慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	明治初期の横浜居留地市場と内外商間取引
Sub Title	Business relationships between Japanese merchants and Western firms in the treaty port trade of Yokohama : 1869-1874
Author	鷲崎, 俊太郎(Washizaki, Shuntaro)
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	2007
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.99, No.4 (2007. 1) ,p.845(239)- 870(264)
JaLC DOI	10.14991/001.20070101-0239
Abstract	
Notes	研究ノート
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20070101-0239

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.

「三田学会雑誌」99 巻 4 号（2007 年 1 月）

研究ノート

明治初期の横浜居留地市場と内外商間取引

鷲　崎　俊太郎

（初稿受付 2006 年 7 月 6 日，
査読を経て掲載決定 2006 年 12 月 7 日）

I.　はじめに

本稿の目的は，明治初期の居留地貿易に関して新たなデータの集計結果を報告するとともに，内外商間取引の関係構造を結合性・双方向性という観点から検討することにある。

幕末・明治初期の横浜貿易市場，とくに生糸輸出市場における内外商間取引の関係構造については，これまで需要者の欧米商社（外商）と供給者の生糸売込商（内商）とのダイアディックな競争的関係に焦点を合わせてきた。しかし，特定の内商・外商が自己の周囲にどのようなネットワークを取り結んでいたのかを分析し，そのような外的環境が彼らの行為に与えた影響について追究することも重要だろう。そこで本稿では，内外商間取引の関係構造を分析していく上で，ネットワークに備わる 2 つの性質に注目してみたい。「結合性」と「双方向性」である。

外商は生糸の購入を売込商との取引に全面的に依存していたうえに，市場価格の激しい変動と銀貨下落に伴うリスクを負担しなければならず，必ずしも生糸取引から安定した利益を獲得していたわけではなかった。したがって外商が輸出品を確保するためには，売込商

＊　本稿は，社会経済史学会第 72 回全国大会における自由論題報告「明治初期の居留地貿易と内外商間の経済的結合性：『横浜毎日新聞』からみた売込商・引取商の流通ネットワーク」（2003 年 6 月 1 日，於東京経済大学）の内容を，大幅に加筆・修正したものである。本稿の作成にあたっては，杉山伸也先生（慶應義塾大学），斎藤修先生（一橋大学）からご指導を頂いた。石井寛治先生（東京経済大学）には，大会報告時やさまざまな機会において貴重なコメントと励ましのお言葉を賜った。また『横浜毎日新聞』の閲覧および複写に際しては，横浜開港資料館に大変お世話になった。非常にお忙しいなか，ご査読下さったレフェリーの先生を含め，この場を借りてお礼申しあげたい。なお，本稿の内容に関する文責は，筆者にある。

との安定的な取引を維持することが不可欠の条件だったといわれる。[1] ここでは，そのような協調関係の強さを「結合性」と呼び，一定期間における内外商間の取引額マトリックスからその水準と変化とを見ることとする。[2] 幸いにも，明治初期の横浜貿易市場では，『横浜毎日新聞』の売込・引取記事が内外商間の商品取引を1件ずつ伝えてきた。『横浜市史』や海野福寿，石井寛治による従来の研究も，売込・引取記事から市況の多くを明らかにしてきたが，[3] 内外商間の包括的な取引関係に着目した分析は，1876（明治9）年を対象とした西川武臣，井川克彦の研究があるにすぎない。[4]

他方，「双方向性」については，これまで輸出市場と輸入市場を別個に位置づけてきた結果，それぞれの取引がどのように2つの市場をリンケージしていたのか，十分に検討されてきたわけではない。なかんずく，開港場や集散地という中継地点では，売り手と買い手との間に商品流通の双方向性が機能していたと予測される。だからこそ，幕末・明治初期に生糸売込商が繊維品輸入市場にも参入し，積極的な引取活動を励行してきたことに対して，もっと関心を寄せてもよい。そのためには内外商間取引に加えて，生糸売込商と内地商人を結ぶ「内商間取引」の側面からも，流通の双方向性を検討してみるべきだろう。

以上を踏まえて，本稿は次の手順で分析を進めていくことにする。まず，生糸売込高と綿製品引取高に関して，新たに1869（明治2）年と，1872（明治5）～74（明治7）年のデータを金額ベースで集計し，76年の西川集計や井川集計に接続する。次に，取引された生糸の単価から内商・外商の類型化を行って売込・買付の戦略を予測する。そして，それぞれの戦略を持った内商・外商との間にどのような取引の結合性が存在していたのか，通時的に把握してみる。最後に，繊維品輸入市場にお

---

(1)　杉山伸也「国際環境と外国貿易」梅村又次・山本有造編『開港と維新』（日本経済史3）岩波書店，1989年，所収，190頁。

(2)　近年，松本貴典は戦前期日本の貿易構造の特質を，従来どおり絶対額の大小だけで捉えるのではなく，2国間の貿易関係について市場全体のそれと比較して結合度を求めた分析を行った（松本貴典「戦前期日本の貿易構造と世界貿易」同編『戦前期日本の貿易と組織間関係ー情報・調整・協調ー』新評論，1996年，所収）。このメカニズム自体は，レートシェア分析に等しい（鷲崎俊太郎「近世末期絹織物業中心地の人口移動分析ー武州多摩郡八王子横山宿におけるケーススタディー」『社会経済史学』第66巻第6号（2001年3月），32–33頁）。いずれにせよ，特定の行為者間における関係の強さを測定するためには，研究目的に合致した指標の選択が大切である。

(3)　横浜市編『横浜市史』第3巻上，1961年，586–614頁；海野福寿『明治の貿易ー居留地の貿易と商権回復ー』塙書房，1967年，50–55頁；石井寛治『近代日本とイギリス資本ージャーディン＝マセソン商会を中心にー』東京大学出版会，1984年，第2章。

(4)　西川武臣「明治初年の生糸貿易の概観」『横浜開港資料館紀要』第6号（1988年3月）（のち同『幕末明治の国際市場と日本ー生糸貿易と横浜ー』雄山閣，1997年，第2章に一部収録）；井川克彦「明治初期の横浜貿易市場における有力商人とその取引ー1876年『横浜毎日新聞』引取・売込記事集計ー」横浜近代史研究会編『横浜近代経済史研究』横浜開港資料館，1989年，所収。ただし，いずれも重量ベースである。

ける生糸売込商の役割を把握し，彼らと内地商人，および彼らと外商との取引関係を，結合性・双方向性の観点から考察していくことにする。

II. 史料解題

分析に先立って，２つの史料，「生糸売込調」と『横浜毎日新聞』売込・引取記事の信憑性を明瞭にしておこう。

「生糸売込調」は大隈文書の一部で，1869 年 7～8 月分が存在する。短期間だが，60 年代の内外商間取引を記録した貴重な史料である。この史料は，過去に『横浜市史』で利用されたが[5]，斤量分析に留まる。『英国領事報告』の生糸輸出額と比較してみると，「生糸売込調」の売込総額は，年間輸出額の 21 %を説明していたことがわかる。

他方，『横浜毎日新聞』は 1870 年 12 月に創刊された最初の日本語日刊紙で，およそ 1 面を売込・引取記事に充当してきた[6]。内外商間 1 回の取引は「産地銘柄・数量・単価[7]・商館番号・内商」の順に記載されているが，商品単価が連続して掲載された期間は，およそ 2 年間（1872 年 1 月 29 日～73 年 1 月 25 日と 73 年 5 月 17 日～74 年 5 月 16 日）にすぎない。本稿では前者を 72/73 年，後者を 73/74 年と定義するが，状況に応じてこの 2 期間を合算して「72～74 年データ」としても取り扱う。72/73 年分には全 289 号中 33 号分が欠号（欠号率 11.4 %）だったのに対して，73/74 年分には全 304 号中，欠号は存在しない。従来の研究は主に 73/74 年データを使用してきたが[8]，72/73 年データも単価情報を有する点で貴重な史料だといえよう。ちなみに，西川研究は主に産地銘柄を品質情報として扱ってきたが，最近の井川研究によると，70 年代前半期には，粗悪品が優良銘柄のなかに混交して売り込まれ，

(5)　横浜市編『横浜市史』第 3 巻上，95 頁。

(6)　史料は，『復刻版横浜毎日新聞』第 1～8 巻，不二出版，1989～92 年に依拠する。「売込」「引取」記事の性格については，西川『幕末明治の国際市場と日本』，117–19 頁を参照。

(7)　生糸と綿糸の単価は，100 斤あたりで表示。織布・織物類の数量の単位は，一般的に「反」で表示されるが，一部の繊維品に関しては 73/74 年から「ヤル」表示が散見される。この特徴は『英国領事報告』にも見られ，1872 年まで ‘piece’ を，73 年から ‘yard’ を使用している。そこで『英国領事報告』（1872～74 年）から，製品ごとに 1 反および 1 ヤードあたり平均単価を計算し，前者を後者で除した数値（反・ヤード比）を各製品の定数（モスリン：36.7，フランネル：33.5，羅紗：36.7，モヘル：32.5 ヤード／反）とする。そして，「ヤル」表示された各繊維品に対して，定数を乗じて「反」単位へ換算した。ちなみにモスリンの反・ヤード比は，井川「明治初期の横浜貿易市場における有力商人とその取引」，30–31 頁の推計よりも大きいのだが，本稿では，信憑性の高い同一の資料をもとに，毛織物各製品の反・ヤード比の使用を優先した。他方，両建の商品は，まず 1 両＝ 60 匁として銀目で求め，次に山本有造『両から円へ―幕末・明治前期貨幣問題研究―』ミネルヴァ書房，1994 年，201 頁，表 5–2 をもとにドル建てで換算した。以下，月別の洋銀相場は，断りのない限り同表に基づく。

(8)　前注の石井集計では，主要貿易品の取引に関して，1873 年のうち 3 か月間の分析がなされている。また西川集計による 1873 年の生糸売込高は，重量データに限られる。

