

Title	アメリカ東部の農村商人：19世紀中葉ニューヨーク州の例
Sub Title	Country stores in rural New York in the nineteenth century
Author	岡田, 泰男(Okada, Yasuo)
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	2004
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.97, No.2 (2004. 7) ,p.183(11)- 216(44)
JaLC DOI	10.14991/001.20040701-0011
Abstract	アメリカ東部農村の商人について、その実態は必ずしも明らかでない。この論文では19世紀中葉のニューヨーク州の農村商人をとり上げ、彼らが、どこで、いかなる商品を仕入れ、どのように販売したかを考察する。これは事例研究にすぎないが、農村における市場経済の拡大や、消費文化の浸透に、農村商人がいかなる役割を演じたかを明らかにするための手掛りを提供したい。
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20040701-0011">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20040701-0011</a>

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

## アメリカ東部の農村商人

——19 世紀中葉ニューヨーク州の例——

岡 田 泰 男

### 要 旨

アメリカ東部農村の商人について、その実態は必ずしも明らかでない。この論文では 19 世紀中葉のニューヨーク州の農村商人をとり上げ、彼らが、どこで、いかなる商品を仕入れ、どのように販売したかを考察する。これは事例研究にすぎないが、農村における市場経済の拡大や、消費文化の浸透に、農村商人がいかなる役割を演じたかを明らかにするための手掛りを提供したい。

### キーワード

アメリカ、市場経済、農村商人、卸売商人

### はじめに

ニューヨーク州の田舎町で雑貨屋を営んでいた商人のメモ帳が残っている。毎年、春と秋にニューヨーク市に商品の仕入れに出かけるが、1839 年 10 月のところを見ると、10 月 4 日から 11 日まで同市に滞在し、何軒かの卸売商から、さまざまな品物を買付けている。ウォーター街のフラワー・メトカフ商会では陶器類、パール街のタウンゼンド・サイレット商会ではナイフやフォーク、ウィリアム街の C. O. ホルステッド商会では服地やシャツ地、さらに、スタフォード・マンの店で茶、砂糖、糖蜜、リンゼイ・ニコルスンでリボンや帽子、マギー・ボールドウィンで生地など。買付け額は布地店が 760 ドルと 580 ドル、食料品が 540 ドル、他は各 50 ドルから 150 ドルで総計 2,270 ドルであった。旅館のコートランド・ハウスには、1 週間と 1 日分の宿賃、11 ドル 50 セントと、シャンペン 1 瓶 2 ドル、計 13 ドル 50 セントを支払っている。秋・冬物商品の仕入れが上手くいったので祝杯をあげたのであろう<sup>(1)</sup>。

この商人、ジョージ・ギニップ (George B. Guinnip) はニューヨーク州中部のシェマング郡ハヴァナ (Havana, Chemung County, New York) で雑貨屋をしていたが、19 世紀アメリカでは、こう

---

(1) George B. Guinnip Papers, Department of Manuscripts and University Archives, Cornell University. (以下、GP と略記する。)

した農村の商店は、東部にかぎらず、南部にも西部にも、いたるところに存在した。なお、general store あるいは country store を雑貨店、雑貨屋と訳すのが一般的であるが、ギニップの仕入れた商品からも分かるように、生地、服飾品、日用雑貨をはじめ、食器、金物、食料品、酒類など、きわめて多種多様な商品を扱っているので、小型百貨店とでもいう方が良いかもしれない。また、後に述べるように顧客である周辺の農民の生産物を出荷もしていたから、雑貨屋のイメージとはいく分異なる。それはともかく、これら農村商人が、どのような活動をおこない、どのような役割を果たしていたのかを、19世紀中葉のアメリカ東部、とくにニューヨーク州について考察してみたい。

## I 農村商人と市場経済

アメリカ経済史の研究史上、農村の商人はあまり重要視されてこなかった。大西洋貿易や中国貿易にたずさわる東部海港都市の大商人や、貿易商から綿工場主になったボストン商人などと比べ、農村地域で小規模な商業に従事する商人が、あまり関心を集めなかったのは、いたしかたないことであった。もっとも国内商業が無視されたわけではなく、すでに1930年代末、フレッド・ジョーンズや、ルイス・アサートンの研究が公刊され、東部大都市の輸入商、卸売商から内陸の小商人への商品の流れや、西部の農産物の東部への出荷方法、取引にともなう信用の授受などが明らかにされた。とくにアサートンの著書は、小冊ながら商人史料にもとづいた内容豊かなものであった。ただ、産業革命、工業化、あるいは経済成長など、その後の経済史研究のメインテーマの中で、商業もしくは流通という分野は、どちらかといえば二次的とみなされた。また農業史の研究者にとっては、農村商人は中間搾取をする好ましからざる存在にすぎなかった<sup>(2)</sup>。

国内商業があらためて注目されたのは、1960年代にダグラス・ノースが地域分業化による経済成長という図式を提示したときであった。すなわち、南北戦争前のアメリカ経済は、製造業の北東部、綿作中心の南部、食料生産をおこなう西部という地域特化によって成長したとする見方である。この際、地域間の商業が盛んにおこなわれたか否かが、ノース説の当否を決める鍵となるが、その後の研究では、地域間流通よりは地域内流通が盛んであったこと、南部は綿作と同時に食料生産もおこなっていたことが明らかにされた。商人の活動に対する関心は、こうして薄れてしまう。ただ、南部の綿花生産が、南北戦争後、奴隷制崩壊後も、単に継続しただけでなく、一層綿花単一栽培の度合いを強めた点に関して、農村商人の役割が注目された。商人は貧しい農民に対して、次年度の収穫物を担保に掛売りをおこなうが、綿花以外は担保として認めないので、多角化は困難でモノカルチャーの傾向が強まったとされている。ここでは農村の商人は、農民の生活向上に対して、マイナ

---

(2) Fred M. Jones, *Middlemen in the Domestic Trade of the United States, 1800-1860* (Urbana, Ill., 1937); Lewis E. Atherton, *The Pioneer Merchant in Mid-America* (Columbus, Mo., 1939).

スの役割を演じたことになる。<sup>(3)</sup>

東部農村の場合、近年しばしば話題となる「市場革命」説との関連で、農村の商人にも陽が当たるようになった。当初はニューイングランド農村が研究の主な対象であったが、例えばクリストファー・クラークは、前資本主義的な農村に市場経済が浸透し、拡大してゆく過程で、農村商人が重要な役割を担ったことを指摘した。もちろん、18世紀から19世紀前半にかけての東部農村が、市場経済でなかったというこの見解には批判も多い。非市場経済説を主張する歴史家は、当時の人びとの行動が、「経済合理性」や「利潤極大化」の原理にもとづいておらず、例えば勘定帳などをつけていても、貸借の清算が年度末におこなわれることはなく、何年も繰り越されていたという。しかし、ネオミ・ラモルーは最近の論文で、同じことは、市場経済に適合的行動をとるはずの商人や製造業者にもいえると述べている。<sup>(4)</sup>

こうした論争は、半分水の入っているコップを見て、それが半分空なのか、半分満たされているのかを論ずるようなところもある。いずれにせよ、完全な市場経済などというものは、完全競争や完全情報と同様、現実にはありえないものであって、歴史家がそれに囚われすぎるのは、あまり意味がない。東部農村に即していえば、18世紀末からの工場制の開始、エリー運河をはじめとする交通手段の改善、西部農業の競争や地力の減退にともなう農業生産の変化、そして人口の西方への移動と都市部への移民の流入などにつれて、コップに3分の1ほどであった市場経済が、3分の2くらいになったというべきであろう。これを「革命的」と見るか否かは、産業革命の場合と同様、研究者の力点のおきようにかかわっている。ともあれ、市場経済の拡大という点では異論はないので、その中で農村商人の果たした役割が問題となる。<sup>(5)</sup>

東部農村に市場経済を浸透させたのは、実は村や町に店舗を持つ商人だけではない。経済史というよりは、フォークロアでとり上げられることの多い「ヤンキー・ペドラー」もまた、同様の役割を果たした。こうした行商人については、かつて小林袈裟治が「初期アメリカにおける内陸地帯の流通機構」として論じている。そこでは、ペドラーが、製造業者兼職人型、よろず屋型、職人型の3類型に分類され、彼らが農民の生産物と工業製品との交換を通じ、自給的な農村社会を商品経済の中

---

(3) Douglass C. North, *The Economic Growth of the United States, 1790-1860* (New York, 1961); Diane Lindstrom, *Economic Development in the Philadelphia Region, 1810-1850* (New York, 1978); Roger L. Ransom and Richard Sutch, *One Kind of Freedom: The Economic Consequences of Emancipation* (Cambridge, Engl., 1977).

(4) Charles Sellers, *The Market Revolution: Jacksonian America, 1815-1846* (New York, 1991); Christopher Clark, *The Roots of Rural Capitalism: Western Massachusetts, 1780-1860* (Ithaca, N.Y., 1990); Naomi R. Lamoreaux, "Rethinking the Transition to Capitalism in the Early American Northeast," *Journal of American History* 90 (2003), 437-461.

(5) 小松芳喬は、「量的変化は、それに伴って質的变化をもたらした」と記している。『英国産業革命史』(普及版)(早稲田大学出版部, 1991), 8頁。人口減少にせよ、物価上昇にせよ、もしくは水温や血圧の上昇にせよ、すべて量的変化ではあるが、当然、質的变化をもたらすに違いない。

にまき込んでいったと述べられている。ペドラーに関する近年の最も優れた研究は、デヴィッド・ジェフィーの論文である。行商人は市場経済を品物の形で東部農村に持ちこんだとし、置時計、椅子、書物、肖像画のような新しい消費財をもたらすことで、それまで存在しなかった消費需要を創出したと説く。そして、彼らのつくり出した市場に、大都市の商品が販売代理商や通信販売を通じて流入することになると、ペドラーはその役割を終え、消えてゆくのである<sup>(6)</sup>。

行商人と店をかまえる商人とは、共に農村に市場経済をひろめると同時に競争相手でもあった。現に、農村商人は行商があまり入りこむことを好まず、州政府に働きかけて免許制度を導入させたりした。もっとも、一年中店を開いている商人と、年に1度、荷馬車に商品を積んで回ってくる行商人とでは、商品の種類や量も違い、競争相手とはいえ性格が異なる。以下においては、もっぱら店舗を持っていた商人のみを扱いたい。なお、本稿ではニューヨーク州の場合を対象とするので、史料の分析に入る前に、ニューヨーク州の農村商人についての先行研究にふれておく。

初期の研究としては、ハーバート・ハウの『ジェデディア・バーバー』（1939年）がある。これは、コートランド郡のホームーに、グレート・ウェスタン・ストアという店を開いていた商人の伝記であるが、営業の内容についても詳しく述べられている。バーバーは店主であるのみならず、銀行も開き、鉄道誘致に熱心に働き、さらにコートランド・アカデミーという高等教育機関の設立と発展にも力を尽した。村の商人が地域社会の有力者あるいは名士としての役割も合わせ持ったことがうかがわれる。次に、キャロル・シュウォーツが1963年、コロンビア大学に提出した博士論文がある。これはニューヨーク州における小売商業の発展を、country storeに焦点を当てて述べたもので、事例研究も含まれている。論文が書かれた時期の関心を反映し、農村の商店が、ニューヨーク州経済の発展に貢献したことが述べられている。最近の研究としては、農村の商人ではなく、農村経済全体を扱ったものであるが、トマス・ワーマスとマーティン・ブリューゲルの著書がある。2冊とも、18世紀から19世紀中葉のハドソン川流域の農村の変化を扱ったものであり、市場経済もしくは市場社会の成立と発展を扱っている。先にふれたクラークの研究と軌を一にしており、商人の役割も、そうした構図の中で分析されている。両者とも、18世紀の農村は非市場経済であり、農民にとっては自己の利潤極大化よりも、家族と近隣共同体の安定と存続が重要であったとする。そして村の商人もまた、そうした共同体の一員として、顧客の農民と個人的つながりを持っていたとされる。商人が一面では古い秩序の維持に貢献していたという観点が注目される<sup>(7)</sup>。

---

(6) 小林袈裟治「初期アメリカにおける内陸地帯の流通機構——ペドラーによる商業活動を中心に」（龍谷大学『経済学論集』5巻3号、1965）『アメリカ企業経営史研究』（有斐閣、1979）に再録。David Jaffee, “Peddlers of Progress and the Transformation of the Rural North, 1760-1860,” *Journal of American History* 78(1991), 511-535.

