ヨークシャー毛織物工業の発展）が果たす。19世紀に入って工場制度が本格的に普及するにつれ、前期的商業信用（西部地方毛織物工業）は消滅し、近代的商業信用が一般化してこざるをえない。いうまでもないことである。すなわち、西部地方毛織物工業における前貸問屋制度の柱石たる機能を担ってきたブラックウェル・ホールも、1820年に閉鎖される⁵²。前貸問屋制度による生産支配の体制に吸着するファクターの排除、一般的にいえば前期的商業資本の毛織物流通過程からの完全排除という歴史的な意味を、そこにみることができる。一般に、毛織物工業における前期的商業信用はその形成の軸点を失う。西部地方毛織物工業も19世紀30年以降その中頃にかけて実質的に壊滅するのである⁵³。

注(52) ブラックウェル・ホール（1397年設立）の来歴については、Heaton, *op. cit.*, pp.146-149; Westerfield, *op. cit.*, pp.279-281, 296-304の記述を参照。

(53) 官田, 前掲書, 139-142ページ。

(54) Conrad Gill, "Blackwell Hall Factors, 1795-1799", *The Economic History Revi-*

ew, 2nd ser., vol. VI no. 3, 1954. ギルのこの論文は、飯沼・富岡、前掲書、47-52、149-151ページに詳しく紹介されている。

- (35) Westerfield, *op. cit.*, p.282; Lipson, *op. cit.*, vol. II, p.18.
- (36) 宮田、前掲書、第5章第3節および第4節。
- (37) Gill, *loc. cit.*, pp.270-272.
- (38) *ibid.*, p.270.
- (39) *ibid.*, p.269. 西部地方毛織物は、国内取引としていえば、いったんロンドンに集中されたのち消費地に再配給されるという流通経路を辿るわけである。後論のために指摘しておく。
- (40) *ibid.*, pp.270, 275.
- (41) *ibid.*
- (42) *ibid.*, p.274.
- (43) Westerfield, *op. cit.*, p.281.
- (44) Gill, *loc. cit.*, pp.275-276.
- (45) *ibid.*, p.274.
- (46) *ibid.*, p.275.
- (47) 飯沼・富岡、前掲書、85-86ページ。マントウのつぎの叙述もそのところを突いている。「ある経済制度から他の経済制度に移行する場合、たとえ後者は前者の必然的な結果であるようにみえるときでさえも、……両者の論理的な関連と一方から他方への現実的な変化との間には、利己と偏見によって誘発されるあらゆる種類の障害が介在しうる余地がある。商人＝製造業者たち(merchant manufacturers)〔西部地方の織元〕は、かれらが父から子へと受け継いでやってきた方法に慣れていたので、なかなか変革する気にならなかった。かれらは工場制度に必要な設備や建物には費用がかかることに仰天した。すくない経費やリスクでおなじ利益を実現できた、もしくは実現できると信じていたとき、いったいだれがそのような過重な負担を背負い込むであろうか。かれらと工場主とあいだの隔りは大きくはなかった。しかし、かれらはその隔りを乗り越える必要のあることだとは考えなかったのである。そうしてかれらはまもなく自分たちの小心さの報いを受けなければならなかったのである」(*op. cit.*, p. 369. [邦訳、519-520ページ。ただし、訳文には手を加えた。()]内は引用者。)西部地方は農業地帯に還元してしまうのである。のちに指摘するように、19世紀中頃のことである。
- (48) ここで前出(注(9))の大塚「問屋制度の近代的形態」論にふたたび触れなければならない。(市民革命以後)18世紀になると、(絶対王制下にあつて)産業資本に主体のある「マニファクチャーと問屋制度の絡み合い」の「第1形態」と前期的商業資本に主体のあるその「第2形態」とが対抗的に存在する17世紀とはちがって、「問屋制度」は「近代的」(産業資本の成長促進的)に展開してくる(「マニファクチャーと問屋制度の絡み合い」の「第1形態の成長とその『家内労働』的前貸の規模の拡大のうちから、旧来の第2形態に一見きわめて相似した、しかもその歴史的な性格をまっ