産地銘柄が混乱していたことが明らかにされている[9]。であるならば，単価は品質情報を知るための唯一の指標だと考えられる。

そこで，この2年間のデータが実際の取引をどれだけ反映していたのか，検討しておきたい。72～74年の生糸売込額[10]と繊維品引取額[11]は，それぞれ1157万1000ドル，1354万3000ドルであった。この価額を同年の『英国領事報告』と比較すると，『横浜毎日新聞』は輸出面でその90％，輸入面で46～72％をカバーする。売込記事を優先して引取記事を割愛する傾向にあった点は否定できないが[12]，居留地市場の取引関係を如実に物語っていたことには変わりないだろう。

なお，商館番号と外商名とのマッチングには，各年の『ディレクトリー』を使用した[13]。しかし売込・引取記事の商館番号が，1870年の『ディレクトリー』に記された地番変更を常に反映していたとは断定し難い。そのようなケースでは，「生糸売込調」での実績や新地番の外商名を参照しながら，集計を行ってみた[14]。

III. 生糸輸出市場と内外商間取引

1. 単価に基づく内商・外商の類型化

はじめに，生糸売込高に関して新たにデータを集計した結果から，取引された生糸の単価を基準として内商・外商の類型化を行ってみよう。表1は，主要内商が売り込んだ生糸の単価を，69年，72/73年，73/74年の3期間について，偏差値で表したものである。ここでいう単価とは，期間内の生糸売込額を100斤あたりの売込量で除した価格であり，生糸の品質を説明する変数として取り扱う。また内商各店の生糸売込量・売込額・単価と生糸市場の平均単価は，付表1のとおりである[15]。

表1から，内商は3つのタイプに分類するこ

(9) 井川克彦「明治初期における日本生糸の粗悪化と産地銘柄」『日本女子大学紀要文学部』第55号（2006年3月）は，明治初期の輸出糸に関して，銘柄産地と直接的関係を持ち，真にその銘柄糸だと認知できる特定銘柄だけがその銘柄で売り込まれ，品質保証できなかった生糸は「上州」糸と総称された可能性が高かったと主張した。

(10) 1873年6月14日～8月18日には生糸単価が記載されていないため（20万8911斤分），この期間に取引された生糸に限り，73/74年の銘柄別平均単価を転用した。

(11) 繊維品は，①綿糸，②綿布・綿織物（金巾・唐桟・更紗・雲斎・寒冷紗・天竺布・紋羽の合計），③毛織物（モスリン・呉呂・羅紗・フランネル・ブランケット・モヘル・羅脊板・毛氈の合計）に加えて，④交織物など（天鵞絨・繻子・メリヤス製品・アルパカ・海気・段通の合計）を含む。

(12) 『横浜毎日新聞』，明治6年10月28日。

(13) 'The Chronicle and Directory for China, Japan, and the Philippines,' 1869, 1872–74; 'The Japan Gazette, Hong List and Directory,' 1872; 'Japan Herald Directory,' 1870, 1872; 'The China Directory,' 1873–74.

(14) 『ディレクトリー』の概要と問題点は，乙部純子「横浜居留地における事業所の立地特性－Directoryの分析から－」『歴史地理学』第47巻第3号（2005年6月），25–29頁に詳しい。

(15) 「偏差値」は，次のように定義する。偏差値＝（内商［外商］の売込［買付］糸平均単価－市場平均単価）／（売込［買付］糸単価の標準偏差）×10＋50

表１　内商別売込糸単価の偏差値と変動係数

	69 年	72/73 年	73/74 年	平均
小松屋金子平兵衛	59.5	54.0	48.5	54.0
橋本屋小暮弥兵衛	54.2	53.9	53.3	53.8
三越得右衛門	—	52.4	53.9	53.2
糸屋田中平八	—	53.9	51.1	52.5
高崎屋善十郎	52.2	—	—	52.2
野沢屋中里忠兵衛	55.3	47.5	48.5	50.4
芝屋手塚清五郎	42.4	46.0	62.3	50.2
亀屋原善三郎	54.0	47.1	49.4	50.1
井筒屋小野善三郎	—	49.2	50.8	50.0
野沢屋茂木惣兵衛	50.9	53.4	45.1	49.8
敷島屋正三郎	47.1	49.5	50.1	48.9
吉村屋吉田幸兵衛	45.4	44.1	44.5	44.7
小橋屋伝右衛門	33.5	54.3	—	43.9
郡内屋四郎左衛門	50.0	36.2	—	43.1
鈴木屋保兵衛	26.2	59.8	—	43.0
外村両平	—	—	41.5	41.5
変動係数	0.05	0.07	0.08	

出所：付表１と同じ。内商の単価も，付表１に基づく。

とが可能である。第１のタイプは，常に偏差値 50 を超えていた内商である。彼らを，「上等糸売込商」と呼ぶことにしよう。その一例として，橋本屋弥兵衛[16]，三越得右衛門（三井組），糸屋平八が挙げられる。産地銘柄別にみると，主に橋本屋は岩代糸，三越は奥州掛田糸や信州糸，糸屋は信州糸と飛州糸の集荷に重点を置いていた[17]。第２のタイプは，偏差値 50 前後を推移していた内商で，亀屋善三郎，野沢屋惣兵衛[18]，井筒屋善三郎（小野組）という上位の売込商がこのタイプに属する。このうち亀屋と野沢屋は上州産，武州産の生糸を主力銘柄としていたのに対して，井筒屋は総じて奥州産の生糸を集荷していたが，この３店に共通していた特徴は，高単価糸から低単価糸にいたるまで，多岐にわたって取り扱った点である。いわば，「総合的売込商」と定義できる。そして第３のタイプが，常に偏差値 50 未満だった「下等糸売込商」で，吉村屋幸兵衛や外村両平などがこのタイプに該当する。なかでも吉村屋では，品質の低下した「上州」糸，浜付糸や八王子糸などの集荷が顕著であった。

(16)　橋本屋の系譜については，鷲崎俊太郎「幕末期における商人移動の人口地理学的分析ー横浜開港に伴う豆州下田欠乏品売込人の転入経緯と世帯構成の変遷ー」『歴史地理学』第 44 巻第２号（2002 年３月）を参照。

(17)　以下，売込商と産地銘柄の関係は，井川「明治初期における日本生糸の粗悪化と産地銘柄」，第７表による。同表で，野沢屋惣兵衛（野惣）の下仁田糸売込量が 236 箇とあるのは，文脈から類推すると 34 箇前後の誤植と思われる。

(18)　本稿ではとくに断りのない限り，「野沢屋」は「野沢屋惣兵衛」を意味する。

付表 1　内商別の生糸売込高と平均単価（100 斤あたり）

（1）1869 年　（斤，ドル）

	重量	金額	単価
亀屋原善三郎	36,200	245,075	677
野沢屋茂木惣兵衛	25,735	171,417	666
敷島屋正三郎	15,367	100,208	652
郡内屋四郎左衛門	9,790	64,875	663
高崎屋善十郎	8,992	60,314	671
野沢屋中里忠兵衛	8,705	59,353	682
小橋屋伝右衛門	8,283	49,965	603
糸屋勘助	6,205	41,447	668
吉村屋吉田幸兵衛	5,830	37,671	646
不入屋修助	5,217	35,095	673
鈴木屋保兵衛	5,140	29,660	577
橋本屋小暮弥兵衛	3,605	24,440	678
藤屋善十郎	2,885	19,388	672
大黒屋榎本六助	2,663	18,873	709
橋本屋弁蔵	2,500	16,795	672
中沢屋五兵衛	2,457	16,654	678
小松屋金子平兵衛	1,990	13,867	697
芝屋手塚清五郎	1,461	9,283	635
奥州屋新助	1,320	8,404	637
上沢屋与三郎	1,005	6,899	686
その他・不明	5,672	37,425	660
合計／平均	161,022	1,067,104	663

（2）1872/73 年　（斤，ドル）

	重量	金額	単価
野沢屋茂木惣兵衛	196,325	1,182,861	603
亀屋原善三郎	202,055	1,165,669	577
井筒屋小野善三郎	121,005	708,554	586
糸屋田中平八	82,465	498,695	605
三越得右衛門	79,455	475,582	599
吉村屋吉田幸兵衛	70,890	400,365	565
五中屋五十嵐万七	56,350	335,374	595
芝屋手塚清五郎	51,118	292,711	573
橋本屋小暮弥兵衛	47,500	287,250	605
越後屋清五郎	46,105	264,047	573
敷島屋正三郎	42,400	248,788	587
三國屋原清蔵	18,200	102,735	564
小橋屋伝右衛門	14,160	85,825	606
小松屋金子平兵衛	10,675	64,575	605
郡内屋四郎左衛門	8,825	47,020	533
奥州屋新助	4,175	27,050	648
川喜多屋定兵衛	4,075	25,248	620
野沢屋中里忠兵衛	4,130	23,895	579
田邊屋國太郎	2,750	16,125	586
石川屋繁蔵	1,900	13,490	710
その他・不明	9,404	57,278	609
合計／平均	1,073,962	6,323,134	589

（3）1873/74 年　（斤，ドル）

	重量	金額	単価
井筒屋小野善三郎	196,660	1,164,918	592
三越得右衛門	164,482	997,705	607
亀屋原善三郎	159,767	935,964	586
野沢屋茂木惣兵衛	94,479	534,895	566
吉村屋吉田幸兵衛	54,193	305,321	563
糸屋田中平八	43,786	259,987	594
橋本屋小暮弥兵衛	42,653	257,448	604
敷島屋正三郎	34,005	200,236	589
芝屋手塚清五郎	30,910	199,481	645
外村両平	25,281	138,863	549
野沢屋中里忠兵衛	11,961	69,591	582
平越屋逸八郎	10,110	58,241	576
五中屋五十嵐万七	10,975	57,070	520
小松屋金子平兵衛	6,300	36,635	582
石炭屋渡辺福三郎	3,800	19,000	500
小松庄	1,200	7,070	589
三國屋原清蔵	400	2,040	510
中屋精助	350	1,575	450
不明	252	1,613	640
合計／平均	891,563	5,247,654	589