(7) Herbert B. Howe, *Jedediah Barber, 1787-1876: A Footnote to the History of the Military Tract of Central New York* (New York, 1939); Carol H. Schwartz, “Retail Trade Development in New York State in the Nineteenth Century with Special Reference to the Country Store,”

さて、本稿では、これまでに述べたような研究史の展開をふまえて、ニューヨーク州の農村商人の史料を分析するが、その目的はいわば事例の紹介にとどまるのであり、市場経済の拡大と商人の役割についての一般的結論を出すことではない。わが国では、東部農村の商人についての研究は、ほとんどなされていないので、彼らの日常の営みがいかなるものであったか、まったく知られていない。実際のところ、どんな商品が店先に並んでいたかすら明らかでない。以下、いささか細々とした事柄について記すことになるのは、こうした事情にもよる。それと同時に、独立戦争前にイギリスから伝播してきた「消費革命」の波が、19世紀のニューヨーク州農村で、どのように広がっていたかという角度からも、村の商店を眺めてみたい。<sup>(8)</sup>

## II 商品の種類とその仕入れ

ニューヨーク、ボストン、フィラデルフィアなどの大都市では、19世紀初頭から、織物、食料品、金物などに専門化した小売店が存在したが、内陸の農村では、それらすべてを扱う商店が一般的であった。これは顧客数にもよるのであり、例えばシュウォーツが事例としてあげたハード・ベック商店の場合、店のあったニュー・リスボンの人口は19世紀前半を通じて2,000人前後であったし、バーバーがグレート・ウェスタン・ストアを開いた当時のホーマーには150軒の家と教会と学校があるのみで、タウンシップ全体の人口も5,500人程度であった。この程度の村であると、ほんの何軒か「なんでも屋」的な商店が存在すれば十分であったに違いない。

農村の商店はしたがって、多種多様な商品をそろえておく必要があるが、これらの商品をどうやって仕入れたか。シュウォーツによれば、19世紀ニューヨーク州の小売商人の大半は、ニューヨーク市の卸売商から商品を仕入れたという。冒頭にメモ帳をあげたジョージ・ギニップも、その例にもれない。ニューヨーク市には多数の卸売商が存在した。ギニップのメモ帳からも分かるように、これら卸売商は、生地問屋、金物問屋、食品問屋などに専門化しており、外国からの輸入商品も国内産の商品もとろそろえ、選択の幅が広がった。当時、ニューイングランドの綿工場主も、製品の販売は卸売商にまかせており、販売員が各地を巡回するようになるのは後のことである。ニューヨーク州内の交通は、1820年以前から多くのターンパイク（有料道路）が建設されていたし、1825年のエリー運河開通後、他にも運河が建設された。さらに50年代にはニューヨーク・セントラル鉄道やエリー鉄道も利用できたので、ニューヨーク市で仕入れた商品を農村地域の店まで運ぶことは、そ

---

(Ph.D.diss., Columbia University, 1963); Thomas S. Wermuth, *Rip Van Winkle's Neighbors: The Transformation of Rural Society in the Hudson River Valley, 1720-1850* (Albany, N.Y., 2001); Martin Brugel, *Farm, Shop, Landing: The Rise of a Market Society in the Hudson Valley, 1780-1860* (Durham, N.C., 2002).

(8) 消費革命については、肥後本芳男「アメリカ革命と新たな政治経済観の胎動」を見よ。岡田泰男・須藤功編『アメリカ経済史の新潮流』（慶應義塾大学出版会，2003）に所収。

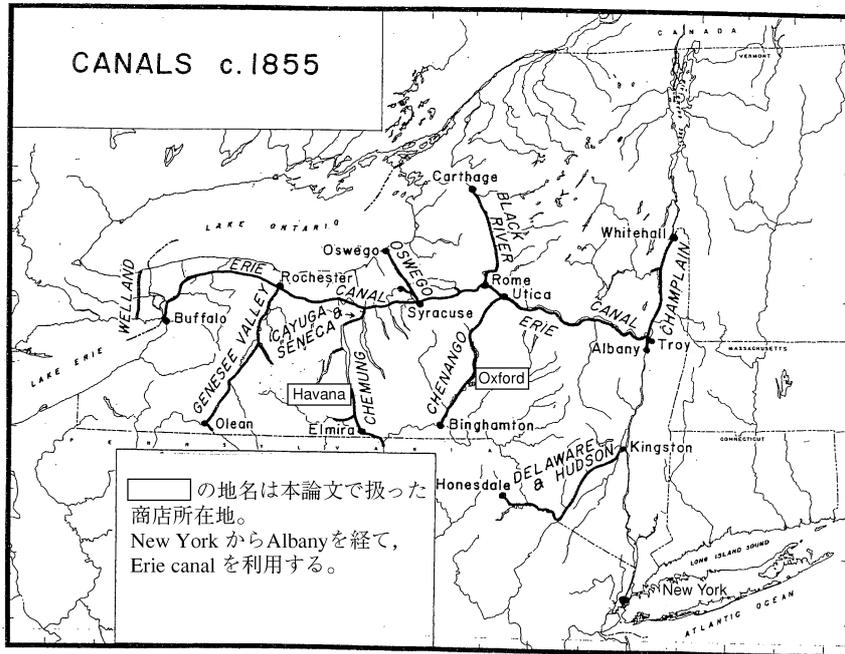


図1 1855年頃のニューヨーク州の運河

(出所) John Thompson, ed., *Geography of New York State*.

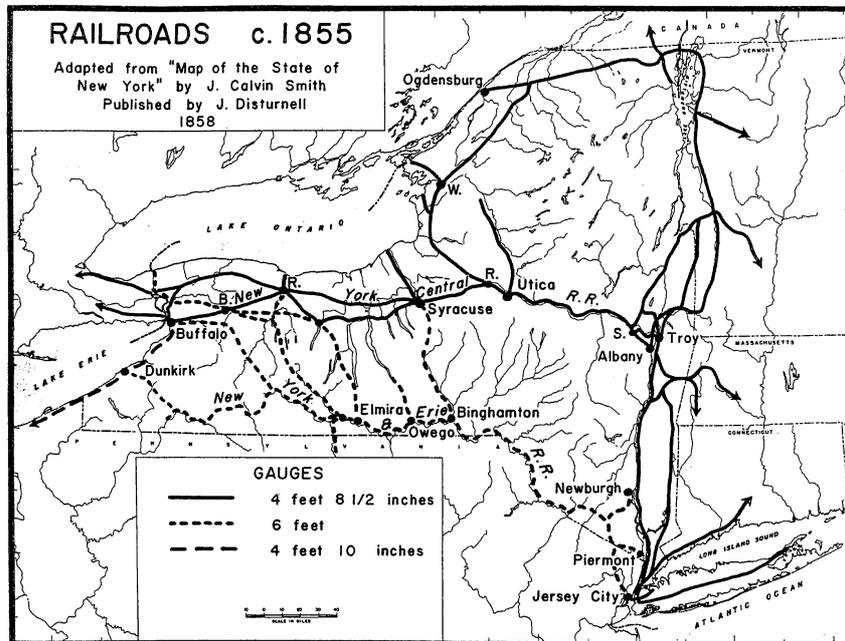


図2 1855年頃のニューヨーク州の鉄道

(出所) John Thompson, ed., *Geography of New York State*.

れほど困難ではなかった（図1, 図2）。

以下、ジョージ・ギニップの史料を中心に見てゆく。彼の商店のあったシェマング郡ハヴァナは、1857年にスカイラー郡が創設されたとき、その郡に含まれることになったが、セネカ湖の南端の町ジェファスン（後のワトキンス）に近い。セネカ湖は不凍湖で湖上水運が一年中利用でき、しかもエリー運河とつながっていたので、交通の便には恵まれていた。最初にギニップが、どんな商品を、どれくらい仕入れたかを見よう。例のメモ帳には、布地、綿製品、絹製品、金物、食料品、陶器、雑貨、靴などとあって、購入した品物、数量、価格が記されているが、ギニップ文書には卸売商からの納品書（Invoice）も含まれており、この方が細かいので、納品書の方を利用する。まず1840年5月2日付の、C.O.ホルステッド商会の納品書の一部を例示しよう。品名、数量、単価、金額が記入されている。この店が布地卸商であることは、品目から明らかである。<sup>(9)</sup>

	(ヤード)	(セント)	(ドル)
無漂白シャツ地	402.5	6.5	26.16
スーパー 同	93.5	8	7.48
漂白 同	29.25	8.5	2.49
同 同	30	9.5	2.85
同 同	31	11.5	3.57
同 同	34	13.5	4.59
同 同	29.5	17.5	5.17
ファンシー・プリント地	152	6.5	9.88
同 同	97.25	7.5	7.30
同 同	100.5	9.5	9.55
同 同	33.75	13	4.39
同 同	63.5	12.5	7.94
同 同	31	14	4.34
チンツ（厚地）同	35	20	7.00
ロンドン 同	56	24	13.44
同 同	34	18	6.12
黒白 同	28.75	12.5	3.59
青 同	62.75	10	6.28

(9) Ausburn Towner, *A History of the Valley and County of Chemung* (Syracuse, N.Y., 1892); John W. Barber and Henry Howe, *Historical Collections of the State of New York* (Port Washington, N.Y., 1841, repr., 1970), 94-99; J. H. French, *Gazetteer of the State of New York* (Syracuse, N.Y., 1860), 609-612; Invoices, GP.