たく異にし」ているという点で、その「第3形態」とされなければならない「問屋制度とマニファクチャーの絡み合い」の支配的展開」とする見解がそれであった。しかし、少くとも西部地方毛織物工業においては18世紀末にもなお前貸問屋制度が（大塚「マニファクチャーと問屋制度の絡み合い」の「第2形態」という点では、17世紀的に）支配的なのである。飯沼・富岡氏の研究の教えるところに従って、大塚説は斥けられなければならない。すなわち、問題を捉える視角は、大塚氏のように「『18世紀』対『17世紀』ではなしに、同じ18世紀のイングランドにおける『北部』対『その他の諸地方』ではないだろうか」（飯沼・富岡、前掲書、338ページ。傍点は原文。）

矢口氏の大塚説批判（前掲書、第2篇第2節4）にも言及しておかねばならない。氏は大塚説の典拠となっていたワズワースの研究（前掲のマンとの共著 *The Cotton Trade and Industrial Lancashire, 1600-1780*）を厳密に点検しつつ、そこには「全機構的に観て商業資本が産業資本に奉仕するに至ったというような見解は示されておられない」（前掲書、139ページ。傍点は原文）と指摘されていた。それはそのとおりであるが、しかし氏は前貸問屋制度の発展の地域間格差を前期性という点でたんに程度の差と捉え、そこから質的（歴史的性格的）なちがいを別出しえていないところに、問題が残されていた。（飯沼・富岡、前掲書、参照。）

(49) J. de L. Mann, "Clothiers and Weavers in Wiltshire during the Eighteenth Century", *Studies in the Industrial Revolution* (ed. by L. S. Pressnell), London, 1960, p.66.

(50) J. Tucker, *Instructions to Travellers*, 1758, pp.38-39, quoted in, *ibid.*

(51) Gill, *loc. cit.*, pp.276-278.

(52) Westerfield, *op. cit.*, p.279, n. 2.

(53) 飯沼・富岡、前掲書、85-86ページ。

III 補論 工場制商品とその流通

—M. ボウルトンとJ. ウェッジウッドの販売活動—

商業信用に近代的範疇性が認定されるには、それを形成する商品取引が、その生産者にたいして価値収奪関係の成立する過程（→産業的蓄積抑圧的）ではなく、価値実現——もちろん、社会的には仮の（卸売流通次元）実現にすぎない——の過程（→産業的蓄積促進的）でなければならない。以上の18世紀毛織物市場分析に即して流通論次元でいえば、中間商人たるブラックウェル・ホール・ファクターの毛織物流通過程からの排除（蓄積論的には、イングランド西部地方毛織物工業——問屋制前貸制度——の衰退・消滅）なしには、毛織物工業における近代的商業信用形成も一般化してこないということであった。すなわち、一般

に卸売流通経路からの中間商人の排除とは、信用範疇論的に近代的商業信用の成立基盤の拡大にほかならない。ここでわれわれはそのような見地に立つことができる。商業信用の歴史的範疇論にとつては、流通論的にいって、その形成過程つまり商品取引の過程に寄生する中間商人の存在いかん、それが重要な着眼点となるのである。そこで、以下、毛織物取引に直接かかわる例ではないが、18世紀後期に中間商人は具体的にどのように商品流過程から排除されたかを若干照察し、以上の研究にたいする補論とする。イギリス産業革命初期を彩る2人の工場制生産者マシュー・ボウルトン (Matthew Boulton) とジョサイア・ウェッジウッド (Josiah Wedgwood) の販売活動に一瞥を投じるのが課題である。主にE.ロビンソン、N.マッケンドリックの研究⁶⁰に拠りつつ、順次試みることにしよう。

ボウルトン (1728-1809年) はかの蒸気エンジンの発明者ジェームズ・ワット (James Watt) のパートナーとしてイギリス産業革命史上に有名な人物であるが、しかしかれは1775年からのワットとの共同経営に先立ち、すでに歴史を開く資本家活動を実践していた。看過されがちなことであるが、1762年からジーン・フォザギル (Jean Fothergill) と組んだ、バーミンガムでの(金属製)小装身具の製造・販売活動にほかならない。以下、主にその販売活動が問題視される。