出所：大隈文書「生糸売込調」巳 7～8 月（早稲田大学図書館蔵，A3123-5, 6）；『横浜毎日新聞』1872 年 1 月 29 日～73 年 1 月 25 日，73 年 5 月 17 日～74 年 5 月 16 日。

また芝屋清五郎に関しても，高単価の甲州糸を取り扱うまでは，このタイプに含まれると考えてよい。以上のような生糸売込商の区分は，西川武臣による73年と76年における売込量の増減という側面からグループ化した結果に近い結果といえるが，ここでは，そのような売込量の増減が単価に制約されていたと指摘しておきたい。

次に，外商について考察してみよう。明治初期の生糸貿易を牽引していた外商は，従来の東アジア貿易の伝統の上にない中小規模の商社であり，ジャーディン・マセソン商会（Jardine, Matheson & Co.）に代表される，中国貿易で一定の地位を確立した比較的規模の大きな商会は市場から後退していた。[19] 中小外商についてはこれまでほとんど明らかにされてない[20]が，継続的な取引を行っていくためには，ある程度の戦略を持って仕入れていたはずである。そこで，外商が買い付けた生糸単価から，その戦略を推測してみよう。

表2は，外商が買い付けた生糸単価を偏差値で示したものである。表2の基準となった単価データは，付表2のとおりである。外商の特徴は，内商と比較して偏差値の変動が各年で著しい点にあり，ここからも外商が生糸貿易から安定した利益を生み出していなかった構造を読み取ることができる。そのうえで外商の類型化を試みてみると，偏差値50を上回ったことのある，すなわち上等糸の買付を試みていた外商と，一貫して偏差値50未満を推移し続けたという，下等糸を専門に仕入れていた外商に二分される。前者のタイプを「上等糸買付外商」，後者のタイプを「下等糸買付外商」と呼ぶことにしよう。「上等糸買付外商」には，後述の内容と関連させると，スイス系のバヴィエル商会（Bavier & Co.）やシーベル・ブレンワルド商会（Siber & Brennwald），イギリス系のヴァルマル・ショーネ・ミルスム商会（Valmalle, Schoene & Milsom）[21]，フランス系のエシェ・リリエンタール商会（Hecht, Lilienthal & Co.）などが列挙される。他方で「下等糸買付外商」も，低価格糸を買い付けていたとはいえ，その生糸輸出量が年度によってトップクラスに位置していた点で看過できない。イギリス系商社のストラッチャン・トマス商会（Strachan & Thomas）やウィルキン・ロビソン商会（Wilkin & Robison），マクファーソン・マーシャル商会（Macpherson & Marshall）が，その典型である。斎藤多喜夫が作成した「外商の仕向地別割合」によると，「上等糸買付外商」の範疇にあるバヴィエル商会，シーベル・ブレンワルド商会，ヴァルマル・ショーネ・ミルスム商会，エシェ・リリエンタール商会は，80年代から生糸の仕向地

(19) 杉山「国際環境と外国貿易」，183頁。

(20) 横浜開港資料館編『図説横浜外国人居留地』有隣堂，1998年の「居留地人物・商館小事典」に簡単なプロフィールが見られる。また一部の外商については，横浜居留地研究会編『横浜居留地の諸相』に研究報告がある。

(21) 商社の国籍はイギリスだが，ヴァルマルはフランス人，ショーネはスイス人である。横浜開港資料館編『図説横浜外国人居留地』，67頁。

表 2　外商別買付糸価格の偏差値と変動係数

	69 年	72/73 年	73/74 年	平均
Dell'Oro & Co.	—	62.2	66.7	64.5
Thorel & Co.	55.0	69.7	—	62.4
Bolmida, G.	—	67.4	45.8	56.6
Ziegler & Co.	60.3	49.0	58.1	55.8
Schultze, Rais & Co.	58.7	54.7	52.2	55.2
Walsh, Hall & Co.	—	46.5	62.9	54.7
Hecht, Lilienthal & Co.	55.9	48.3	55.5	53.2
Jaquemot, J. N.	—	54.2	51.7	52.9
Reiss & Co.	56.2	50.2	52.0	52.8
Bavier & Co.	56.1	44.9	56.8	52.6
Kniffler & Co.	50.8	51.1	54.7	52.2
Aymonin & Co.	50.4	53.9	52.3	52.2
Valmale, Schoene & Milsom	50.3	48.3	54.2	51.0
Raud & Co.	53.2	44.6	54.7	50.8
Comi, V.	54.1	40.4	57.7	50.7
Gilman & Co.	46.9	49.8	54.1	50.3
Textor & Co.	52.1	48.1	—	50.1
Siber & Brennwald	53.5	56.7	39.5	49.9
Kingdon Schwabe & Co.	50.0	—	49.2	49.6
Jardine, Matheson & Co.	47.1	51.3	46.6	48.4
Gütschow & Co.	58.4	—	33.8	46.1
Sitwell, Schoyer & Co.	50.2	46.0	41.5	45.9
Ross, Barber & Co.	44.9	—	—	44.9
Strachan & Thomas	45.1	48.4	40.8	44.8
Macpherson & Marshall	49.2	44.4	38.7	44.1
Aspinall, Cornes & Co.	46.9	37.3	45.4	43.2
Wilkin & Robison	45.8	47.0	36.5	43.1
Carst, Lels & Co.	—	37.0	45.2	41.1
変動係数	0.10	0.04	0.06	

出所：付表 1 と同じ。外商の単価も，付表 1 に基づく。

付表 2　外商別の生糸仕入高と平均単価（100 斤あたり）

（1）1869 年　　（斤，ドル）

	商館番号	重量	金額	単価
Wilkin & Robison	3	16,849	107,239	636
Strachan & Thomas	63	16,373	103,433	632
Siber & Brennwald	90	14,520	99,459	685
Aymonin & Co.	28	13,077	87,011	665
Comi, V.	10	9,860	67,880	688
Bavier & Co.	157	9,275	65,036	701
Aspinall, Cornes & Co.	35	10,037	64,554	643
Textor & Co.	29	6,275	42,409	676
Schultze, Rais & Co.	24	5,596	40,170	718
Gütschow & Co.	92	5,495	39,331	716
Hecht, Lilienthal & Co.	8	5,465	38,260	700
Ross, Barber & Co.	19	6,025	37,973	630
Valmale, Schoene & Milsom	177	5,275	35,072	665
Sitwell, Schoyer & Co.	70	4,425	29,373	664
Reiss & Co.	96	3,845	26,990	702
Gilman & Co.	74	2,550	16,403	643
Thorel & Co.	50	2,340	16,250	694
Kniffler & Co.	54	2,288	15,270	668
Eccard & Raud	167	1,750	11,948	683
Shaw, Winstanley & Co.	94	1,730	11,470	663
その他・不明		17,973	111,578	666
合計／平均		161,022	1,067,104	663

（2）1872/73 年　　（斤，ドル）

	商館番号	重量	金額	単価
Strachan & Thomas	63	149,608	875,822	585
Hecht, Lilienthal & Co.	8, 蘭 8	88,219	516,167	585
Aymonin & Co.	28	84,765	506,049	597
Bavier & Co.	76, 157	70,590	407,981	578
Reiss & Co.	96	65,775	387,598	589
Bolmida, G.	154, 202	53,720	336,203	626
Valmale, Schoene & Milsom	32, 177	57,360	335,664	585
Kniffler & Co.	54	56,350	333,140	591
Textor & Co.	29	54,360	317,806	585
Sitwell, Schoyer & Co.	70	46,245	268,343	580
Jaquemot, J. N.	82, 84	38,900	232,470	598
Ziegler & Co.	47	38,830	227,789	587
Siber & Brennwald	90	37,460	225,880	603
Aspinall, Cornes & Co.	34, 35	38,065	213,857	562
Abegg, Borel & Co.	53, 153	31,392	182,674	582
Schultze, Rais & Co.	24, 152	23,555	141,054	599
Raud & Co.	167	20,720	119,614	577
Wilkin & Robison	3, 英 3	20,050	116,785	582
Walsh, Hall & Co.	2, 亜 1	18,073	105,072	581
Augustine, Heard & Co.	6	12,050	71,315	592
その他・不明		67,875	401,853	592
合計／平均		1,073,962	6,323,134	589

(3) 1873/74 年　　(斤，ドル)

	商館番号	重量	金額	単価
Valmale, Schoene & Milsom	177	81,514	491,700	603
Siber & Brennwald	90	87,556	483,497	552
Reiss & Co.	96	68,656	408,967	596
Bavier & Co.	76, 157	51,655	316,287	612
Raud & Co.	167, 186	49,493	299,317	605
Ziegler & Co.	47	39,847	245,746	617
Hecht, Lilienthal & Co.	8, 164, 蘭 8	39,817	241,986	608
Aymonin & Co.	28	39,984	238,568	597
Jaquemot, J. N.	82	35,185	209,151	594
Aspinall, Cornes & Co.	35	36,271	207,688	573
Bolmida, G.	202	35,132	201,689	574
Wilkin & Robison	3, 英 3	36,628	198,433	542
Strachan & Thomas	63	33,222	184,908	557
Sitwell, Schoyer & Co.	70	31,736	177,472	559
Allen, H. Jr.	32, 33	29,960	171,817	573
Comi, V.	10	23,762	146,178	615
Kniffler & Co.	54	18,524	112,079	605
Netherlands Trading Company	5, 蘭 5	19,628	109,005	555
Heinemann & Co.	198	16,985	99,576	586
Gilman & Co.	74	14,147	85,280	603
その他・不明		101,863	618,309	599
合計／平均		891,563	5,247,654	589

出所：付表 1 と同じ。

をアメリカへシフトしていくのに対して，「下等糸買付外商」のストラッチャン・トマス商会やウィルキン・ロビソン商会は，依然としてヨーロッパ向け輸出に重点を置いていたことが判読できる。[22] これは，外商の 70～80 年代にわたる買付戦略の継続性を示唆している点で，非常に興味深い事実である。