スーパー 同	122.5	13.5	16.54
黒カンブリック (薄地)	31.75	8	2.54
市松模様リネン	12	32.5	3.90
同 同	12.25	47.5	5.94
縞模様ギンガム	60	15	9.00

ほかにも購入した品物があるので、ここでは計 35 品目、256 ドル 95 セント分、仕入れている。なお、35 品目という場合、漂白したシャツ地は、価格がヤードあたり 8.5 セントから 17.5 セントまで 5 種類あるので、5 品目と数えてある。

この年 5 月のニューヨーク市への仕入れの旅では、他に 4 軒の卸売商を訪れた。ホルステッド商会の次には、やはり前年も訪れたリンゼイ・ニコルスン商会に行く。ここは絹織物、婦人用装飾品、レース、ショールなどの問屋である。ここでは、色物のタフタとサテン、プロッシェ (紋織りの絹)、レース、プリントしたローン (薄手の亜麻布)、シルク・ベルベット、ベルリン・ショール、帽子、手袋、ハンカチ、レースの扇など 37 品目、計 182 ドル 25 セントを買付けた。ここはホルステッド商会より高級品の仕入れ先といえる。次のカービー商会では、糸、リボン、ショール、絹のひもなど 7 品目、25 ドル 19 セントを買った。5 月 4 日にはパール街のマーシュ・スティルウェル商会で、赤のフランネル、黒のカシミア、プリントしたモスリン、シャツ地、つめ綿、ハンカチ、糸、テープなどを購入した。Powerloom という品名があるのは力織機で織った布地の意味であろうか。ここでは 24 品目、194 ドル 62 セントを買付け、次にウォーター街の S. ハールバットの店へ行く。ここは、ロープ、麻ひも、靴ひも、釣り糸、ほうき、バケツ、マットなどの製造業者の代理商であるが、ギニップは、ほうき 2 ダースと、ひも、マットなど 4 品目、8 ドル 70 セントを購入した。以上、5 月の買付けは、すべてを合わせて 107 品目、667 ドル 71 セントであった。これらはいずれも、ギニップ自身が吟味した品物であり、ハヴァナにある店で売れると判断した商品といえよう<sup>(10)</sup>。

5 月の旅行では、食料品や金物などは仕入れていないが、これはまだ在庫があったためかもしれない。ギニップの店の棚卸し目録は残っていないが、一般的には小売店は 3 月頃、棚卸しをして、在庫を調べ、春の仕入れ旅行にそなえたようである。ただ、5 月以降は農民にとっては多忙な時期であるし、秋の収穫期までは収入もないので、商人の側でもそれを見越して、仕入れを控え目にしたかもしれない。現にギニップは同じ年の 10 月には、はるかに大量の商品を仕入れている。

10 月 8 日からの仕入れ旅行では、春に生地類を購入したホルステッド、リンゼイ・ニコルスン、マーシュ・スティルウェルなどの卸売商を、やはり訪れている。ホルステッドの店では、春と同様にプリント地や黒のカンブリックも仕入れたが、冬物として、メリノ毛織物 (色物と黒)、厚手の毛布、

(10) Invoices, GP.

ロブロイ・ショール、ウーステッドの靴下、手袋などの他、ベッド・カバーやシート地も購入した。60品目、569ドル14セントと、品目も金額も春の倍の買付けである。リンゼイ・ニコルスンではタフタ、レースなど婦人用の服地のほか、いろいろな小物を仕入れた。もっとも、ハンカチといっても格子縞のもの、リネンのもの、へりをステッチしたもの、バルセロナ・ハンカチなどの種類があり、1枚45セントから95セントなど価格もさまざまである。マーシュ・スティルウェルでは、春と同様、フランネル、モスリン、プリント地などを仕入れたが、同じ毛織物でも、ただのフランネルはヤードあたり30セント、イングリッシュ・メリノは62セントと価格の差が大きい。したがって、ギニップは前者を46ヤード、後者は28ヤードと仕入れの量を調節している。モスリンは、わが国では薄手の毛織物を指すことが多いが、ギニップが購入したのは綿のものであろう。単価はヤードあたり9セントと10セントの2種類で、前者を102ヤード、後者を32ヤード、仕入れている。

マギー・ボールドウィン商会は、前年の秋にも行った生地屋で、シート地、プリント地、かけ布団などを買付けたが、雑貨もおいてあり、ピン、テープ、ボタン、コルセットのひも、縫針などを購入した。傘も仕入れたが、骨が籐のものと鯨ひげのものがああり、大きさも28、30、32インチとそろっている。婦人用であろうか、ギンガムの傘もあり、男物は1本1ドル前後であるが、これは1ドル70セントした。次には帽子や靴の専門店を訪れた。E.C.ボートン商会は、帽子類の製造と卸しをおこなうウォーター街の店である。ビーバーの帽子をはじめとする毛皮帽やシルクハット、バッファロー・ローブ（ひざ掛け）などをおいてあった。もっともギニップが購入したのは、男物の黒のピロード帽半ダースと、普通のもの半ダース、子供用半ダース、あざらしの毛皮帽と、マスカラットの毛皮帽などで、シルクの帽子は需要がないと判断したらしい。同じウォーター街のW.M.ニューウェルは靴の卸売商で、子供用の赤い長靴24足、女性用長靴12足、女性用上靴12足、男性用作業靴3足などを仕入れた。靴をつくる職人はこの時代でも、農村を巡回していたから、ギニップが買付けたのは、それと競合しないような種類のものであったかもしれない。なお、N.P.トマスは綿糸、布団綿などを扱う代理商とあるので、綿工場から委託された製品を販売していたとも思われるが、ここで綿糸100ポンド、布団綿2梱などを買った。

さて、春には金物や食料品は仕入れなかったが、今回はそれらも購入した。10月8日にはウィリアム・D.オウデルの店で、食器類を買っている。ピンクとブルーの茶碗、ボウル、盆、ティーセット、ガラスの皿やコップ、ふちのついた皿などをダース単位で仕入れた。中にRemember meという魅力的な名前の品物があり、半ダース1ドルとなっているが、何なのか分からない。金物屋のタウンゼンド・サイレット商会では、前年はナイフやフォークを買付けたが、今年も2ダースのナイフとフォークのセットを買った。他に、やすり、蝶番、糸のこの杵、留め具、家畜の引き革、麻のロープ、シャベル3種類、樽、ベッド用マニラひも、馬用のひも、こし器、栓、盆などを仕入れた。農家の必要とする家庭用品が分かる。これらの品物では、同じ種類で価格の安いものと高いものがあるという例は少ない。

最後に食料品について見よう。スタフォード・ステイルウェル商会で仕入れた商品は、茶が3種類、ゴスラー（ポンドあたり58セント）、トレントン（75セント）を2箱ずつと、インペリアル（85セント）を1箱。糖蜜を2樽、砂糖1樽、ベイキング・ソーダ、乾ぶどう、かぎタバコ2種類、マスタード、コーヒー、ブラウン・ハヴァナ・シュガーと、コモン・シュガー、オイルなどであるが、これに棒状の鉛25ポンドと弾丸1袋がつけ加わっている。食料品店にこうしたものが通常おいてあったのかどうか、はっきりしない。なお、ギニップは以上すべてをニューヨーク市で仕入れているが、食料品と雑貨についてのみ、同年10月2日付のハヴァナの商人からの納品書が存在する。これは、C.P. ウィリアムスからのもので、下記のように多様な商品が含まれている。同じ町の商人から仕入れるというのは、いささか奇妙であるが、これは単に仕入れを委託したのかもしれない。現に、砂糖、茶、ベイキング・ソーダ、乾ぶどうなどの価格を見ると、ニューヨーク市での仕入れ値とほとんど変わらない。その他、米、香辛料（スパイス、こしょう、ジンジャー、ナツメグ、クローブ、ペパー・ソース）などの食品、雑貨として、石けん、ひげそり用石けん、靴墨、ろうそく、ロコフォコ・マッチ、インク、パイプなどもある。39品目、計245ドル50セントである。最後に品名はないが、勘定とあって3ドル75セントが加えられている。いささか少なすぎるが、これが委託料かもしれない。<sup>(11)</sup>

1840年の仕入れの品目と金額を第1表に示す。なお、5月と10月の他に、6月24日付のホルステッド商会の納入書が存在するが、これはギニップが手紙で注文したものであろう。夏向きのファンシー・プリント地や、夏用の帽子（Palm Leaf Hat）などが入っている。ギニップが直接ニューヨーク市で買付けなかった分は、これと前記ウィリアムスからの購入分のみである。全体を合計すると447品目、3,146ドル79セントである。これはギニップの店の営業規模を示すと見てよいであろう。シュウォーツによれば、1840年前後、ニューヨーク州の小売商店の資産は店舗や家財道具に在庫品を加えて、3,000から4,000ドルくらいであったろうという。ギニップの店は標準的か、いく分大きめであったかもしれない。もっとも、シュウォーツが事例として示したニュー・リスボンのハード・ベック商会の1830年の在庫品は約8,000ドルであるし、ハウがとり上げたジェデディア・バーバーのグレート・ウェスタン・ストアの在庫は、1854年に約5万ドルというから、ギニップの店はそれらには及ばない。<sup>(12)</sup>

ギニップの仕入れた商品のうち、最も多いのは生地類で約2,000ドル、全体の65%にあたる。これに帽子、靴、糸などを加えると約2,150ドル（68.2%）をしめる。次は食料品で約860ドル（27.3%）、金物や食器類は約140ドル（4.5%）とあまり多くない。商人の側から見て、衣料品とアクセサリー、家庭用のベッドカバーやシーツ地などが、最もよく売れる商品だったのであろう。なお、この時期には既製服はまだあまり出回っていないので、生地を買って、仕立屋に頼むか、家庭で縫

---

(11) Invoices, GP.

(12) Schwartz, "Retail Trade," 46; Howe, Barber, 92.

表 1 1840 年の仕入れ記録

月日	仕入先	品目数	金額 (ドル)
(5 月分)			
5 月 2 日	ホルステッド (衣料)	35	256.95
	リンゼイ・ニコルスン (衣料)	37	182.25
	カービー (衣料)	7	25.19
5 月 4 日	ハールバット (雑貨)	4	8.70
	マーシュ・スタイルウエル (衣料)	24	194.62
	小計	107	667.71
6 月 24 日	ホルステッド (衣料)	9	54.41
10 月 2 日	ウィリアムス (食品・雑貨)	39	245.55
(10 月分)			
10 月 8 日	オウデル (食器)	21	53.62
	ホルステッド (衣料)	60	569.14
	ボートン (帽子)	8	27.53
	ニューウエル (靴)	7	45.75
10 月 9 日	マギー・ボールドウィン (衣料)	46	176.68
	マーシュ・ウィルズ (衣料)	31	301.04
	リンゼイ・ニコルスン (衣料)	72	285.46
	トマス (糸)	7	26.35
10 月 10 日	スタフォード・スタイルウエル (食品)	19	613.46
	タウンゼンド・サイレット (金物)	21	80.09
	小計	292	2,179.12
	合計	447	3,146.79

(出所) Guinnip Papers

うことになる。ミシンが発明されたのは 1846 年で、一般家庭に普及するのは南北戦争以降であるし、パターン (型紙) は 1870 年代末にならないと手に入らないので、どこの町にも仕立屋が店を開いていた。<sup>(13)</sup>

ところで、ギニップが仕入れた商品で注目すべき点は、その種類の多さだけでなく、さまざまな等級の品物をそろえていることである。1840 年 5 月にホルステッド商会で買付けた生地の数と価格を例示したが、同じ木綿のシャツ地でも、無漂白のものと漂白したものがあり、さらに前者の中でもスーパーと記された品はヤードあたり 1.5 セント高い。後者にはヤードあたり 8.5 セントから 17.5 セントまでの 5 種類がそろっている。また、女性向きと思われるプリント地は、一層、多くの種類があり、価格差も大きい。輸入品と国産品の区別は不明であるが、チンツヤロンドン・プリン

(13) Joan L. Severa, *Dressed for the Photographer: Ordinary Americans and Fashion, 1840-1900* (Kent, Ohio, 1995).