ボタンをはじめとするバーミンガムの小装身具は輸出向商品であり、小生産者がひしめきあっていた。そうしたなかで他を圧倒するには、機械化による大量生産すなわち安価生産の実現と大量輸出(販売)市場の獲得以外になかった。ボウルトンの頭の中にはつねに機械化とそれによる均一で安価な生産ということがあった、と1767年にワットをして語らしめている。また1774年のことであるが、小量生産で大きい利潤をあげるよりも小さい利潤で大量生産するほうを選ぶ、とボウルトン自身述べている⁶¹。安価・大量生産が成れば、あとは市場開拓である。ボウルトンはバーミンガムの生産者がそれまで販売を依存していたファクター(factor)の排除に乗り出す。みずから販売に当るならば流通コストは半減できる、ボウルトンは1764年ごろのフォザギル宛の書簡のなかでそのように断言している⁶²。販売過程を担うボウルトンとしてはしかし、価格引下げの実現だけでなく、他方で同時に豊富に品揃えをして、

外国の顧客のあらゆる需要に応える態勢を備えていなければならなかった。扱ひ商品はファッション商品であったからである。広範で多種の商品を提供し、顧客が選ぶことができるようにする必要があったのである。⁶⁰ 実際、1764年ごろからポウルトンとフォザギルの海外取引は急拡大し始め、それとともにかれらの生産する商品の種類もふえている。⁶¹

それでは、具体的にはどのように輸出市場は開拓されたのか。みずから出張したり⁶²、外国を旅行する知人を通じて、あるいはまた内外の大使をはじめとする外交官との親交を深め、かれらに任地や母国との取引にたいする後援を依頼することによってである。⁶³

ポウルトンの輸出取引におけるファクターの排除という政策は、もちろん国内取引でも貫徹される。この場合にはロンドン市場を支配していたロンドン宝石商が排除の対象となる。ポウルトンはロンドン代理人を設置し、かれらを通じて社交界（貴族、ジェントリー）への直接販売のほか、卸・小売商と直接取引を展開したのである。⁶⁴ ポウルトンの社交界を中心とするロンドン市場の開拓のうえではしかし、王室による愛顧が忘れられてはならない。それを得ようとする試みはかれの企業家活動のごく初期（1759年末）からみられるが、王室との取引は1768年から69年ごろから増加している。⁶⁵ それまでフランスの独占するところであった金メッキ製品の生産に成功してからである。ポウルトンは新製品をもって1771年にはロンドン社交界に名を成す。⁶⁶

ここで、スタッフォードシャーの製陶業者ウェッジウッド（1730-1795年）に焦点を転じよう。

ウェッジウッドの生まれたころのスタッフォードシャーの陶器は、ほとんどもっぱら同地で消費されていた。ときに行商人(pedlars or hawkers)によってレスター、リヴァプールのほかマンチェスターに運び込まれることがあっても、ロンドンに搬出されることは稀であり、海外に向うこともなかったといってよかった。⁶⁷ しかし、18世紀後期にはスタッフォードシャーの陶器は地方市場の枠を越えて全国的に出回るようになり、海外市場にさえ進出するにいたる。

スタッフォードシャー陶器製造業の18世紀後期における発展については、なによりも陶器にたいする国内需要の着実な増加という要因が重視されなけ

ればならない。18世紀後半産業革命の進展と相互規定的に人口の増加(人口革命)⁶⁶が進む(そして、その傾向は産業革命終期19世紀30年代まで続く)なかで、ビールを飲む習慣に加え、喫茶の習慣が急速に国民の間に広まっただけでなく、さらにコーヒーやココアを飲むことも流行し出す⁶⁷。しかし、金銀食器は高価すぎ、錫製品は稀少、また磁器も陶器に比べて脆弱なのであった⁶⁸。スタッフォードシャーの陶器が求められることになる。それは地方商品としての限界性を打破し、広い市場を見出したのである。しかし、そのためには交通路の改善はいうに及ばず、その体系的敷設が必要であった。道路の状態は悪く、しかも地方の道路はロンドンに通じていても、相互間の連結性を欠いていたのである。道路交通力の供給制限状況、それこそまさに国内市場を各地域市場に分断し(→国民的統一市場の形成の阻害)、それゆえにまた中間商人(ロンドン商人)の跋扈(→ロンドンを商品の集散地とする卸売市場関係⁶⁹)を必然化したもっとも基底的条件にほかならなかった⁷⁰。いまやそれが解体されなければならない(交通革命⁷¹)。スタッフォードシャー製品について直截に言えば、その輸送中の破損を減らし、輸送費用の切下げと消費地への直送を可能にする輸送路の確保ということである。一般に大量生産体制(工場制度、農業革命⁷²)は大量取引(消費)を要請するが、それは大量運送の制度のもとではじめて実現される。事実、工場制度を採用したウェッジウッドはスタッフォードシャーを横断するトレント=マージー運河(「大幹線運河」)の建設(1766年着工、77年完成)に乗り出したり⁷³、ターンパイク制度によって道路の改良に努める。スタッフォードシャー陶器の配給組織上中間商人への依存は不要となるであろう⁷⁴。