2.　内外商間取引の結合性

それでは，明治初期における内外商間の生糸取引には，どのような関係構造が作られていたのだろうか。また，そこには通時性が伴っていたのだろうか。その推移を含めて，表 3 から把握してみよう。

表 3 は，内外商間の生糸取引に関して，その取引額が高い組合せを抽出し，マトリックス化したものである。69 年データについては内外商間取引 213 組のなかで上位 20 組の組合せ（上位集中率 42 %）を表 3–1 に示し，72～74 年データについては，435 組から上位 40 組の組合せ（同 49 %）を表 3–2 に抽出した。なお，表中の括弧内の数値は，その内外商間で取引された生糸の平均単価を表している。

(1) 1869 年集計から

最初に 69 年データから 2 つの特徴を見ていくことにしよう。このときの市場平均単価は 663 ドル（付表 1～2）だったので，これを大きく上回れば上等糸，下回れば下等糸だといえる。

第 1 の特徴は，この時代の亀屋と野沢屋で

(22) 斎藤多喜夫「外商側からみた明治前期の横浜生糸貿易」『横浜開港資料館紀要』第 6 号（1988 年 3 月），120 頁。

表 3　主要内外商間の生糸取引額と単価

(1)　1869 年　(上位 20 組)　(千ドル, %)

	亀屋	野惣	敷島屋	郡内屋	高崎屋	野忠	吉村屋	鈴木屋	A	B	C
Wilkin & Robison	20 [662]	19 [624]	13 [613]	—	—	13 [669]	18 [621]	—	83	107	(77.3)
Strachan & Thomas	37 [631]	35 [631]	—	—	18 [639]	—	—	—	90	103	(87.5)
Siber & Brennwald	47 [706]	—	—	—	—	—	—	—	47	99	(47.6)
Aymonin & Co.	—	—	—	—	—	—	—	17 [612]	17	87	(19.1)
Comi, V.	—	25 [702]	17 [685]	—	—	—	—	—	42	68	(61.9)
Bavier & Co.	27 [714]	—	—	—	—	—	—	—	27	65	(41.1)
Aspinall, Cornes & Co.	—	—	—	14 [645]	—	—	—	—	14	65	(21.0)
Textor & Co.	—	—	—	16 [615]	—	—	—	—	16	42	(38.3)
Gütschow & Co.	27 [719]	—	—	—	—	—	—	—	27	39	(69.9)
Ross, Barber & Co.	—	—	33 [627]	—	—	—	—	—	33	38	(87.1)
Sitwell, Schoyer & Co.	15 [652]	—	—	—	—	—	—	—	15	29	(51.1)
Gilman & Co.	16 [643]	—	—	—	—	—	—	—	16	16	(96.0)
Thorel & Co.	15 [696]	—	—	—	—	—	—	—	15	16	(92.8)
小計 (A)	204	79	63	30	18	13	18	17	442	1,067	(41.5)
取引総額 (B)	245	171	100	65	60	59	38	30			
C = A ／ B	(83.4)	(46.1)	(63.1)	(25.0)	(30.0)	(22.7)	(46.6)	(56.0)			

(2)　1872～74 年　（上位 40 組）　（千ドル，%）

	亀屋	井筒屋	野惣	三越	糸屋	吉村屋	橋本屋	芝屋	A	B	C
Strachan & Thomas	322	143	247	—	81	—	—	—	793	1,061	(74.7)
	[561]	[605]	[586]		[594]						
Valmale, Schoene & Milsom	180	101	—	—	—	—	—	—	281	827	(43.5)
	[571]	[645]									
Hecht, Lilienthal & Co.	179	99	133	—	—	100	—	99	611	758	(80.6)
	[595]	[564]	[610]			[556]		[582]			
Bavier & Co.	150	106	—	132	—	—	150	—	537	724	(74.2)
	[611]	[535]		[635]			[601]				
Siber & Brennwald	—	233	—	245	—	—	—	—	478	709	(67.4)
		[529]		[592]							
Reiss & Co.	121	134	117	88	—	—	—	—	460	797	(67.7)
	[588]	[629]	[587]	[591]							
Aymonin & Co.	80	—	—	128	143	—	—	—	351	745	(47.2)
	[575]			[606]	[611]						
Bolmida, G.	—	133	—	97	80	—	—	—	310	538	(57.6)
		[584]		[623]	[628]						
Ziegler & Co.	—	232	—	—	—	—	—	94	326	474	(68.9)
		[612]						[591]			
Sitwell, Schoyer & Co.	243	—	—	—	—	—	—	—	243	446	(54.5)
	[568]										
Kniffler & Co.	85	119	133	—	—	—	—	—	336	445	(75.6)
	[584]	[582]	[611]								
Jaquemot, J. N.	—	—	168	—	—	—	—	—	168	442	(38.0)
			[597]								
Aspinall, Cornes & Co.	114	—	86	—	—	—	—	—	200	422	(47.3)
	[567]		[563]								
Raud & Co.	—	—	—	—	—	—	213	—	213	419	(50.8)
							[615]				
Textor & Co.	—	—	135	—	—	—	—	—	135	318	(42.5)
			[604]								
Wilkin & Robison	—	—	103	—	—	—	—	—	103	315	(32.8)
			[549]								
Comi, V.	—	—	—	96	—	—	—	—	96	176	(54.4)
				[625]							
小計（A）	1,473	1,300	1,122	786	304	100	363	193	5,642	11,571	(48.8)
取引総額（B）	2,102	1,873	1,718	1,473	759	706	545	492			
C ＝ A ／ B	(70.1)	(69.4)	(65.3)	(53.4)	(40.0)	(14.2)	(66.6)	(39.2)			

出所：付表 1 と同じ。野惣は野沢屋茂木惣兵衛，野忠は野沢屋中里忠兵衛を示す。

注：[ ] 内の数値は，同一内外商間で取引された生糸 100 斤あたりの平均単価。

は，既に上等糸から下等糸まで取り揃えられるという，取扱生糸の「総合性」が確立していたということである。下等糸の動きからみていくと，亀屋，野沢屋から「下等糸買付外商」のウィルキン・ロビソン商会，ストラッチャン・トマス商会へ大量に取引されていたことがわかる。とくに後者は，亀屋，野沢屋2店との取引だけで総額の72％を占めていた。他方，上等糸を大量に取り扱うことのできた内商も，やはり亀屋と野沢屋だった。表中には単価700ドル以上の大商いが4組確認されるが，亀屋関連の取引が3件，野沢屋関連の取引が1件という内訳になっている。つまり優れて高品質である生糸を求めるためには，亀屋か野沢屋と交渉しなければならなかったといえよう。そして，それらの生糸は「上等糸買付外商」であったシーベル・ブレンワルド商会やバヴィエル商会などに売り込まれている。

第2の特徴は，取引規模の小さな外商ほど，1店の内商との取引に依存する傾向が強かったことである。マトリックスの最右列（C欄）は，外商1社の取引総額（B欄）のうち，上位に抽出された取引額（A欄）が占めた比率を示すが，たとえばギルマン商会（Gilman & Co.）やソーレル商会（Thorel & Co.）では，亀屋1店との取引が90％以上のシェアを占めていたのである。

以上から判断すると，1869年の場合，大半の外商と亀屋・野沢屋を中心に据えて取引を行っていたわけだが，このような内外商間取引の関係構造は，はたして当時の産地の関係者にとって，どのような長所をもたらしていたのだろうか。その点を，前橋藩の直営店（のちの敷島屋）が市場参入を試みたときの逸話から考えてみよう。

前橋藩は60年代後半から直売店開設の様相を呈していたが，領内の生糸荷主は1866（慶応2）年5月，同藩にその中止を訴えていた。[23] その訴状によると，上州に本店を持つ野沢屋や吉村屋などの「五軒之問屋共数年横浜居住ニ付異人共と懇意ニ相成居候間，糸直談不景気抔有之候節は異人方江質入いたし金子融通致置，其内買人有之候節は代品物ヲ備請，売込□相成候上は金子相納候事抔も出来仕候」と，これまで有力生糸売込商は外商と懇意の関係にあることで，外商から資金融通を受けられる存在にあったという。しかし，前橋藩のような新規参入者だと，外商と便宜を図ることは「是又六ツケ敷，終ニは不融通ニ」なってしまうと，荷主たちは危惧の念を抱いていたのである。[24] 言いかえると，開港直後から活動していた売込商と外商との間には，60年代半ばにして市場取引を通した信頼関係ができあがっていたといえる。

結局，1869年に前橋藩は敷島屋という屋号

(23) 松井家文書「口書」慶応2年5月，『前橋市史』第3巻，1975年，505–06頁。

(24) 西川『幕末明治の国際市場と日本』，89頁は，売込商が荷主に金子融通したというが，史料によれば，外商がその資金を準備したことは明らかだろう。ジャーディン・マセソン商会の生糸抵当金融については，石井『近代日本とイギリス資本』，178–80頁も参照。

で横浜に直売所を設置した。いま見てきた表3–1によると，敷島屋の主要取引相手はロス・バーバー商会（Ross, Barber & Co.）であったが，この商社はまもなく横浜市場から撤退してしまう[25]。つまり，上州の荷主の判断は正しかったことになる。このように内外商間取引の長期安定化は，産地側の関係者にとっても重要なファクターだったといえよう。

（2）1872～74年集計から

ところが，このような60年代末における内外商間取引の関係構造は，70年代に入ると上等糸を中心に再編される運びとなる。表3–2は，1872～74年におけるそれを示したものである。この期間の市場平均価格は589ドル（付表1～2）だったので，これ以上の単価なら上等糸，これ以下だと下等糸としよう。