トは輸入品の可能性がある。さらにリンゼイ・ニコルスン商会で買付けたタフタやサテンのような絹織物は、当然、輸入品であろう。ハンカチにも価格の差があることは記したが、ショールのように目立つものであると、価格の差は当然、生地の高品質や仕上がりの具合を示し、上等な品への欲求をそそることになる。同じピロード地でも、黒のベルベットはヤード45セント、シルク・ベルベットは3ドルと大変な相違があり、顧客にため息をつかせたに違いない。

衣料品は人目につきやすいし、とくに日曜日教会に行くときなどには、農村の人びとでも、それなりに気をつかったであろう。パリやロンドン、あるいはニューヨーク市のファッションなどは、すでに雑誌によって知ることが可能であったし、ギニップの店に並べられた生地、帽子、手袋、レースの扇などは、それを実際に身につける気持ちを起させたであろう。さらに、家庭内で消費する茶にも高級品と普通の品があったし、砂糖にすら、それがいえた。タバコにも上等なものや普通のもの、5種類程度が売られていたから、味にうるさい客がいたのだろう。ギニップのような農村の商人は、単に農村の顧客が必要とする品物を仕入れてきただけではなく、新しいプリント地や、より高級な消費物資をもたらし、これまで存在しなかった需要をひき起したと考えられる。完全に自給自足的な農民などは、もちろん最初から存在しなかったに違いないが、これほど多様な商品を購入する農民というものも、かつては存在しなかったであろう。さらに付け加えるならば、農村における貧富の差は、単に農場の広さや収穫の量のみでなく、消費の面でも示されるようになったといえる。

### III 卸売商との関係

ギニップが商品を仕入れたニューヨーク市の卸売商について、専門化の程度や卸売の方法、ギニップとの関係などを見ておこう。まず、ニューヨーク市のどの地域に存在したか、という点であるが、納品書には卸売商の番地が記されているので、それが分かる。例のリンゼイ・ニコルスン商会はシーダー街あるいは通り (Ceder Street) 24番地にあったが、同じ繊維製品問屋のカービー商会も、シーダー街47番地にあった。ロープなどを売るハールバットの店はウォーター街 (Water Street) 126番地にあるが、同じ通りには、ボートン商会、ニューウェル商会なども店をかまえていた。パール街 (Pearl Street) も、ギニップが商品を仕入れる店が多く、マーシュ・ステイルウェル、N.P.トマス、タウンゼンド・サイレットなどが存在した。他に、ウィリアム街 (William Street)、ナッソウ街 (Nassau Street) などの名も見える。これらの通りは、いずれもマンハッタンの南端の波止場近くにあり、輸入品にせよ国内産品にせよ、積みおろしに便利な場所にあった。1820年代半ばの旅行記には、「パール街は狭い通りで、曲りくねっているが、商人たちが集まる場所で、商売が繁昌している」とある。また、ウォーター街には食料品の卸売商も多かった。ニューヨーク市の一般の人びとが買物をするのは、マンハッタンの中央を通るブロードウェイ (Broadway) であったようだが、

ギニップが訪れたのは混雑した問屋街であった。<sup>(14)</sup>

さて、納品書には、すべて手書きのものもあるが、店名、番地、取扱い商品などが、上の部分に印刷されているものもある（図3、図4）。これを手掛りに、特殊化の程度などを検討しよう。なお、1840年のものばかりでなく、いく分後の年度の納品書も利用する。これらの中にはカービー商会のように「輸入品およびアメリカ製織物卸売商」とか、ヴァン・アントワープ・マッソル商会のように「金物、刃物、輸入および卸売商」などと、ごく簡単で愛想のないものもある。「食料品卸売商」のM. A. ホボックも同様である。「絹および特選織物類、輸入および卸売商」のベティス・バニスター・ハリス商会や、「長靴、短靴卸売商」のミーカー・ハーバート商会、「布地、カシミア、および織物類一般」のマギー・ボールドウィン商会は、ましな部類か。ポストウィック・ケント・アトウッド商会のように「帽子、キャップ、毛皮、麦わら帽、雨傘、日傘、その他製造および卸売」とあったり、N. P. トマスの「綿糸各種、灯心、中入れ綿、つめ綿、より糸、じゅうたん糸、その他卸売商」という記載は具体的に取扱い商品がよく分かる。例のリンゼイ・ニコルスンは「絹織物、婦人用装飾品、レース、刺繍、メリノ・ショール、麦わら製品」と印刷してあるし、S. ハールバットは、「ロープとなわ、インドその他のより糸、靴ひも、すき用手綱、窓用つりひも、じゅうたん糸、灯心、釣糸、包装用紙、手おけ、ほうき、木製および柳製品、ブラシ、マットその他製造業者代理店」とある。「帽子、キャップ、毛皮帽等製造および卸売商」のE. C. ボートンは次のような広告文も印刷している。「上質のビーバー帽、毛皮および絹の帽子各種、バッファローひざ掛け等、常に大量に取りそろえ。また、秋冬物として毛皮キャップとえり巻き、紳士用および少年用の毛皮、布製キャップ等々を製造。すべて最安値で販売」というものである。<sup>(15)</sup>

以上のような、さまざまな文面から、卸売商には、いくつかの種類があることが分かる。まず、輸入商と卸売商を兼ねているものと、卸売業務のみのもの、これは生地や服飾品、金物などを扱う卸売商人の場合に見られる。次に、製造と卸売を兼ねている上記のボートンのような場合と、ハールバットのように代理商 (agent)、あるいはN. P. トマスのように仲買商 (commission merchant) となっているものがある。紡績工場などは、多分トマスのような卸売商に販売を委託したのであろうが、帽子などの製造業者は卸売もしていたのかもしれない。ギニップのように仕入れにくる商人にとっては、どこで購入するか、さまざまな選択の幅があつて好都合であつたと思われる。これら卸売商の専門化の程度は、単に衣料、金物、食品などというだけのものではない。繊維製品の間屋の中にも、生地を主に扱う問屋、服飾品に重点をおくもの、糸やリボンを扱う店、ロープやひもを扱

(14) *Sketches of History, Life, and Manners, in the United States by a Traveler* (New Haven, 1826), 240-241; Edward K. Spann, *The New Metropolis: New York City, 1840-1857* (New York, 1981). この書物の8頁、19頁には、当時のニューヨークの商店街のリトグラフがある。1840年代中頃には、一般の衣料品店はブロードウェイにあり、ロンドン、パリのファッションを売っていたとある。

(15) Invoices, GP.

New York, Oct. 27, 1850

Mr. J. P. Guinnip  
 Bought of O. C. Malster

7194	1	per Blue Pelt Cloth	11 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	175 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	20.13
22554	1	" do Beavers do	13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	325 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	44.69
1897	1	" Super Blue do	4	500 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	20.00
1954	1	" Med. Black do	4	500 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	20.00
	1	" 3/4 Red Binding	36 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	25 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9.13
	1	" Black Binding	30	24 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7.30
1	2	" Fancy Green	67 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	6 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	4.39
2	4	" " " "	144 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	10.48
3	1	" " " "	33 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	2.66
4	3	" " " "	96 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8.18
5	8	" " " "	269 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	24.28
6	5	" " " "	174 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	16.54
7	4	" " " "	129 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	10 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	13.96
8	1	" " " "	32	11 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	3.68
9	16	" " " "	204 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	12 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	24.57
10	4	" " " "	123 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	15.41
11	5	" " " "	155 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	20.18
12	3	" " " "	103	14 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	14.42
13	3	" " " "	103 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	15 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	15.57
14	2	" " " "	67 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	17 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	11.56
	1	" " " "	28	27 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7.56
	3	" " " "	98 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	12 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	12.34
	1	" Black & White	34 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	4.45
	1	" " " "	28	16 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	4.62
3665	1	" Super Black Capinard	5 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	225 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	12.38
	4	" Furniture Green	134 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	10.76
	1	" Super " " "	33 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	14 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	4.93
	1	" Black Cambie	28 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	6 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1.84
	1	" " " "	35 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	6 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	2.51
	3	" " " "	98	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7.55
	2	" " " "	72 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	6.53
	1	" Black Tally Velvet	18	45 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8.10
	1	" " " "	3	300 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9.00
	1	" 1/4 Black French Pombly	20	125 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	25.00
	1	" 1/4 Black Linn	13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	60 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8.25
5	1	" 1/8 Jacquart Mouslin	12	33 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	3.96
Amount Carried Over					1130.47

図3 すべて手書きの納品書  
 (出所) Guinnip Papers

New York, *L. May* 1841  
*Mr. G. B. Guinnip*

SILK GOODS,  
 MILLINERY ARTICLES,  
 LACES, EMBROIDERIES,  
 MERINO SHAWLS,  
 and Straw Goods.

Bought of LINDSLEY & NICOLSON,  
 24 Cedar Street.

FOR CASH.

12	1/2	Black Tuff	16 1/2	52
12	1/4	Black	2 1/2	125
12	1		5	100
12	1		5	151
12	2	Cap Sate	11 1/2	320
12	4	fancy Hat	10 1/2	5
12	1	Sup. Bonnet	1	225
1785	1	Thread Cady	59 1/2	90
1837	1		59 1/2	140
70	1	Quilling	40 1/2	120
60	1	Imp Lac	65 1/2	196
1	1	Printed Linn	24 1/2	720
1	1	fig Pt de soie	18 1/2	1170
1	2	Cap Florence	10 1/2	280
1	1	Black Gros de fin	24 1/2	15
1	1	Sup	24 1/2	1620
1	1	Pt de soie	13 1/2	978
1	1		9 1/2	675
1	1	Black silk Velvet	5 1/2	812
18	1	St. Guinnip	1	900
12	1/2	dy. Chemise Paris Mante	25 1/2	62
12	1/2	Printed Thibet	36 1/2	180
1	1	Cap. Cap. Gloved cream	11 1/2	182
1	1	Sup Hat	1	118
12	1/2	Pic Ch	20 1/2	1
12	12	Printed Camb. Hdkf	16 1/2	792
12	2	Wrought Collar	2 1/2	450
12	6	Wt. Pongee Hdkf	4 1/2	270
12	3/4	Self. Merino Hks.	5 1/2	15
12	1/2	dy. Lac. Hand	6 1/2	38
12	1/2	P. L	6 1/2	37
				18713

図4 上部が印刷された納品書

(出所) Guinnip Papers

う店といろいろあり、生地といっても普通の品が多い卸売商、高級品に力を入れる商店、とさまざまである。帽子や靴は専門店化しているし、金物と陶器、食器は別々の店が扱っている。もちろん、ニューヨーク市の問屋街に仕入れにくるのは、農村地域の商人のみではないであろうが、卸売商の多様化は消費の多様化を反映しているものと考えられる。それは、先に見たギニップの仕入商品の多様さからもいえるであろう。

ところで、こうした多くの卸売商とギニップとの関係はどんなものであったか。一般の消費者にも行きつけの店があるように、年に2回、ニューヨーク市へ仕入れにくるギニップにも、当然、行きつけの問屋があったに違いない。例のメモ帳の黄色い表紙の裏には、こんなことが記入されている。

もし、このメモ帳を拾われた方は、ウィリアム街23番地のC.O.ホルステッド商会へお届け下さい。十分な謝礼をさし上げます。

ニューヨーク州シェマング郡ハヴァナ

ジョージ・B. ギニップ<sup>(16)</sup>

ギニップは、この手帳に仕入れた商品を記入し、それらがハヴァナに到着したとき、納品書と照合しながら、個々の品目に×印をつけて確めていた。こうした大切なメモ帳であるから、紛失したら困ったであろうが、それをホルステッドの店へ届けてくれと書くところに、この卸売商とギニップとの親密な関係がうかがわれる。ギニップは、年によってはニューヨーク市に行けなかったこともあるらしく、そうしたときには手紙で注文をしたらしい。1842年10月、ホルステッドからギニップ宛、次のような書簡が届いている。

フィリップス氏を通じて、御手紙にて御注文いただいた商品、納品書と共にお届け致します。品物は入念に選択致しました。代金は6カ月後御支払の最低価格となっておりますが、シート地等のみは現金価格です。品物は本日、アイブス・ラインのH.ワイコフ号にてお送りします。なるべく早く到着し、貴殿に十分御満足いただけることを願っております。<sup>(17)</sup>

なお、上のフィリップス氏というのは、食料品卸売商スタフォード・スティルウエルの店の者で、この店もギニップが行きつけである。こうした信頼関係があっても、時には不都合が生ずることがある。1846年12月のホルステッドからの書簡には次のようにある。

---

(16) GP.