すなわち、ウェッジウッドは増加してくる陶器需要にたいし工場制生産を行い、それと同時に、自己の責任でその販売過程を担いうる条件をみずから造りあげていった。そのうえでかれの採った販売政策の基本は、さきのポウルトンのように安価性をモットーとするのではなく、高価格を設定しつついわばブランドで売るというものであった⁷⁵。実用品のみならず装飾用品から成るかれの製品が、質とりわけファッション性において秀れたから可能な政策であった。ロンドンのみならず地方の人たちにもウェッジウッド製品の名を周知させる必要がある。まず、王室をはじめ貴族、ジェントリーの引立てが得られようとする。1790までにウェッジウッドは王室御用達になっている⁷⁶。

そうした試みの他方で、かれはロンドン小売市場に直接進出する。そこに小売店(warehouse)を開くのである。ウェッジウッドにとって交通革命の進展は卸売取引の重要性を減じ、小売取引を活発ならしめる。小売業はかれの販売組織の不可欠部分となる。すなわち、ウェッジウッドのロンドン進出は1765年に始まっているが、やがてかれの店舗はロンドンにおけるもっともファッションナブルな人たちの会合場所の1つとなり⁶⁹、69年にはロンドンの小売店(複数)だけで週100ポンドの現金販売を達成するほどになる。そして、のちにバース、リヴァプールおよびダブリンにも小売店舗が設けられる⁷⁰。

もちろん、以上のような小売市場の開拓には、ウェッジウッドの宣伝技術も見落せない。店舗に展示室を備えたり、展示会、新聞広告を活用したほか、71年からは得意先回り(travelling salesmen)の制度もとり入れている。運賃無料制をとっていたことも注目に価しよう⁷¹。

以上は国内市場についてである。つぎに対外的販売政策をみてみよう。ウェッジウッドもボウルトンと同じように外交官ルートを利用した⁷²。良質だといえ高価格の製品は、従来の流通経路に乗せた場合、販路を見出しえなかった。その点でも、ウェッジウッドは輸出市場を自己開拓する必要があったわけである。そこでかれは外交官を通じて自分の製品を外国のまず宮廷や社交界に送り込むという方法を取り、実際それぞれの国で需要を喚起することに成功するのであった。ウェッジウッドの陶器は全ヨーロッパに供給されただけでなく、トルコや中国でも知られていた⁷³。

ボウルトンとウェッジウッドは以上のような販売活動を展開していた。それによれば、産業革命の初期段階に進められた工場制生産者による流通支配の過程は、ロンドン商人やファクターへの依存からの脱却にほかならなかった。それまで卸売経路に寄生していたそれら中間商人をそこから排除し、そうして結局小売流通領域に乗り出すことになったのである。

(69) E. Robinson, "Eighteenth-Century Commerce and Fashion: Matthew Boulton's Marketing Techniques", *The Economic History Review*, 2nd ser., vol. XVI, no. 1, 1963; N. McKendrick, "Josiah Wedgwood: An Eighteenth-Century Entrepreneur in Salesmanship and Marketing Techniques", *The Economic History Review*, 2nd ser., vol. XII, no. 3, 1960. (この論文はE. M. Carus-Wilson (ed.), *Essays in Economic*

History, vol. III, London, 1962に収録。)