第1に，上等糸の取引は，もはや亀屋と野沢屋の独擅場ではなかった。亀屋・野沢屋がこれまで扱ってきた上州産生糸の価格が下落した結果，両店が相対的に高価格の生糸を集荷できなくなったからである。そして，両店に代替するかのように，井筒屋・三越などの新規参入者，あるいは橋本屋・糸屋といった「上等糸売込商」が比較的良質の奥州産生糸の供給を開始した。すなわち内商間に競争的関係が発生し，上等糸を望む外商の買付パターンが変更を余儀なくさせられたのである。表中には，単価620ドルを超える上等糸の大商いは6組見られるが，いずれも井筒屋・三越・糸屋からの売込によるものであった。このうち，井筒屋－ヴァルマル・ショーネ・ミルスム商会間の取引に注目すると，645ドルという高単価からわかるように，その45％は器械糸で占められていた。72～74年の売込記事によると，井筒屋の売込糸のなかには，小野組が設立した製糸場の生糸も含まれていたが[26]，その49％は同商会に売却されていた。これは，当時まだ珍しかった器械糸をめぐって，特定の内外商間で高い結合性が示されていた点で興味深い。他方で，「下等糸買付外商」に関しては69年との高い連続性を呈していた。ストラッチャン・トマス商会やウィルキン・ロビソン商会の主要取引相手は，依然として亀屋・野沢屋であったからである。

第2の特徴として，外商の戦略というものが漸次的に1つのパターンへと収束していった。エシェ・リリエンタール商会を事例に，考えてみよう。表3–2によると同商会は5店の売込商（亀屋・井筒屋・野沢屋・吉村屋・芝屋）との大口の取引を行っていた。5店との間の取引額を比較すると極端な格差はみられないが，単価に着目すると，吉村屋の556ドルから野沢屋の610ドルまで，最高・最低価格差が大きいことがわかる。また，「下等糸買付外商」のストラッチャン・トマス商会も，井筒屋からは比較的良質の生糸を購入していたといえ

（25）横浜開港資料館編『図説横浜外国人居留地』，97頁。

（26）『横浜毎日新聞』の売込記事で器械糸が取引された最初の事例は，1873（明治6）年10月18日，井筒屋から「亜6」（オーグスティン・ハード商会：Augustine, Heard & Co.）への売込である。73/74年の井筒屋による器械糸の売込額は91,755ドル（13,157斤）で，同年の取引総額の約5％に相当する。

る。実は，表1と表2の下段に記した，単価の格差を示す変動係数（＝標準偏差／平均値：データの散らばりの度合いを各年で比較可能とする）をみても，表1の内商では拡大したのに対して，表2の外商では縮小する傾向にあった。外商が市場価格の変動リスクを回避するのであれば，上等糸から下等糸まで幅広く購入することは，戦略としても当然であろう。

だが，72～74年における内外商間取引の関係構造も，76年まで維持されたわけではない。井筒屋や三越・糸屋・橋本屋といった「上等糸売込商」が，この間に閉店，あるいは売込量の激減という事態に見舞われたからである。その理由について，井筒屋と三越の活動は74年末に実施された為替方規則の改正で瓦解したといわれるが[27]，これら4店の売込商が，先ほどみたように，いずれも上等糸の取扱いを中心としてきたことを踏まえると，そのような戦略に限界が生じていたのかもしれない。彼らに替わってその販路を確保したのが，吉村屋，芝屋などの「下等糸売込商」である。西川集計の76年データによると[28]，吉村屋は上州糸のシェアを三越から回復し，芝屋はそれまで井筒屋の集荷先だった奥州糸の73％を外村両平とともに2店で売り込んでいる。さらに，同年の内外商間の取引関係によると，「上等糸買付外商」のシーベル・ブレンワルド商会は吉村屋を，バヴィエル商会は外村を最大の取引相手としていた。このデータには単価情報が含まれてないのだが，吉村屋と外村がこの2社と高い結合性を示していたことは，両店が比較的良質の生糸を供給できるようになったことを示唆していよう。他方で「下等糸買付外商」に関しては，亀屋・野沢屋とストラッチャン・トマス商会，野沢屋とウィルキン・ロビソン商会との取引は，76年データでもやはり高い結合性を示していた。このことから，下等糸取引における内外商間の関係構造に変化は見られなかったものと思われる。

以上，60年代末期から70年代後半までの生糸市場における内外商間取引の関係構造を分析してきた。この期間，内商と「上等糸買付外商」との取引は，内商側の相次ぐ市場参入と退出によって不安定な関係構造にならざるをえなかったが，「下等糸買付外商」との取引は，安定的な関係を継続させていた。したがって，「上等糸買付外商」にとっても，70年代後半期に上位売込商が市場占有率の拡大を図ることは，交渉コストを減少させていくうえでむしろ望ましかったと考えられる[29]。

IV. 繊維品輸入市場と内外商間取引

さて，1860～70年代における生糸売込商は，繊維品輸入市場へも積極的に参入していた。そこで，次に生糸売込商が輸入市場へ参

(27) 西川『幕末明治の国際市場と日本』，122頁。
(28) 西川「明治初年の生糸貿易の概観」，51–55頁。
(29) 生糸売込商上位5店の集中率は69年，72/73年，73/74年の順に金額ベースで60％，64％，76％だったが（付表1），西川集計によると76年には重量ベースで86％に到達した。

付表 3　内商別の綿糸販売高

(1) 1872/73 年	(ドル)	(2) 1873/74 年	(ドル)
	金額		金額
越前屋中村惣兵衛	605,720	越前屋中村惣兵衛	891,330
丸屋石塚清兵衛	495,710	丸屋石塚清兵衛	678,909
石炭屋英次郎	404,852	石炭屋平沼専蔵	522,627
鹿塩屋庄兵衛	247,205	鹿塩屋庄兵衛	340,875
野沢屋茂木惣兵衛	224,946	野沢屋茂木惣兵衛	285,770
諏訪屋金次郎	72,653	仲屋木村利右衛門	221,704
阿波屋熊蔵	33,048	副田欣一	90,843
仲屋木村利右衛門	25,780	三越得右衛門	65,879
奥州屋新助	18,642	外村両平	33,806
綿屋藤井政吉	14,673	信濃屋善助	16,082
信濃屋善助	6,768	石平	14,800
橋本屋小暮弥兵衛	6,750	石曽	12,540
京屋田部井芳兵衛	4,800	近江屋庄兵衛	11,376
山形五	4,253	越豊	10,800
大黒屋六助	2,460	綿屋藤井政吉	10,413
郡内屋四郎左衛門	1,200	阿波屋熊蔵	9,144
小倉大	1,035	石川屋惣兵衛	8,550
芝屋手塚清五郎	435	瓦清	5,663
田邉屋伏島近蔵	297	川喜田屋定兵衛	4,320
水久	200	芝屋手塚清五郎	3,267
その他	226	その他	12,058
合計	2,171,652	合計	3,250,755

出所：『横浜毎日新聞』1872 年 1 月 29 日～73 年 1 月 25 日，73 年 5 月 17 日～74 年 5 月 16 日。

入した意義について，内外商間取引の関係構造および地方－横浜間の取引構造という側面から検討していくことにしたい。

とはいうものの，その買い手である引取商を主体とした分析は，依然として石井・井川研究をおいてほかなく，まずはデータの蓄積を深めることが肝要である。そこで，付表 3～8 に，72/73 年，73/74 年における綿糸，綿布・綿織物，毛織物の繊維品取引高を，内商別（付表 3～5）・外商別（付表 6～8）の順に掲げてみた。これらのデータと井川集計の 76 年データを付き合わせて，繊維品輸入市場の特徴を新たに数点列挙してみよう。

1.　地方出身引取商の役割

第 1 に，引取商の多くは，これまで江戸系譜の都市商人といわれてきた[30]。たしかに付表 3～5 によると，綿糸市場は，越前屋惣兵衛・丸屋清兵衛・石炭屋英次郎・鹿塩屋庄兵衛など，綿布・綿織物市場や毛織物市場は，越前屋・鹿塩屋のほかにも，杉村屋甚三郎・川喜田屋定兵衛・富屋源七（堀越家）といった，い

(30)　主な引取商の系譜については，石井『近代日本とイギリス資本』，128–31，206–09 頁を参照。

付表 4　内商別の綿布・綿織物購入高

(1) 1872/73 年	(ドル)	(2) 1873/74 年	(ドル)
	金額		金額
越前屋中村惣兵衛	503,679	越前屋中村惣兵衛	742,800
鹿塩屋庄兵衛	422,606	鹿塩屋庄兵衛	488,309
川喜田屋定兵衛	114,809	杉村屋甚三郎	290,242
富屋堀越源七	93,687	外村両平	116,056
綿屋藤井政吉	72,972	川喜田屋定兵衛	111,657
諏訪屋金次郎	62,228	富屋堀越源七	79,965
吉村屋吉田幸兵衛	51,166	吉村屋吉田幸兵衛	66,200
杉村屋甚三郎	47,612	綿屋藤井政吉	57,135
越後屋清五郎	47,300	信濃屋大浜忠三郎	42,514
近江屋庄兵衛	37,338	仲屋木村利右衛門	38,791
信濃屋大浜忠三郎	36,643	近江屋庄兵衛	31,659
京屋田部井芳兵衛	30,949	郡内屋四郎左衛門	31,421
大黒屋榎本六助	30,552	杉本屋吉次郎	21,245
大八	26,360	三越得右衛門	12,040
郡内屋四郎左衛門	19,859	田邉屋伏島近蔵	5,453
仲屋木村利右衛門	19,799	高伊	4,910
野沢屋茂木惣兵衛	16,520	野沢屋茂木惣兵衛	4,609
山城屋和助	16,404	橘屋磯兵衛	3,180
杉本屋吉次郎	14,487	芝屋手塚清五郎	3,075
高橋屋善兵衛	13,253	八木重	2,855
不明・その他	114,439	不明・その他	29,500
合計	1,792,659	合計	2,183,615