(17) Halstead to Guinnip, Oct. 19, 1842, GP.

本月 23 日付の御手紙落手致しました。不良品のプリント地は、できるかぎり損失のでぬよう御売却下さい。すでに当方が購入致しました先から差引を受けるには遅すぎます。このようなことになり大変申し訳御座いません。来春、当市を御訪問の際に、差引かせていただきます。なお、プリント地のサンプルを御保存いただき、御都合のよい時、お持ちいただくか、お送り下さい。<sup>(18)</sup>

こうした事態は時々おこったものと見え、デिकासン・チャーチ商会の納品書の上には「差引の御請求は、商品到着後 15 日以内に御願います」とあるし、ミーカー・ハーバード商会とのそれには「不良品もしくは不足分の御請求は、商品到着後 5 日以内に御願います」とある。他方、ニューヨーク市を訪れる商人の中には、いかさま師もいた模様で、1843 年 12 月、ギニップはニューヨーク市の卸売商 R. W. ヒンチマンに「親展 (Confidential)」として、次のように注意をうながした。

今朝、蒸気船船つき場で、「パール街ヒンチマン商会より、オンタリオ郡ジュネーヴァ、R. G. ベネット宛」と記された箱をいくつか見かけました。この R. G. ベネットはハヴァナに住んでおり、ジュネーヴァに店など持っていません。彼は、ニューヨーク市、オルパニー、ユティカなどで 3 万ドル相当の商品を購入し、運河沿いのいろいろな場所に配達させたとのことでした。

こうした御注意を申し上げるのは、彼が貴店で後払いで商品を購入していると推測するからです。小生の考えでは、もしそうなら、商品を取戻された方が良くと存じます。彼は大変な悪党の一人で、州の刑務所を出所した人間です。上記の件を、友人として、御存知なればと思ひ、お伝えします。<sup>(19)</sup>

ギニップと卸売商との密接な関係は、もちろん双方に有利であり、ギニップはしばしば有利な条件で取引することができた。ギニップの息子も父親と一緒に店をやっており、1843 年頃からは「ギニップ親子商店 (Guinnip and Son)」と称しているが、この息子に対してニューヨーク市の卸売商が送った書簡 (1842 年 5 月) がある。

父上の御購入品の勘定書を検討しましたが何も問題はありません。貴君もすべて OK と認められることを望みます。父上にシーツ地を 7 シリング (1 シリングは 12.5 セント) で売却しましたが、当方は 7 1/4 支払っています。現金払いですと 6 3/4 になるので、もし御希望なら現金をお送り下さい。

貴君が当地に来られる前に、まだ他の品物を御入用でしたら、御注文下さい。御希望にそえる

---

(18) Halstead to Guinnip, Dec. 9, 1846, GP.

(19) Guinnip to R. W. Hinchman, Dec. 9, 1843, GP.

よう努めます。しばらくは品物は安値が続きましょう。アメリカ産業は、この春は価格の面で保護されておらず、輸入品も非常に安値です。<sup>(20)</sup>

また、ギニップの細君が、1840年の夏にニューヨーク市を訪れた際には、ハヴァナに残っていたギニップに宛てて、ある食品卸売商が「御承知のことと思いますが、ギニップ夫人は無事3日の月曜に着かれました。当方におられた際には、大変御元気な様子でした」と書いている。<sup>(21)</sup>ギニップの息子の場合には、当然取引相手でもあるわけだが、卸売商と農村商人の間には、家族ぐるみという関係も成立していた。すぐ後に述べるように、ギニップは自分の店のある周辺農村の農産物を集荷し、ニューヨーク市に送る仕事もしており、そのため食品を扱う業者とは販売と購入の両面で結びついていた。こうした親しい関係を、次の書簡が示している。これを書いたのは、先に名前の上ったアーロン・フィリップスという食料品問屋の者で、書いた場所はニューヨーク州中部のオーバーンという町である。

オハイオ州への途中、ここに着きました。取り急ぎ、スタフォード・スタイルウェル商会の解散と、小生の新しい仕事についてお知らせします。小生は親しい友人であるチャールズ・エイボーンと共に、ブロード街108番地にて、フィリップス・エイボーン商会の名の下に農産物仲買業を営むこととなりました。農産物の御売却にあたり、何なりとお送り下さい。また、何とぞ御推奨のほどお願い申し上げます。家族の者は元気しております。4週間ほどでニューヨーク市へ戻る予定です。残念ながら、帰路お目にかかることは無理と存じます。<sup>(22)</sup>

卸売商と農村商人との信頼関係は、商品売却の方法についても見られる。すでに引用した書簡の中で、6カ月払い、後払い、現金取引など、各種の方法が示されているが、これを納品書から見ておこう。1840年5月2日付のホルステッド商会のそれには、代金6カ月の手形にて領収済とあり、6カ月の手形というのがまず一つのタイプである。リンゼイ・ニコルスンには、現金(For Cash)という印刷が品目の前に存在するが、現実には異なる。上と同じ5月2日付のそれには、トンプキンス郡銀行払いの90日の手形にて領収済とある。また同店の10月9日付納品書では、250ドル分は90日の手形、35ドル46セント分は現金で支払済となっている。カービー商会の場合(1840年5月2日付)は、単に為替手形(draft)とあるが、これは25ドル19セントと金額が少ないからかもしれない。また、同5月4日付のハールバットののものには、ただ領収済とあるが、金額は8ドル70セ

---

(20) H. H. Murray to Guinnip, May 20, 1842, GP.

(21) Stafford, Mann to Guinnip, Aug. 21, 1840, GP.

(22) A. Phillips to Guinnip, Mar. 15, 1844, GP.

ントなので現金払いであろう。<sup>(23)</sup>

キャロル・シュウォーツの研究によれば、この時期、ニューヨーク市の卸売商が小売商人に商品を売却した場合、6か月から9か月払いが一般的であったという。但し、この方法の下では、卸売商は小売商の売却能力を越える商品を押しつける傾向があり、結局、不良債権が生ずることもあった。そのため1830年代から40年代にかけて、現金売り運動が生じたり、他方、小売商人に対する信用調査もおこなわれるようになった。1841年に発足したルイス・タッパンの商業調査社はその草分けといえる。ギニップの場合、卸売商との関係が信用調査に代わる役割を果し、6か月あるいは3か月の信用を与えられたものであろう。もっとも、通常は年2回の仕入れであるので、必要以上に仕入れる傾向はあったかもしれない。<sup>(24)</sup>

ところで、ギニップ文書の中に、1850年1月25日という日付の入った広告のちらし（印刷物）がある。これは現金取引という観点のみでなく、既製服の販売という点からも興味があるので紹介しておく。ニューヨーク市シーダー街ベイカー・ネルスン商会の広告で、一番上に大きく「衣服卸売店新規開店、現金販売」とあり、次の文面が続く（図5）。

既製服の購入販売（これは従来、南部のみに限られていました）は、いたる地域で重要な商業部門となり、急速に増加しつつあります。競争が激しいので、すべての商品について利益が減少し、品物を可能な限り最も低い価格で入手する必要があります。

こうした状況にかんがみ、われわれは、「薄利・現金取引」の原則で新しい商売を始める機会が到来したと確信し、優良な品物を、これまでよりずっと安い価格で提供する準備をととのえました。

われわれは、あらゆる種類の既製服、綿および毛のシャツとズボン下を製造し、つねに取りそろえております。……

われわれは、すべての商品を最低価格で正札販売します。貸し倒れの危険のために高目の値段をつける必要がないので、安心して御取引いただけます。現金販売なのでわれわれの原則が守れるものと存じます。<sup>(25)</sup>

1850年、ギニップ（R. H. & A. M. Guinnipと改称している）は、やはり5月と11月にニューヨーク市で仕入れをし、以前からの取引相手のホルステッド商会等で生地類を買付けているが、上記のベイカー・ネルスンの店からは仕入れていない。なお、購入した品物は、ほとんどすべてが布地だが、上衣（Jewish Coatとある）とベストが1点ずつ含まれている。これはホルステッド商会の5月3日付納品書の中にあるが、既製服とも思える。なお支払いは手形によっている。現金取引には確

(23) Invoices, GP.

(24) Schwartz, "Retail Trade," 78-90.

(25) Circular, GP.

YOUR ATTENTION IS PARTICULARLY REQUESTED TO THE FOLLOWING

**C I R C U L A R .**

**NEW WHOLESALE CLOTHING STORE,**  
 No. 51 Cedar-Street, (up stairs.)  
(Formerly occupied by LEE, FENTON & HILLIER.) **NEW-YORK.**

**TERMS CASH.**

*As the purchase and sale of Ready Made Clothing, (which was formerly confined almost exclusively to the South,) has become an important branch of almost every Merchant's Business in every section of the country, and is rapidly increasing, and as the competition is now so strong as very much to reduce the profits on all kinds of merchandise, it becomes necessary to obtain every article at the very lowest possible price.*

*In view of the above, the subscribers feel confident that a favorable opportunity now offers for commencing the business upon the Small Profit and Cash Principle, and have made all their arrangements for furnishing Superior Goods, at much lower prices than have been before offered in this market.*

*We are now manufacturing and intend keeping constantly on hand, Ready Made Clothing, Cotton and Woolen Shirts and Drawers of every variety.*

*Our Mr. Baker has been extensively engaged in the business of manufacturing and vending Clothing, and our Mr. Nelson in purchasing Cotton and Woolen Goods, for the last twenty years. From their experience in both branches of the business, together with the ample means of conducting it on the Cash Principle, we hope and expect to offer such inducements in style, quality and price, as will induce Merchants visiting this city, to make large selections from our extensive stock.*

*It is our intention to offer every article at the lowest possible price without abatement, that purchasers whether acquainted with our kind of goods or not, may feel a confidence in doing business with us, as we do not have to charge a profit for risk of bad debts. The terms being Cash, we think the principles we have adopted for conducting the business can be adhered to.*

*New York, January 25th, 1850.* **BAKER, NELSON & CO.**

Oliver & Pearson, Printers, N.Y. Memorandum of Goods on opposite page.