- (55) 大河内暁男『産業革命期経営史研究』岩波書店, 1978年, 第1部第1章は, ボウルトンの「経営構想」を, かれのフォザギルおよびワットとの共同経営活動を取りあげつつ, 論じている。
- (56) Robinson, *loc. cit.*, p. 43.
- (57) *ibid.*, p. 40.
- (58) *ibid.*, p. 44.
- (59) *ibid.*, p. 41. Birmingham Reference Libraryに残っているボウルトン=フォザギル商会の見本帳には, 各種の小装身具約1470のデザインが残っているという。(*ibid.*, p. 44.)
- (60) 「フォザギルは市場を求めて大陸中を歩き回った」(Chapman, “British Marketing Enterprise”, p. 210.)
- (61) Robinson, *loc. cit.*, pp. 41-42.
- (62) *ibid.*, pp. 55, 59. ロンドンで小売業を営もうとし, そのためにロンドン商人とパートナーシップ結成を企図したが, それには成功しなかった。(*ibid.*, p. 55.)
- (63) *ibid.*, p. 50; cf. Mantoux, *op. cit.*, pp. 396-397. (邦訳, 563ページ, 参照。)
- (64) Robinson, *loc. cit.*, p. 53.
- (65) McKendrick, *loc. cit.*, p. 408.
- (66) フィリス・ディーン『イギリス産業革命分析』(石井摩耶子・宮川淑訳) 社会思想社, 1973年, 第2章。
- (67) McKendrick, *loc. cit.*, p. 409. 「労働者階級による中産階級, 上流階級の生活様式の模倣が始まった」(角山栄『講座 西洋経済史II 産業革命の時代』(同編)序説, 同文館, 1979年, 13ページ)のである。[角山栄・川北稔(編)『路地裏の大英帝国イギリス都市生活史』(平凡社, 1982年, 76-77ページ)でも, 18世紀末には, 紅茶が「金持ちの飲物から『国民の飲物』」になったことが語られている。]労働者の生活水準の向上(有効需要の拡大)なしには起りえないことであろう。その点, 川北「産業革命と家庭生活」(『講座 西洋経済史II』第3部1)は, 産業革命は「同時に〔労働者の家庭の消費支出増加→〕消費構造の革命でもあった」(231ページ。〔〕内は引用者)ことを指摘し, (産業革命が労働者の生活に与えた影響をめぐって, 悲観論と楽観論が対立している)いわゆる生活水準論争(その状況はE. J. Hobsbawm & R. M. Hartwell, “The Standard of Living during the Industrial Revolution: A Discussion”, *The Economic History Review*, 2nd ser., vol. XVI, no. 1, 1963, pp. 119-146 で知ることができる。)にたいし, 社会史研究的に新しい視点を提起していて, 興味深い。
- (68) McKendrick, *loc. cit.*, p. 409.
- (69) 「18世紀の間に……〔交通制度の改善によって, イングランドにおける〕国内取引〔制度〕も根底的に変化した。〔その世紀のはじめの〕アン女王治政の時代には〔国内取引制度の実情はすなわちこうであった。〕イングランドの各地方はいまだきわめて

狭い地域的に分立した存在にとどまっていた。経済的見地からみて、……全国はいくつかの地域市場に分割され、それら相互間にはなんら関連性はなかったのである。ロンドンを別とすると、全国各地と恒常的な取引関係をもつ都市は1つも存在しなかった。農村地域についていえば、それらの商業圏は、ほとんどどこの場合でも、隣接する都市によって画されていたのである。(Mantoux, *op. cit.*, pp. 108-109. (邦訳, 129-130ページ。〔〕内は引用者による補足で、訳文にも手を加えた。))なお、以上の論点については、大河内「近代イギリス経済史研究——国内市場の研究——」岩波書店、1963年、第2章も参照。