出所：付表 3 と同じ。

注：綿布・綿織物は，金巾・唐桟・更紗・雲斎・寒冷紗・天竺布・紋羽の合計。

ずれも都市商人によって構成されている。

だが，都市商人に次いで，地方を系譜とする在郷商人も各市場で一定のシェアを誇っていた点も看過してはならないだろう。こうした地方商人の中には，武州綿織物産地の出身者が少なからず存在していた。横浜町の「人別帳」によれば，下田商人綿屋吉兵衛から独立した藤井政吉は入間郡川越町（または高麗郡永田村），橘屋磯兵衛は入間郡所沢村を，それぞれ出身地としていたことが明らかとなる。(31)

さらに，同じ付表 3～5 によると，引取商の構成とその取引規模は，綿糸市場において固定的であったのに対し，綿布・綿織物市場と毛織物市場では，一部の上位商人を除くと，非常に流動的だったことが判明する。これらの表から，引取商上位 5 店の集中率を商品別にみると，綿糸：91 %，84 %，綿布・綿織物：67 %，80 %，毛織物：47 %，59 %という比率になる（いずれも 72/73 年，73/74 年の順）。とりわけ毛織物市場においては，上位商人の市場占有率が高かったと，必ずしも断定することはできない。

(31)　小野忠秋家文書「横浜町五丁目人別帳」元治 2 年～慶応 2 年（横浜開港資料館蔵，番号 1～2）。

付表 5　内商別の毛織物購入高

(1) 1872/73 年	(ドル)	(2) 1873/74 年	(ドル)
	金額		金額
富屋堀越源七	278,127	富屋堀越源七	359,053
杉村屋甚三郎	164,387	杉村屋甚三郎	191,365
大黒屋榎本六助	138,740	仲屋木村利右衛門	128,914
田辺屋伏島近蔵	116,177	越前屋中村惣兵衛	122,996
吉村屋吉田幸兵衛	97,099	信濃屋大浜忠三郎	108,041
信濃屋大浜忠三郎	94,543	吉村屋吉田幸兵衛	104,075
橘屋磯兵衛	89,526	田辺屋伏島近蔵	82,310
金子定	80,935	綿屋藤井政吉	66,008
越前屋中村惣兵衛	72,322	杉本屋吉次郎	64,254
仲屋木村利右衛門	70,096	大黒屋榎本六助	44,278
綿屋藤井政吉	55,386	三越得右衛門	33,852
杉本屋吉次郎	48,404	川喜田屋定兵衛	29,524
橋本弁蔵	38,071	田原常七	16,596
諏訪屋金次郎	32,249	橋本弁蔵	16,208
桔梗屋英次郎	23,975	近江屋庄兵衛	15,746
伊勢忠	23,921	伊勢忠	11,925
川喜田屋定兵衛	22,990	田辺屋半田五郎平	9,396
山城新	21,071	京屋田部井芳兵衛	9,270
山城屋和助	19,476	高伊	9,229
高橋屋善兵衛	15,714	橘屋磯兵衛	8,082
不明・その他	183,935	不明・その他	100,778
合計	1,687,145	合計	1,531,897

出所：付表 3 と同じ。

注：毛織物は，モスリン・呉呂・羅紗・フランネル・ブランケット・モヘル・羅脊板・毛氈の合計。

ここで重要なのが，1 回あたりの取引価格である。いま 72～74 年データを基にして，綿糸，綿布・綿織物，毛織物に関する 1 回あたり取引価格の平均値を割り出してみると，それぞれ順に，6,804 ドル（取引回数 797 回），1,816 ドル（同 2,189 回），1,097 ドル（同 2,934 回）という数値を得る。すなわち，綿糸引取の資金調達には，綿布・綿織物に対して 4 倍弱，毛織物に対しては 6 倍強が必要であったといえよう。それゆえに，綿糸については，参入障壁がきわめて高い商品であり，従来どおり，資金力に余裕があるといわれる都市商人にとって有利な市場だったと考えても問題はない。しかし他方で，洋反物・織物取引に関しては，比較的小口の支払も可能だったことから，資本規模の大小を問わず，さまざまな商人が市場への参入と退出を繰り返してきたのだと推測される。

これに加えて，消費者ニーズの変化や国産品との競争による洋反物価格の下落も，小規模資本の商人にとっては市場参入への追い風となったに相違ない。最近の研究成果によると，農村地帯における輸入綿布の需要は，もともと廉価な金巾にあったが，その中心は上等

付表 6　外商別の綿糸販売高

(1) 1872/73 年　（ドル）

	商館番号	金額
Strachan & Thomas	63	625,634
Reiss & Co.	96	290,168
Macpherson & Marshall	58	168,186
Findlay, Richardson & Co.	7，海 7	139,415
Wilkin & Robison	3，英 3	125,076
Textor & Co.	29	124,597
Jardine, Matheson & Co.	1，英 1	98,170
Kniffler & Co.	54	93,584
Butterfield and Swire & Co.	4	60,642
Gilman & Co.	74	56,388
Aspinall, Cornes & Co.	34	43,770
Netherlands Trading Company	5	38,193
Allen, H., Jr.	32	38,118
Sitwell, Schoyer & Co.	70	35,958
Kingdon, Schwabe & Co.	89	30,928
Walsh, Hall & Co.	2，亜 1	28,863
Sassoon Sons & Co.	75	27,383
Bavier & Co.	76	24,413
Schultze, Rais & Co.	24	15,945
	92	13,386
その他		92,837
合計		2,171,652

(2) 1873/74 年　（ドル）

	商館番号	金額
Strachan & Thomas	63	1,213,840
Findlay, Richardson & Co.	7	457,214
Aspinall, Cornes & Co.	35	233,944
Wilkin & Robison	3，英 3	179,451
Gilman & Co.	74	174,795
Macpherson & Marshall	58	163,368
Jardine, Matheson & Co.	1，英 1	118,583
Reiss & Co.	96	76,811
Hooper Brothers	22	76,650
Walsh, Hall & Co.	2，亜 1	71,564
Sassoon Sons & Co.	75	62,886
Butterfield and Swire & Co.	4	50,666
Sitwell, Schoyer & Co.	70	41,961
Allen, H., Jr.	32	36,993
Hudson, Malcolm & Co.	73	36,156
Kingdon, Schwabe & Co.	89	27,722
	60	21,900
	9	21,600
Kniffler & Co.	54	21,300
	178	17,528
その他		145,825
合計		3,250,755

出所：付表 3 と同じ。

付表 7　外商別の綿布・綿織物販売高

(1) 1872/73 年　（ドル）

	商館番号	金額
Reiss & Co.	96	239,337
Wilkin & Robison	3，英 3	145,335
Findlay, Richardson & Co.	7，海 7	141,986
Textor & Co.	29	99,549
Jardine, Matheson & Co.	1，英 1	97,620
Butterfield and Swire & Co.	4	89,359
Hudson, Malcolm & Co.	73	81,582
Walsh, Hall & Co.	2，亜 1	79,165
Macpherson & Marshall	58	74,905
Bavier & Co.	76	60,117
Sassoon Sons & Co.	75	59,246
Hecht, Lilienthal & Co.	8，蘭 8	51,438
Sitwell, Schoyer & Co.	70	48,133
Strachan & Thomas	63	39,494
Schultze, Rais & Co.	24	33,650
	72	31,850
	50	28,740
Kniffler & Co.	54	26,641
Gütschow & Co.	92	25,814
Siber & Brennwald	90	25,570
不明・その他		313,129
合計		1,792,659

(2) 1873/74 年　（ドル）

	商館番号	金額
Findlay, Richardson & Co.	7，海 7	334,650
Macpherson & Marshall	58	219,685
Wilkin & Robison	3，英 3	145,265
Reiss & Co.	96	140,711
Hudson, Malcolm & Co.	73	124,252
Aspinall, Cornes & Co.	35	102,583
Hooper Brothers	22	96,980
Sassoon Sons & Co.	75	95,093
Gilman & Co.	74	89,280
Bavier & Co.	76, 157	61,383
Butterfield and Swire & Co.	4	60,170
Fraser & Co.	48	59,078
Carst, Lels & Co	25	52,943
Jardine, Matheson & Co.	1，英 1	51,337
Hecht, Lilienthal & Co.	8，蘭 8	51,219
Walsh, Hall & Co.	2，亜 1	49,645
	91	48,840
Kniffler & Co.	54	35,765
Strachan & Thomas	63	35,453
Sitwell, Schoyer & Co.	70	28,239
不明・その他		301,048
合計		2,183,615

出所：付表 3 と同じ。

注：綿布・綿織物は，金巾・唐桟・更紗・雲斎・寒冷紗・天竺布・紋羽の合計。

付表 8　外商別の毛織物販売高

(1) 1872/73 年　(ドル)

	商館番号	金額
Hecht, Lilienthal & Co.	8，蘭 8	218,601
Kniffler & Co.	54	172,470
	53	120,859
Grosser & Co.	180	99,161
Hudson, Malcolm & Co.	73	95,791
Schultze, Rais & Co.	24	85,860
Sitwell, Schoyer & Co.	70	63,165
Gütschow & Co.	92	58,068
Strachan & Thomas	63	52,603
Van Oordt & Co.	12	48,906
Macpherson & Marshall	58	46,346
Gilman & Co.	74	41,713
Jardine, Matheson & Co.	1，英 1	39,419
	81	37,919
Textor & Co.	29	37,377
Reiss & Co.	96	36,953
Siber & Brennwald	90	36,725
Aspinall, Cornes & Co.	34	34,884
Findlay, Richardson & Co.	7，海 7	27,488
	16	26,913
不明・その他		305,925
合計		1,687,145

(2) 1873/74 年　(ドル)

	商館番号	金額
Hecht, Lilienthal & Co.	8，蘭 8	236,730
Carst, Lels & Co	25	132,416
Grosser & Co.	180	78,333
Kniffler & Co.	54	76,269
Siber & Brennwald	90	75,144
Aspinall, Cornes & Co.	35	68,709
Bavier & Co.	76, 157	58,953
Reiss & Co.	96	52,107
Gilman & Co.	74	48,465
Strachan & Thomas	63	45,570
Gütschow & Co.	92	44,295
Macpherson & Marshall	58	43,191
Bolmida, G.	154	42,575
Hudson, Malcolm & Co.	73	41,711
Jardine, Matheson & Co.	1，英 1	34,685
Van Oordt & Co.	12	32,724
	91	32,720
	23	27,628
Schultze, Rais & Co.	24	26,894
Raud & Co.	167	26,025
不明・その他		306,753
合計		1,531,897