図5 現金販売のちらし

(出所) Guinnip Papers

かに有利な点もあるが、そのためにはギニップのような農村商人が、農村での顧客に現金で販売する必要がある。農民は通常、掛けで購入し、秋に収穫があったとき清算したので、農村商人がベイカー・ネルソンのような店で商品を仕入れることは、なかなか困難であったといえよう。次に、ギニップが手形の決済をも含め、実際にどのように代金を支払ったかを調べてみよう。<sup>(26)</sup>

(26) Invoices, GP.

#### IV 卸売商への支払いと農産物売却

ギニップはニューヨーク市で仕入れた商品をハドソン河、エリー運河経由でハヴァナの店へ運んだ。納品書には通常、運送賃 (Cartage) という項目があるが、これは波止場までの荷車での運搬代で、当然、船賃は別である。船での運送については、例えば 1841 年 5 月、ジブラルタル号とコンプトン号の運送費領収書が残っている。前者は、2 梱の商品、2 箱の陶器、ほうき、バケツ等 7 品目、計 2,300 ポンドで 10 ドル 35 セント、後者は、糖蜜 3 樽、砂糖 2 樽、茶 6 箱、コーヒー 6 袋、乾ぶどう 1 箱、シャンペン 1 籠等、重量 15,309 ポンドで 64 ドル 29 セントとある<sup>(27)</sup>。ところで、こうした船の船長は、商品を運ぶだけではなく、別の役割も果していた。1840 年 6 月 16 日付で F.D. グッドウィンという船長とギニップが取りかわした書付には次のように記してある。

G. B. ギニップより、1840 年 6 月 16 日、ハヴァナにおいて、340 ドルを受取り、下記の商人を訪問し、支払うこと。

ナツソウ街 37 番地	100 ドル
マギー・ボールドウィン	手形に裏書
パール街 87 番地	65 ドル
タウンゼンド・サイレット	手形回収
パール街 66 番地	75 ドル
スタフォード・マン	手形に裏書
ウィリアム街	100 ドル
C. O. ホルステッド	手形に裏書 <sup>(28)</sup>

上記の書付には、6 月 29 日付で、ホルステッドが、グッドウィン船長から 100 ドルを受取り、ギニップの手形に裏書きしたとの書面が付されているが、他の商人からも当然、こうした受取りが渡されたのであろう。タウンゼンド・サイレットの場合を除き、全額支払いではなく、一部支払いということになる。なお、前の船賃の領収書からは、ニューヨーク市からハヴァナまでの日数が分からないが、グッドウィン船長とホルステッドの書付の日付からして、片道 2 週間くらいと見てよいであろう。なお、船長と商人との間の信頼関係も、以上の件から推察される。

---

(27) Accounts, GP.

(28) Accounts, GP.

さて、ギニップは商品を仕入れるだけでなく、農産物をニューヨーク市へ送っていた。1840年8月、食料品卸売商スタフォード・マンは、次の手紙を送っている。

バターに関しては、いく分品不足気味で、1おけ (firkin) あたり、しっかりつまっている、良い品のものは、11から13セントで売れる。現在、限られた量しか入荷がないので、バターを送るのなら今の内がよい。

バターを送る際には、船積みに特に注意されたい。甲板の下の涼しい場所におき、船長に対して、<sup>(29)</sup> 当方の波止場に着くまで動かさぬよう、固く御申し付けいただきたい。

もちろん、ギニップはバターのみを出荷していたのではない。翌1841年7月のスタフォード・スティルウェル商会 (スタフォード・マンが改組) からの書簡は、売上報告や会計処理、納品書などが、ゴタゴタに交ったものだが、送った農産物の種類や、買付けた商品の代金支払いの方法などがよく分かる。

まず、売上書として、小麦粉25樽 (bbls)、木灰36樽、ラード6樽 (kegs)、卵2箱とあり、それぞれの売却先と価格が示されている。木灰はチャールズ・クーパー他3名に、計690ドル17セント、小麦粉はR. ボガートに118ドル87セント、ラードは425ポンドをカダムスに計31ドル87セント、卵は2,022個をオークリーに計21ドル2セントで売却、総計865ドル83セントとある。シェマング郡は小麦、とうもろこし、畜産、酪農などに加え、かつては伐木業もおこなわれていたということであるから、材木を燃やした木灰 (Ashes) の生産もかなり盛んであったに違いない。これは Potash (カリ) と記されることもあるが、当時はガラス、石けん製造、染色、羊毛洗浄などに用いられ、輸出もされていた。木灰には1級品、2級品など品質 (純度) によって価格差があったが、ギニップ文書には、ニューヨーク市ウェスト街のドクター・ジェイムズ・フリーボーンによる検査記録も残っている。

スタフォード・スティルウェルからの文書には、次に手数料の勘定書がある。木灰等の荷揚げ料と運搬料が34ドル96セント、保管料等49セントに加え、手数料は2.5% (売上額865ドル83セントに対し) で21ドル64セント、計57ドル59セントとなり、ギニップの取り分は808ドル24セントである。その次には、ギニップの借方、貸方の記入があるが、これは下記の通りである。

---

(29) Stafford, Mann to Guinnip, Aug. 21, 1840, GP.

借方		
40年10月10日	商品(4カ月)	613.46
41年4月21日	商品(4カ月)	98.06
5月1日	現金	300.00
7月23日	ニューウェルへ	39.65
	利息(4月1日より)	22.88
	計	\$1,074.05
貸方		
41年6月10日	農産物売上	808.24
7月16日	預金証書	200.00
7月23日	利息(7月17日より)	7.08
	計	\$1,015.32
差引, 旧勘定未払分 <sup>(30)</sup>		\$58.73
1841年7月23日		

以上によって、ギニップとニューヨーク市の卸売商との勘定の清算方法を知ることができる。ギニップは1840年秋の仕入れの際には、613ドル46セント分の食料品を4カ月の手形で購入、さらに翌年4月21日に、98ドル6セント分をやはり4カ月の手形で仕入れた。5月1日の現金300ドルというのは、多分この時の仕入れの内、現金で支払う必要のあったものや、船賃支払いのため、借金をしたのであろう。7月23日のニューウェルへ、とあるのは、農産物売却代金の中から、同市の靴卸売商への支払いを依頼したものである。現に、ニューウェルからの受取証も添付してある。利息が4月1日からというのは、新年度に入ってから分という意味かもしれない。ギニップによる支払いについて見ると、前記の農産物売上分をまずあて、不足分は7月半ばになってから預金証書(Certificate of Deposit)で200ドル送っている。なお、ギニップの利息分は、これに対するものかもしれない。結局、清算すると58ドル73セントが不足しているが、これは翌年に繰り越されることになる。

この時には、さらに7月19日付の納品書もそえられており、糖蜜、砂糖、茶、コーヒーなどを、前日、船積みしたとある。金額は201ドル87セントとなっている。さらに、現在、茶の相場は高いが、ポンドあたり5セント値引していること、また、木灰は大変高く売れたことなどが記してある。この7月19日分の食料品は、手紙で注文したものと思われるが、支払いは当然、後のこととなる。

スタフォード・スタイルウェル商会は解散し、そこで働いていたアーロン・フィリップスが、フィリップス・エイボン商会をはじめたことは前節に記した。ギニップは、ここと取引を続け、同じような形で農産物を送り、他の卸売商への代金支払いを依頼している。1845年10月には、48樽のパ

---

(30) Accounts, GP.

**PHILLIPS & ABORN,**  
**PRODUCER COMMISSION MERCHANTS,**

No. 108 BROAD STREET, (corner of Water.)

Aaron H. Phillips,  
 Charles B. Aborn.

New-York, *Oct 18 1894*

Ashes, Pot, 1st Sort	pr 100 lbs...	\$	10.00	by demand
do Pearls 1st Sort	pr 100 lbs...	\$	7.50	by demand
Genesee Flour,	" bbl...	\$	5.75	by demand
Ohio & Michigan,	" " "	\$	5.70	Market price
Howard St. & Georgetown,	" " "	\$	5.70	Market price
Corn, Northern and Jersey, per bu.	60 cts	\$	6.00	label
do Southern,	" " "	\$	5.50	"
Oats,	" " "	\$	1.00	"
Rye,	" " "	\$	1.00	"
Wheat,	" " "	\$	1.00	"
Clover Seed, old	" lb	\$	5.24	Market price
Timothy Seed, (7 bushels)	" tierce	\$	11	Market price
Flax do 1 do do	" do	\$	1.20	"
Beeswax, yellow, Western,	" lb	\$	20	"
Feathers,	" lb	\$	35	"
Dried Apples,	" lb	\$	3	Planted for shipping
do Peaches,	" bu	\$	2.00	"
Butter, Prime Dairy,	" lb	\$	15	for NY State
do Ohio,	" lb	\$	10	do do
Cheese,	" lb	\$	10	"
Lard, 1st quality,	" lb	\$	12	do do
Tallow,	" lb	\$	11	do do
Mess Pork, City Insp.	" bbl	\$	10.50	"
Prime do	" " "	\$	9.50	"
Mess Beef,	" " "	\$	11.50	"
Prime do	" " "	\$	7.50	"
Hams, Pickled	" lb	\$	7.50	"
Shoulders,	" lb	\$	7.50	"
Wool, Amer. Saxony Piece	" lb	\$	30	"
" full blood Merino	" lb	\$	34	"
" 3/4 and 3/8 do	" lb	\$	33	"
" active end 3/8 do	" lb	\$	30	"
" Fulle Superfine	" lb	\$	28	"
" No. 1 Fulle	" lb	\$	26	"
" No. 2 do	" lb	\$	24	"
" Tub Washed	" lb	\$	23	"

図 6 農産物の市況

(出所) Guinnip Papers

ターを送り、その内 29 樽は 11 月 7 日に 452 ドル 88 セントで売れた。ここから手数料 (2.5%) 等を差引いた 428 ドル 17 セントが手取り分となるが、11 月 8 日に、デッカーズン商会へ 261 ドル 66 セント、ベック・ニコルスンへ 75 ドルなど、5 件計 511 ドル 66 セントの支払いをフィリップス・エイボーンに依頼した。これら卸売商からの、フィリップス・エイボーンを通じて現金を受取ったという領収書も残っている。差引の不足額は、後にバターが売れることを予想してのことであろう。<sup>(31)</sup>

フィリップス・エイボーン商会は、ギニップのような農村商人に対して、ニューヨーク市における農産物市況を時々通知していた様子である。同商会の印刷物には、最初に産物名が印刷されており、次に価格と市況を記入するようになっている。木灰、100 ポンドあたり 6 ドル 50 セント、需要多し、という具合である。産物名を見ると、木灰、小麦粉、とうもろこし、オート麦、ライ麦、小

(31) Accounts, GP.