- (70) 全国各地の産品はいったんロンドンに集積され、それから各消費地に再配給されるという商品流通の構造にはかならない。ウォーウィックシャー産のチーズの配給経路についてのデフォアの叙述は、その点の1つの例証とすることができる。すなわち、デフォアは、ウォーウィックシャー産チーズはたっぷり100マイルもの道程をロンドンに運ばれ、そしてロンドンのチーズ商人によって陸路でエセックス、サフォークおよびノーフォークに供給され、またケント、サセックスおよびサリーには海路や河川を使って売り捌かれていたことを指摘していたのである。(Defoe, *op. cit.*, vol. II, p. 131.) 道路事情の悪さと輸送距離の長いことが、ウォーウィックシャー産チーズの末端価格をきわめて高くしていることを見抜き、道路改善の必要性が訴えられているのであった。(ibid., pp. 131-132.)
- (71) 「前期的商業資本の活動は不等価交換にあったといわれるが、それは交通の未発達を前提とするものであり、これを逆にいえば、……道路交通の進歩過程は、不等価交換舞台を地域的に時間的に縮少する過程」(今野源八郎「イギリス初期資本主義時代に於ける道路交通の発達——マーカンテリズムの道路政策と道路交通の発達を中心として——」『東京大学経済学部創立30周年記念論文集』第3部、1949年、43ページ。)にはかならない。
- (72) ティーン、前掲訳書、第5章。
- (73) 同上、第3章。
- (74) 原価計算を行い、それを経営管理の手段としていた(cf. McKendrick, "Josiah Wedgwood and Cost Accounting in the Industrial Revolution", *The Economic History Review* 2nd ser., vol. XXIII, no. 1, 1970, pp. 45-67. 渡辺大介「産業革命初期の原価計算」『原価計算発達史論』(中村萬次編著)国元書房、1978年、第2章、参照)ことも、付言するに価する。
- (75) Mantoux, *op. cit.*, pp. 128-129 (邦訳, 156ページ); Thomas S. Ashton, *The Industrial Revolution, 1760-1830*, Home University Lib., 1948, rep. 1970, p. 67. (『産業革命』中川敬一郎訳、岩波文庫、1973年、96ページ。)
- (76) McKendrick, "Josiah Wedgwood: An Eighteenth-Century Entrepreneur", p. 429.
- (77) *ibid.*, pp. 410, 412; Chapman, *loc. cit.*, p. 216. ウェッジウッドが市場開拓に成功し、スタッフォードシャー製陶業において他を圧倒することができた理由は、工場制度、分業制度の推進による生産コストの低下にある(Ashton, *op. cit.*, pp. 65-66. (邦訳,

94ページ。)と従来考えられてきた。しかし、マッケンドリックによると、ウェッジウッド製品の価格は他人のものよりもつねに高価であった。

(78) McKendrick, *loc. cit.*, p.413.

(79) 「『ジェントリ』や『貴族』はウェッジウッドを後援することによって、貴族階級全体の伝統にならった。」(Mantoux, *op. cit.*, p.396. (邦訳, 563ページ。))

(80) McKendrick, *loc. cit.*, pp.418, 420.

(81) *ibid.*, pp.418, 422-423, 425.

(82) ウェッジウッドは1770年以前に前出のボウルトンから大陸向け宣伝にカタログの配布を行う方法を助言され、のちにそれを大いに活用したともいわれている。(Clapham, *An Economic History of Modern Britain, The Early Railway Age, 1820-1850*, 2nd ed., rep. 1967, p.220.)

(83) Mantoux, *op. cit.*, p.385. (邦訳, 543ページ。)

(84) McKendrick, *loc. cit.*, p.427.

結言

18世紀イギリス(イングランド)における毛織物取引からは近代的性格の商業信用と前期的(反近代的)性格のそれという、歴史的に相対立する範疇の商業信用が検出できた。前者が成立する場合の毛織物工業資本の流過程は、その産業資本的蓄積の歴史的促進に従属するものでなければならなかった。歴史的にみて生産物価値に即した卸売取引の行われたところに、近代的商業信用は成立する。それにたいし、後者の形成基盤は、蓄積論的にいえば、毛織物工業資本の流過程に寄生することによってその生産者を収奪する(生産を支配する)前貸問屋制度であり、流通論的に換言すると、ロンドン商人の中間的介在を必然化する、ロンドンを中心的な卸売市場とする商品流通の構造であった。しかし、19世紀産業革命終期までにそれらも破砕され、前期的商業信用範疇も消え失せる。毛織物工業資本の流過程の資本制的編成は完了し、イギリスにおける毛織物市場の産業資本のための国民市場としての編成も成る。