出所：付表 3 と同じ。
注：毛織物は，モスリン・呉呂・羅紗・フランネル・ブランケット・モヘル・羅脊板・毛氈の合計。

品から下等品へと移行したといわれている。[32] また輸入毛織物についても，開港当時好まれていたのは，厚地で高価な呉呂だったが，慶応年間を区切りとして安価でやわらかな手触り感のある薄地のモスリンが流行し始めていた。[33] これらの傍証は，地方を系譜とする在郷商人にも，輸入繊維品を買い付ける機会が備わっていたことに対して示唆的である。とはいえ，彼らは，あくまで地場の需要を満たすだけの引取量を確保すれば事足りたわけだから，都市商人と市場シェアを競争するほどの存在を誇っていたわけではない。都市商人よりも下位に位置していたとはいえ，地方を系譜とする商人の役割を再評価する意味は，この点にある。

2.　生糸売込商の輸入品取引

第 2 のポイントは，繊維品輸入市場における生糸売込商の位置づけである。付表 3～5 を見ても明らかだったように，綿糸市場では野沢屋，綿布・綿織物市場では野沢屋と吉村屋，毛織物市場では吉村屋といった有力生糸売込

(32)　谷本雅之『日本における在来的経済発展と織物業－市場形成と家族経済－』名古屋大学出版会，1998 年，241 頁。
(33)　田村均『ファッションの社会経済史－在来織物業の技術革新と流行市場－』日本経済評論社，2004 年，37–40 頁。

商による取引が，けっして無視できない比率で存在していた。さらに，井川による 76 年データによれば，野沢屋は綿糸引取における首位の座に位置する。

こうした生糸売込商の引取活動に対しては，近年，石井寛治が大変興味深い議論を提供している。すなわち，引取商というカテゴリーのなかに，①従来どおり，横浜に出店して「貿易商社から輸入品を買い取って集散地に送る」商人に加え，②「引取を行なう内地商人」，および③彼らのために「宿泊と取引の場を提供した」者をも含めて把握すべきだとする主張である[34]。この場合，引取商としての売込商は，③の宿泊と取引の場の提供者に相当する。

具体的な事例を見てみよう。桐生の織物買次商・佐羽吉右衛門家[35]は，横浜開港とともに横浜貿易に進出し，生糸売込を試みると同時に，大量の洋糸・洋反物の引取を行った。佐羽家自身は開港場に店舗を設けず，同家の江戸（東京）店が横浜の生糸売込商や引取商を介して輸入品を買い付けていたといわれる。そして，そのような佐羽家の引取活動を支え，同家から口銭という手数料収入を獲得していた吉村屋こそ，明治維新前後の生糸売込商による「引取商」の姿であった[36]。

他方，1899（明治 32）年当時日本最大の繊維問屋となる東京の前川太郎兵衛家も，1880（明治 13）年まで，横浜に支店を設けはしなかった。幕末・明治初期の 2 代目太郎兵衛は，江戸堀留町の店舗から番頭 1 人を連れて横浜まで通い，野沢屋の店舗を拠点として活動していた――と伝えられている[37]。以上の点から類推すると，付表 3～5 で確認した吉村屋・野沢屋名義の洋糸・洋反物も，その大部分は佐羽家・前川家の自己勘定のもとに取引された輸入品だったと推測される。

そうすると，このような生糸売込商による輸入品の口銭取引は，いつごろから開始されたのだろうか。この点について，開港後の市場動向を鑑みて議論しておくことは，現時点

(34) 以下，佐羽吉右衛門家と吉村屋，前川太郎兵衛家と野沢屋の記述に関しては，石井寛治編『近代日本流通史』東京堂出版，2005 年，15 頁のコラム「売込商・引取商」を参照。

(35) 佐羽吉右衛門家に関しては，桐生織物史編纂会編『桐生織物史』上，1935 年，298–302 頁；同編『桐生織物史』中，1938 年，225–26，233–37 頁；山口和雄編『日本産業金融史研究』織物金融編，東京大学出版会，1974 年，521–55 頁などを参照。近年，佐羽家が加入していた桐生絹買仲間の構造に着目した研究に，杉森玲子『近世日本の商人と都市社会』東京大学出版会，2006 年，第 2 編第 3 章がある。

(36) 石井寛治「桐生織物買次商の一考察ー佐羽商店と書上商店ー」『創価経営論集』第 15 巻第 2 号（1991 年 2 月），29 頁。

(37) もっとも，初代前川太郎兵衛は，1860（万延元）年に江戸山下町に呉服太物小売店を開店してから，1867（慶應 3）年に大阪備後町 3 丁目に支店を開設するまでの間に，江戸の拠点を日本橋堀留に移し，関東呉服太物卸売，舶来織物店を開いて，商売を拡張させたが，物価上昇の影響で 3 度ほど破産の危機に見舞われ，「幾度か閉店して故郷へ帰ろうかと悲壮な決心をした」状況にあったといわれる。そうすると，前川家の横浜進出は，2 代太郎兵衛が「すっかり一人前とな」って野沢屋を利用して商売し始めた 1868（明治元）年前後だったのかもしれない。神田彦三郎編『商傑前川太郎兵衛翁』共盟閣，1936 年，44–50，218–19 頁。

で状況証拠しか揃っていないとはいえ，やはり必要であろう。その結果，生糸売込商による輸入品の口銭取引は，おそらく開港当初から成立した静態的な制度ではなかったのだろうと推察される。

その根拠として，1860年代前半～中葉の洋銀減価が生糸売込商に与えた影響を挙げておきたい。山本有造によると，この期間は，貿易収支における日本側の輸出超過とそれに伴う洋銀の過剰供給によって，まさに洋銀価値が大きく下落した時代だったといわれる。その背景には，洋銀の内地不通用――輸出品の生産地たる在方において洋銀が受容されないという事情があった。したがって売込商は，売上代金の洋銀を開港場の洋銀市場に持ち込んで国内通貨と交換し，洋銀減価を受け入れざるをえなかったと判断されている。(38)

このような市場動向において，輸入品の買付は，売込商にとって，為替変動の危険を回避する絶好の資金運用先として機能したであろう。たとえば，石井寛治が作成した「1860年代前半期におけるジャーディン・マセソン商会横浜店の生糸仕入先・輸入品引取先」の分析をもとに，同商会と野沢屋との取引関係を抽出してみると，1864（元治元）から翌年にかけて，野沢屋における生糸売込額の20～25％に相当する金額が，その輸入繊維品の引取に割り当てられていたことが判明する。(39)

問題は，このころの野沢屋が，自己勘定取引によって外商との取引を行っていたのか，どうかであろう。このうち生糸売込に関しては，吉村屋の事例研究から，1862（文久2）～68（慶應4）年春のどこかの段階で委託販売経営を確立し，それ以後も経営を悪化させないという条件付きで直買付を実施し続けていたことが，既に明らかになっている。(40) よって，野沢屋が上記の期間に売り込んだ生糸も，まだ直買付によるものだった可能性は否定できない。

生糸売込商にとって，買付糸の利潤を輸入品買付に再分配することは，金融資産の実物資産化に値したと考えられる。だが，実際に輸入繊維品の国内販売ネットワークを確保したのは，江戸・東京に店舗を構える内地商人であって，生糸売込商でなかったことは想像するに難くない。そこで，佐羽家や前川家などの内地商人が登場する。彼らは，生糸売込商に対して，為替変動リスクと地代，および取引コストを，口銭という形で委託することで，横浜の繊維品輸入市場に参入してきたのだと思われる。おりしも60年代後半期には，売込糸の委託販売経営が確立していくとともに，洋銀相場が長期的な上昇局面に転換したため，生糸売込商による輸入品買付のモチベーションは，開港当初と比較すると低下していったに相違ない。こうした動向に伴って，輸入品

(38) 山本『両から円へ』，194–97頁。
(39) 石井『近代日本とイギリス資本』，50頁の第12表，126–27頁の第33表。第33表で，橋本屋弥兵衛が砂糖を引き取っていたためだろうか，その出身地が「江戸」とあるのは何かの間違いだろう。
(40) 西川『幕末・明治の国際市場と日本』，87頁。

に関しても，生糸売込商は内地商人との間に口銭による双方向的な取引を成立させていくとともに，経営を悪化させない範囲内で，若干の資金を輸入品買付に運用していたのではないだろうか。洋銀相場が持続的な上昇局面にあったとはいえ，明治初期には，68年5月の谷（38.34匁）→69年10月の峰（65.58匁）→71年9月の谷（52.86匁）→72年12月の峰（63.96匁）と，依然として短期的に乱高下を繰り返していたからである。付表3～5に登場する野沢屋・吉村屋以外の生糸売込商（橋本屋・郡内屋など）が，少額ながら繊維品を引き取っていたのは，おそらくそのためであろう。

3. 内外商間取引の双方向性

そうすると最後のポイントは，生糸売込商がどの外商から繊維品の引取を行っていたのかということになる。それを確認するために，表4を用意してみた。表4は，野沢屋と吉村屋に関して，生糸売込と繊維品引取の両方で取引関係が見られた外商とその売込額，引取額を示したものである。他方，売込または引取のいずれかのみの外商については，その売込合計額，引取合計額を各表の下欄に記しておいた。