麦，クローバー種子，ティモシー種子，亜麻種子，蜜ろう，羽毛，乾りんご，バター，チーズ，ラー  
ド，豚肉，牛肉，ハム，羊毛等とあって，当時の農村から出荷された品物が分かる。もともと，小麦  
粉には，ジェネシー小麦粉，オハイオ小麦粉，ジョージタウン小麦粉と区別があるし，とうもろこし  
にも北部産と南部産の区別があって価格差がある。さらに豚肉，牛肉には，並と上（Prime）との区  
別があり，すべてに「市の検査済み」との記入がある。羊毛の場合，サクソニー，純血メリノ，1/2  
混血メリノ，国内種（native）等，品種によりポンドあたりの価格が38セントから23セントと価  
格の差が大きい。農村商人の側にしても品質に注意を払わねばならなかったことが分かるし，ジェ  
ネシー小麦粉のような，いわばブランド商品の存在もうかがわれる。さらに食品衛生への配慮がな  
されていたことも明らかであろう<sup>(32)</sup>（図6）。

なお，ニューヨーク市の食料品市場を，すべてフィリップス・エイボーンのような仲買商が取り  
仕切っていたかといえば，必ずしもそうではないらしい。1845年1月のバターの市況を知らせる手  
紙の中で，バターの売れゆきが芳しくないことを書いた後に，「この秋には，農民がわれわれの商売  
の邪魔をした。自身でバターを持ってきて市場で売ろうとし，上手くゆかないと，いくらでもよい  
から品物を売ってしまうが，それは通常，本来の市場価格より2セント安い」とつけ加えている。  
近郊の農民の中には，商人の手数料をはぶこうとする者もいたのであろう<sup>(33)</sup>。

ところで，農村で集荷した産物をニューヨーク市に送り，その売上金で春秋に仕入れた商品代金  
の清算をする方法は，ギニップにとっては好都合であったろうが，先の例に見るように不足分が残  
る可能性もあった。ギニップの店へは，毎年，暮れになると，ニューヨーク市の卸売商から次のよ  
うな手紙が届いた。

1842年12月25日

現在，当方の資金は大変少なく，支払いのため顧客の方々の御助力を必要としております。1月  
上旬に支払うべき額はかなりの金額でありますので，預金証書の形で御送金いただければ幸いに  
存じます。

スタフォード・スタイルウェル商会

1842年12月27日

本状到着の節は，昨春の御購入額，御送りいただければ幸いです。当方は非常に手許の資金が  
不足しておりますので，ぜひ御助力下さい。

ダッジ・リード・ウドワード商会<sup>(34)</sup>

---

(32) Circular, GP.

(33) Phillips and Aborn to Guinnip, Jan. 3, 1845, GP.

(34) Stafford Stillwell to Guinnip, Dec. 25, 1842; Dodge, Reed, and Woodward to Guinnip, Dec.

後者の場合には「昨春」の仕入額とあるから、6カ月の手形で支払ったとしても、期限は来ていたことになろう。なお、送金は預金証書の形が多かったようであるが、これには問題もあった。1841年2月13日付のタウンゼンド・サイレット商会からの書簡には、下のように記されている。

シエマング銀行の当方宛の預金証書75ドル、本日受領致しました。貴殿の貸方勘定に記入致します。但し、この方法ですと銀行に2回もの手数料を支払う必要があります。それ故、ニューヨーク市の銀行宛の為替手形を御購入いただいた方が好都合です。

今春早々にお目にかかることを楽しみにしております。景気が良くなるとのことですので、春の売出しのため、十分に御購入いただけるものと存じます。<sup>(35)</sup>

6カ月の手形で支払った場合、実際の清算がどうなっていたかを見ると、1840年10月8日のホルステッド商会での仕入れ(569ドル14セント)に対しては、41年1月26日に245ドル59セント、3月10日に200ドル、10月8日に119ドル32セントで、結局1年かかっており、まだ5ドルほど不足である。同月9日、マーシュ・ウィリス商会から31品目301ドル4セントを仕入れた分は、翌年4月20日に全額清算しているが、こうした例は少なく、催促の手紙も無理からぬ点があった。<sup>(36)</sup>

先にニューヨーク市の卸売商人の現金販売の広告を紹介したが、一般的には、農村の商人に対して掛売りをおこない、「十分に御購入いただく」方法がとられていた。ギニップの側でも余裕のあるかぎり、卸売商への送金に努めたものであろう。農村商人の中には、地域の銀行の役割を果したり、ジェデディア・バーバーのように自ら銀行を開いたりした者もいたが、ギニップは銀行との関係では顧客の立場であった。1844年6月、ギニップがジュネーヴァ銀行に対し、2名(そのうち1名は既出の船長のグッドウィン)の裏書きのある手形で400ドルの借金を受けようとした際、銀行側はそれに応ずると共に、ギニップが他の銀行とは取引しないことを希望している。「農村の銀行(Country Banks)は、顧客のすべての銀行取引をすることを好む<sup>(37)</sup>」というのが、その理由であった。すでに、1840年代ともなれば、ニューヨーク州の農村地域においても、銀行も商人もかなりの競争にさらされていたことが分かる。最後に、農村商人が仕入れてきた商品をどのようにして売却したかを見ることにしよう。

---

27, 1842, GP.

(35) Townsend Sayret to Guinnip, Feb. 13, 1841, GP.

(36) Accounts, GP.

(37) C. A. Cook to Guinnip, Jun. 27, 1844, GP.

## V 農村における商品販売

「春物、夏物、新商品大量に入荷」という広告(図7)がある。これはハヴァナの隣の町ジェファスンにギニップの息子が開いた店の広告だが、1848年5月とあり、その春ニューヨーク市で仕入れた各種の商品が示されている。衣料品、食料品、金物、雑貨と、「なんでも屋」の面目躍如であるが、他の店より15から30%安いとあるので、農村商人の競争も激しかったようである。<sup>(38)</sup>

ところで、ギニップはどのような形で顧客に商品を販売していたか。一例として1840年、ハヴァナのジョージ・ヘイラスの勘定書を示そう(表2)。これは同年10月31日から12月3日までの分であるが、ヘイラスはこの間、5回店を訪れ、計12ドル85セント分の買物をしている。10月31日というのは、多分、ニューヨーク市で仕入れた秋冬物の新商品が到着したての頃であろうが、ハンカチ、くし、帽子などを購入した。11月13日にはシャツ地、キャラコ、タバコ、ほうきその他、11月21日には生地類と茶、水さしなど、12月1日には糖蜜、こしょう、茶、そして同月3日に再び訪れ、ショール、キャラコなどを買う。ここにFactoryという商品があるが、これは工場製の生地のことである。以上はすべて掛売りであり、ヘイラスは11月21日に2ドル50セントのみ現金を支払っている。<sup>(39)</sup>

勘定書には単価が示されているので、これを仕入れの際の単価と比較してみよう。もっとも、生地にせよ茶にせよ、すでに記したように品質によって価格差がある。ヘイラスがどの種類の品物を購入したかは不明なので、店の正確な利益は分からないが、一応の目安にはなるであろう。なお、大半は10月に仕入れたものであるが、一部5月に仕入れた商品もある(表3)。例えば、ハンカチはリンゼイ・ニコルスンで16セントで仕入れたものを31セントで売却、帽子はボートンで50セントで仕入れたものが1ドルと、ほぼ倍になっている。ほうきは、仕入れ値は18セントと22セントの2種類あるが、売値は28セントである。シャツ地はヤードあたり6セントで仕入れ、8セントで売却、キャラコはヤードあたり7~13セントで5月に仕入れたものを、10~15セントで売っているので、あまり儲けはない。ショールは冬物と思われるが、ホルステッドでの仕入れ値は1ドル75セントと2ドルの2種類、売値が2ドルなので、ほとんど利益はない。ただし、リンゼイ・ニコルスンでは、55セントと1ドル25セントのショールを仕入れているので、ヘイラスが買ったのはこの方かもしれない。

食料品について見ると、タバコの仕入れ値は14~16セント、売値は32セント、茶は仕入れが50~70セント、売値は76セントである。ただポンドあたりの価格の差は、仕入れの時期によっても

(38) GP. ジェアディア・バーバーが土地の新聞 Cortland Observer に出した類似の広告が, Howe, Barber, 79 にある。但しギニップのものは新聞広告ではない。

(39) Accounts, GP.

JEFFERSON, MAY, '48

**NEW SPRING**  
and  
**SUMMER GOODS!**

**GUINNIPS**

Have just received the largest stock of

**NEW GOODS**

ever before brought to this market, consisting of

**DRY-GOODS,**  
**LADIES' DRESS GOODS**

of every variety and quality.

**Shawls, of every description.**

**Parasols & Parasolets.**

**Bonnets & Ribbons.**

**Carpeting and Matting.**

Fur, Silk, and Leghorn Hats, Boots & Shoes.

**GROGERIES!**  
**HARDWARE,**

**CROCKERY & GLASS WARE, Nails, Fish.**

**Oils, Brooms, Wooden-ware, Farming Tools, &c.**

We will not enumerate Articles and Prices, but will say that our Goods are **NEW** and *must* be sold *cheaper than Old Goods*. Those wishing to buy Goods *cheap*, will please follow the *crowd*, and if we can't sell them, we will show how *cheap goods* can be sold.

WE ARE NOT TO BE UNDERSOLED BY ANY ONE.

REMEMBER

Guinnip's store is *the* place where you can buy

**NEW GOODS**

*from 15 to 30 per cent cheaper than at any other store.*

R. H. & A. M. GUINNIP.

図7 ギニップの広告

(出所) Guinnip Papers

表2 客への売却記録（1840年）

月日	品名	数量	単価*	金額（セント）
10月31日	ハンカチ	1	2s6p	31
	くし	1		10
	くし	1		13
	帽子	1		100
11月13日	シャツ地	3ヤード	8	24
	ほうき	1		28
	タバコ	0.5 オンス	2s6p	16
	キャラコ	3ヤード	10	30
	糸	1 巻き	6	6
	キャラコ	9ヤード	1s3p	141
11月21日	ベイキング・ソーダ	1 オンス	3s6p	41
	茶	0.5 ポンド	6s	38
	タバコ	0.5 ポンド	2s6p	15
	厚地綿織物	3ヤード	4s6p	169
	シャツ地	3ヤード	9	27
	水さし	1	2s6p	31
12月1日	糖蜜	0.5 ガロン	3s6p	44
	こしょう	0.25 オンス	1s	3
	茶	0.25 ポンド	6s	19
12月3日	手袋	1		25
	タバコ	1 オンス	2s6p	15
	ショール	1		200
	水さし	1		44
	キャラコ	10.5 ヤード	1s4p	197
	ファクトリー	1 ヤード	8	8
	ベイキング・ソーダ	1 オンス	10	10
合計				1,285

\* セント。s, p とあるのはシリング、ペンス。1シリングは12.5セント。

（出所）Guinnip Papers

異なるので、利益ははっきりしない。糖蜜の仕入れ値は、ガロンあたり25～26セントだが、売値は88セントになり、少々差が大きすぎる感じがする。ベイキング・ソーダの場合、単位はオンスで仕入れ単価は6.5セント、売値10セント、こしょうも同様だが、仕入れは8セント、売値は12セントである。以上、衣料品にせよ食料品にせよ、仕入れ価格の倍で売るとというのが最大の利益幅で、一般的にはそれ以下である。ニューヨーク市への仕入れ旅行の費用や商品運送料、掛売りのリスクなどを考えると、ギニップがそれほど暴利をむさぼったとはいえないであろう。なお、ヘイラスとの取引では、ヘイラスから農産物を受取り、それを彼の支払分にあてたという記録はないが、農民の顧客との取引の場合、そうした例が多かったと思われる。<sup>(40)</sup>

(40) Invoices, GP. なお、岡田泰男「19世紀アメリカ東部農民の生産と消費——ニューヨーク州の一農

表3 客への売値と仕入れ値の比較

品名	売値	仕入れ値
ハンカチ	31 (セント)	16 (セント)
帽子	100	50
シャツ地 (ヤード)	8	6
キャラコ (ヤード)	10, 15	7~13
厚地綿織物 (ヤード)	56	30
ショール	200	55~200
ほうき	28	22
タバコ (ポンド)	32	14~16
ベイキング・ソーダ (オンス)	10	6.5
こしょう (オンス)	12	8
茶 (ポンド)	76	50~70
糖蜜 (ガロン)	88	25~26

(出所) Guinnip Papers

さて、ギニップ文書には残念ながら仕訳帳や元帳が含まれていないので、顧客の総数や、1人の顧客が年何回くらい店を訪れ、どれくらい買物をしたかということが分からない。そこで、こうした点について、同じニューヨーク州中部のシェナngo郡オクスフォード (Oxford, Chenango County) に店を構えていたクラーク (A. E. Clark and Son) という商人の記録を調べてみる。シェナngo郡は酪農の盛んな郡で、オクスフォードの1840年の人口は1,218人であった。クラークの元帳は1835年から41年までの分が残っているが、そこに記されている取引相手総数は922人とかなり多い。ただ、ここにはニューヨーク市の卸売商も含まれているので、周辺農村の顧客数は900人前後と考えてよい。1835年について見ると、仕入れの規模は、年間、7人の卸売商から計2,660ドルの商品を仕入れ、またバター1,360ドル分、チーズ140ドル分、小麦粉150ドル分、さらに塩280ドル分を扱っている。したがって、ギニップの店と、それほど差はない農村商人であったと考えてよい。<sup>(41)</sup>

まず、元帳に記録された顧客の中から最初の100人を選び、彼らが年間、何回くらいクラークの店を訪れたかを見よう。<sup>(42)</sup>

20回以下	68人
21~30	17
31~50	7
50回以上	8

場の場合」『三田学会雑誌』75巻3号(1982)を見よ。

(41) A. E. Clark Papers, Department of Manuscript and University Archives, Cornell University. (以下、CPと略す。) H. J. Galpin, *Annals of Oxford, New York* (Oxford, N.Y., 1906); *Historical Collections*, 99-105 にシェナngoの記述があり Oxford の図もある。

(42) Ledger, 1835-41, CP.

上の通り、年間 20 回以下の客が多く、最低は 1 回のみである。一方、50 回以上の客は少ないが、最高は 120 回となっている。当時の農村のくびとにとって、近くの町の商店を訪れる必要は、せいぜい月に 1 回か 2 回であったものと思われる。それでは、彼らは年間にどれくらいの買物をしたか。同じ 100 人について年間購入金額を見ると次の通りである。<sup>(43)</sup>

20 ドル以下	58 人
21～50	24
51～100	10
100 ドル以上	8

これからも分かるように、大半の客は年に 20 ドル以下の買物をするだけである。多くとも 50 ドル以下であって、家族の衣服用の生地と雑貨、それに茶、砂糖など食料品を購入すれば、それで必要は満たされたのであろう。なお、最高額は 484 ドル 87 セントであるが、これは顧客というより取引相手である。ヘンリー・バルコムはバターや木材をクラークに納入し、商品や現金を受取っており、その総額が上記の金額となる。クラークはそれをニューヨーク市の商人に送ったのであろう。すでに記したように、元帳には卸売商なども一般の顧客と交って記録されているため、バルコムのような例が入っている。

それでは、クラークの店には 1 日何人くらいの客が訪れ、いくらくらいの売上げがあったか。これを仕訳帳から見よう。1835 年について、毎月 1 日、10 日、20 日の 3 日間を選び、客の数と売上額を表に示す (表 4)。なお、上記の日が日曜にあたる場合には、次の日をとった。客の中には、農産物を持参してクラークに買取ってもらう者もいたので、その件数と金額も記した。なお、同年の仕訳帳は 2 月から始まっているので、最初の日は 2 月 10 日である。<sup>(44)</sup>

この年、1 日の顧客数は、たった 1 人ということもあったが、平均すれば 13.7 人となる。客が多くなるのは 5 月中旬以降で、農繁期だが 6 月には 1 日に 29 人という日があり、7 月にも 32 人が来た日がある。クラークは 4 月 9 日にリード・スタージェス商会から 380 ドル分、4 月 14 日にコンクリン・ヘリング商会から 305 ドル分の商品を仕入れてきているので、これらの春夏物の購入客かもしれない。8 月下旬以降は、いく分客数は減るが、10 月 1 日のように 20 人もの客が訪れることもある。11 月下旬からは、また少し客が増えて、年末にも店は賑わう。表には示さなかったが、翌 36 年 1 月 1 日 (金曜日) の客は 5 人、11 日は 15 人、20 日は 7 人といった具合である。なお、表にある客の数は買物をした客であって、当然、店には来ても買わなかった客、あるいは一緒に来た家族の者もいたであろうから、クラークの店を訪れた客の人数は表の数よりも多く、かなり混み合った日もあったであろう。クラークがニューヨーク市へ仕入れに行っている時には、息子が店をあず

---

(43) Ledger, 1835-41, CP.

(44) Day Book, 1835, CP.

表4 1835年の顧客数と売上高（クラーク商店）

月日	顧客数	売上げ（ドル）	客より購入（件数）	金額（ドル）
2月10日	1	4.15	0	
2月20日	11	16.80	2	4.05
3月2日	9	18.55	0	
3月10日	11	8.07	1	0.50
3月20日	10	11.05	2	6.19
4月1日	8	7.24	1	3.25
4月10日	12	7.47	0	
4月20日	10	7.03	0	
5月1日	3	1.38	0	
5月11日	15	35.45	1	0.57
5月20日	12	27.71	0	
6月1日	29	26.37	5	3.30
6月10日	11	8.85	1	2.93
6月20日	28	23.72	0	
7月1日	12	7.53	0	
7月10日	24	98.79	2	1.51
7月20日	32	29.75	0	
8月1日	19	20.39	0	
8月10日	16	6.94	0	
8月20日	10	13.63	0	
9月1日	14	15.51	1	13.88
9月10日	10	26.46	0	
9月21日	10	12.85	0	
10月1日	20	34.04	0	
10月10日	8	10.87	1	0.62
10月20日	9	12.88	2	13.13
11月2日	9	27.03	0	
11月10日	11	21.40	1	1.50
11月20日	13	54.44	0	
12月1日	14	19.30	0	
12月10日	12	12.30	1	13.45
12月21日	15	28.56	0	

（出所）Clark Papers

かっていたのであろうが、この息子は年に300ドルの報酬を与えられていた。

1日の売上高はどれくらいか。これまた10ドルに達しない日も多いが、年間を平均すると20ドル5セントとなる。客の数と売上高は歩調をそろえていて、5月中旬以降、多くなる。なお、7月10日に98ドル79セントという日があるが、これには通常と異なる事情がある。クラークの店は家畜などは扱っていなかったが、この日はトレイシーという農民に、牛2頭、仔牛1頭、豚1頭を計54ドルで売却している。これは家畜取引の仲立ちをしたのかもしれない。この件を除くと売上高の

最高は11月20日の54ドル44セントである。この頃は農民も収穫後で、いわば懐が暖かいし、冬物が売れる時期で売上げが伸びたのであろう。

ところで、クラークが顧客から何かを購入した件数や金額を見ると、これは極めて少ない。農村商人が顧客の農民に対し、商品を掛売りし、農産物を受取ることで清算するという方法は、クラークの店ではとられていなかった。先に記したように、シェナngo郡では酪農が盛んで、クラークもバターやチーズを扱っていたが、それは生産者の農民から直接集荷してニューヨーク市へ送るのではなく、前記のヘンリー・バルコムのような仲買商を通して農産物を入手し、それを出荷するのであった。バターを扱う仲買商には、ジョゼフ・コービンという者もいるが、彼とはバルコムより大量の取引がある。35年10月13日にはバター7,659ポンドを1,148ドルで購入している。またリチャード・ベリーからは10月2日にチーズ1,407ポンドを98ドル52セントで購入した。さらにダウズ・ジトーからは小麦粉を購入し、ユティカ経由でニューヨーク市へ送っている。オクスフォードの町には製粉場もあったので、農産物集荷をする専門仲買商がおり、クラークは集荷の役割は担わなかった。農村商人といっても地域内で農産物を集荷するだけの者と、クラークやギニップのようにニューヨーク市の商人と連絡を持ち、商品を仕入れ、農産物を出荷する者がいたものであろう。先に見たニューヨーク市の食料品卸売商のように、中西部まで買付にいった例もあるが、農村商人に依存する場合が多かったと思われる。品質を確かめられないリスクはあるが、卸売の代金の回収方法としても、それが好都合であった。<sup>(45)</sup>

#### まとめ

アメリカ東部の農民と市場との関係を研究する歴史家は、しばしば農村内部の取引と、外部との取引を区別する。内部の取引とは、収穫期の労働交換に代表されるような、主に農民同士の取引で、農産物であったり大工仕事であったりするにせよ、必ずしも利益を上げることがを目的としない。その意味で本来の市場での取引とは異なり、また農民相互のつながりを強めるようにも働く。外部との取引とは、通常の市場での取引であって、商品作物の販売や、工場製品又は外国産の商品の購入がこれにあたる。農村の商人は主に後者の取引に従事すると考えるが、場合によっては前者の取引にも加わる。トマス・ワーマスやマーティン・ブリューゲルの研究によれば、18世紀末のハドソン川流域の農村の商店は、近隣の農産物や家内工業の産品の取引にも力をいれていたという。もっとも19世紀に入り、1840年代ともなれば、農家の主婦や農村の職人の生産物にかわり、<sup>(46)</sup> ニューヨーク市からの商品が主となったようである。

---

(45) Ledger, 1835-41, CP.

(46) Wermuth, *Rip Van Winkle*; Brugel, *Farm*.

ギニップがニューヨーク市で仕入れた多種多様な商品を見れば、もはや彼の店に近隣の生産物が並べられていたことなど想像できない。衣料品にせよ食料品にせよ、普通の品と高級品があり、農村の顧客はその選択に頭を悩ましたに違いない。一方、農民が生産物を売却する際には、その品質に気をつかわねばならなかったことが、フィリップス・エイボーン商会の市況報告書から分かる。ギニップの役割は、自給的農民を市場経済へ引き込むことではなく、むしろ農民が市場経済の中で、生産者・消費者としていかに行動すべきかを考えさせた、もしくは間接的に教育したというべきであろう。

とはいえ、クラークの店の記録を見れば、個々の農民が実際に取引をおこなう回数は限られていたし、金額的にも多くはない。もはや外部との取引が一般的であるとはいえ、日常化しているというような表現は適切ではあるまい。商人との取引が、すべて現金決済されるわけではないし、村の中での労働交換の慣行なども残っていたに違いない。しかし、農村商人は近隣社会の中で生きていたと同時に、ニューヨーク市の卸売商人との密接な関係の中でも生きていた。この後者の側面は、場合によってはジェデディア・バーバーの例が示すように、農村商人を情報量の豊富な村の指導者たらしめたが、一方、一般の村びとは異質な「見えざる手」の代理人ともしたのであった。

(名誉教授)