第1に，野沢屋の外商との取引関係をみると（表4–1），野沢屋は輸入繊維品の6～7割を生糸売込のあった外商から購入していた。その外商とは，ストラッチャン・トマス商会，ウィルキン・ロビソン商会など，野沢屋と主として下等糸の継続的取引が前節で確認された商社である。とくにウィルキン・ロビソン商会に関しては，前川太郎兵衛が横浜に出店した1880年ごろ，前川自身が「英3番」，すなわち同商会を筆頭に，複数の外商と最も多い取引をしていた——という指摘が残されている点で，非常に興味深い[41]。さきに見たように，前川が横浜に支店を構えるまでの経緯を踏まえてみると，実は野沢屋が同商会と前川とを周旋していたのだと感じられる。結局，繊維品輸入市場における生糸売込商の役割は，生糸売込によって構築した外商との結合関係を，輸入品取引にも活用した点にあったといえよう。「双方向性」の意義は，この点に集約される。

第2に，吉村屋の場合（表4–2），輸入繊維品の過半は，生糸取引を行っていない外商からのものだったが，生糸売込の見られた外商からは，少なからずの商品が引き取られていた。この理由は，吉村屋の主力商品だった下等糸は，主にイギリス系商社へ売り込まれていたのに対して，毛織物はフランス系・ドイツ系の外商から主として購入されたからである。実際，佐羽家が吉村屋を通じて買い付けていた輸入品は，「佐羽吉様ヨリは奥州江唐物弐百八十駄」[42]とあるように，特定の商品に限定されていたわけではなく，輸入繊維品全般にわたっていた模様である。付表4～5で，吉村屋の引取品が特定商品に特化していなかったの

(41) 神田編『商傑前川太郎兵衛翁』，221頁。
(42) 横浜開港資料館編『吉村屋幸兵衛関係書簡』復刻版，横浜開港史料普及協会，1989年，慶応4年7月24日（史料番号1–41），30頁。

表 4　野沢屋・吉村屋―外商間の生糸売込高と繊維品引取高

（1）野沢屋惣兵衛

1) 1872/73 年　（ドル，%）

	商館番号	売込額	引取額	比率
Strachan & Thomas	63	188,240	86,826	46.1
Textor & Co.	29	134,933	21,460	15.9
Kniffler & Co.	54	124,580	15,736	12.6
Reiss & Co.	96	67,888	13,253	19.5
Wilkin & Robison	3, 英 3	50,205	17,813	35.5
Bavier & Co.	76, 157	47,570	1,140	2.4
Bolmida, G.	154	30,990	5,834	18.8
Valmale, Schoene & Milsom	32, 177	30,500	1,710	5.6
Schultze, Rais & Co.	24	12,950	1,800	13.9
Macpherson & Marshall	58	8,550	12,582	147.2
Walsh, Hall & Co.	2, 亜 1	6,380	4,000	62.7
Carst, Lels & Co.	25	1,200	1,040	86.7
小計		703,985	183,193	26.0
売込・引取のみの外商との取引額		478,876	62,902	
合計		1,182,861	246,095	

2) 1873/74 年　（ドル，%）

	商館番号	売込額	引取額	比率
Strachan & Thomas	63	59,246	67,556	114.0
Wilkin & Robison	3, 英 3	53,198	2,100	3.9
Aspinall, Cornes & Co.	35	36,906	88,500	239.8
Netherlands Trading Company	5, 蘭 5	26,457	9,919	37.5
Hecht, Lilienthal & Co.	8, 164, 蘭 8	25,611	5,100	19.9
Sitwell, Schoyer & Co.	70	20,390	975	4.8
Gilman & Co.	74	14,437	11,100	76.9
Comi, V.	10	5,378	240	4.5
小計		241,623	185,489	76.8
売込・引取のみの外商との取引額		293,272	109,689	
合計		534,895	295,178	

（2）吉村屋幸兵衛

1) 1872/73 年　（ドル，%）

	商館番号	売込額	引取額	比率
Hecht, Lilienthal & Co.	8, 蘭 8	100,290	4,874	4.9
Aymonin & Co.	28	52,685	900	1.7
Jardine, Matheson & Co.	1, 英 1	25,995	1,075	4.1
Raud & Co.	167	23,080	300	1.3
Walsh, Hall & Co.	2, 亜 1	17,015	1,100	6.5
Macpherson & Marshall	58	16,720	11,190	66.9
Fabre, Boerne & Co.	81	14,850	7,143	48.1
	53	13,915	6,310	45.3
Bavier & Co.	76, 157	7,420	1,625	21.9
Siber & Brennwald	90	3,220	6,415	199.2
Strachan & Thomas	63	3,190	2,750	86.2
Augustine, Heard & Co.	6, 亜 6	1,800	5,865	325.8
	蘭 6	1,500	14,448	963.2
小計		281,680	63,995	22.7
売込・引取のみの外商との取引額		118,685	84,270	
合計		400,365	148,264	

2) 1873/74 年　（ドル，%）

	商館番号	売込額	引取額	比率
Netherlands Trading Company	5, 蘭 5	61,889	10,156	16.4
Wilkin & Robison	3, 英 3	55,996	525	0.9
Reiss & Co.	96	42,804	8,217	19.2
Valmale, Schoene & Milsom	177	31,291	980	3.1
Kingdon Schwabe & Co.	89	27,043	1,120	4.1
Strachan & Thomas	63	16,652	2,000	12.0
Bavier & Co.	76, 157	13,931	4,880	35.0
Macpherson & Marshall	58	13,127	7,203	54.9
Sassoon Sons & Co.	75	11,261	250	2.2
Adamson, Bell & Co.	72	6,728	1,350	20.1
Aymonin & Co.	28	5,829	720	12.4
McDonald, W.	64	3,246	333	10.3
Siber & Brennwald	90	2,817	3,740	132.8
Comi, V.	10	1,127	240	21.3
小計		293,740	41,714	14.2
売込・引取のみの外商との取引額		11,581	128,561	
合計		305,321	170,274	

出所：付表 3 と同じ。

も，おそらく佐羽家の注文に応じて外商からの引取を行っていたからだと想像されよう。

売込額に占める引取額の比率は，野沢屋・吉村屋を問わず，各社さまざまだったが，外商のなかには引取額が売込額を上回っていたケースも多々見受けられた。ここでは，とくに吉村屋とシーベル・ブレンワルド商会との取引関係に注目しておきたい。この内外商間の取引関係は，先に触れたように，76年の生糸売込において特化していたが，72～74年には引取額が売込額を上回っていたのである。このことは，売込商が外商にとって単に生糸の買付相手だっただけではなく，販売対象としても重要なパートナーだったことを端的に物語っていよう。

V. おわりに

本稿では，明治初期における生糸輸出市場と繊維品輸入市場の動向を，内外商間取引の結合性と双方向性という2つの関係構造という側面から検討してきた。

内商各店と外商各社は，生糸取引に対する方針をそれぞれ異にしていたと予想される。取引価格をもとに類型化してみると，内商は①比較的上等糸を中心に取り扱う売込商（三越・糸屋・橋本屋など），②下等糸中心の売込商（吉村屋・外村など），③多品種の生糸を多量に取り扱う総合的な売込商（亀屋・野沢屋・井筒屋）の3グループに区分される。他方で，この時期の外商の活動は，東アジア貿易の伝統のうえに中小規模の商社を中心としていたが，そのなかで（a）上等糸の買付を優先的に行う商社と，（b）下等糸の大量買付を行う商社の2グループが確認される。60年代末期から70年代前半期にかけて，相対的に高価格の生糸をめぐって内商側で市場参入が相次いだため，内外商間の生糸取引は不安定な関係構造を余儀なくされたが，下等糸に関しては，継続的かつ安定した取引関係を確認することができ，高い結合性を示していたと考えることができる。70年代後半期からは，①の市場撤退と同時に②が上等糸のシェアを拡大させて「総合的な売込商」に転じていくが，このような動向は，外商にとっても安定的かつ継続的な取引関係を維持していく上で受容されるものだったと判断される。

他方，繊維品輸入市場に関しては，内商の資金調達面で大きな制約がみられた。綿糸取引には多額の資金調達が必要で，引取商側に高い参入障壁が存在していたが，綿布・綿織物取引と毛織物取引には，綿糸ほどの資金調達を必要していたわけではなかった。たしかに，これらの取引高の上位には都市商人の顔が並んでいたが，だからといって都市商人だけが引取品の資金調達力を備えていたわけではない。なにより地方では，引取品に対する需要の増加が顕著であったため，地方を系譜とする在郷商人も，資金調達力さえ伴えば，輸入市場へ参入する動機を享有していたと考えられる。とはいえ，彼らはあくまで地場の需要を充足させる引取量を確保すれば事足りるので，都市商人と市場シェアを競争する存在にはならなかった。

これに対して，開港当初における生糸売込商の輸入品引取には，洋銀の内地不通用とい

うルール，および1860年代前半～中葉の洋銀下落という市況のもとで，獲得した洋銀の資金運用的側面が備わっていたのだと推測される。しかし，1860年代後半期に，洋銀相場が長期的な上昇局面に転換すると同時に，売込糸の委託販売経営が確立していくにつれて，生糸売込商と内地商人との間で，輸入品の口銭取引も定着していったのではないだろうか。実際のところ，生糸売込商は，生糸売込の継続的な取引関係を構築していた外商から，これら輸入繊維品の引取を行っていた。したがって繊維品輸入市場において，生糸売込商は自身の売込経験をもとに，内地商人に対して信用性の高い外商を斡旋する役割を果たすとともに，内地商人は，為替変動リスク・地代に加えて，外商との取引コストを，口銭という形で生糸売込商に委託したのではないかと推定される。また外商にとっても，生糸売込商が輸入繊維品の販売対象として重要なパートナーであったことは，想像するに難くはない。

以上のように，生糸売込商と外商との取引関係は双方向性を帯びていたのであり，しかも高い結合性を示していた。このことは，市場取引を通じて，両者の間に相互信頼が構築されていたと考えることができる。こうした輸出市場と輸入市場をリンクした取引形態が成立するとき，現金決済を原則としながらも，内商または外商が輸出品代金を輸入品代金に振り替えて代金決済を相殺した可能性も，また指摘しうるのである。

（日本学術振興会特別研究員）