

論文

生糸品質の不確実性と逆選択による優等格生糸の排除

京都学園大学 経済学部

大野 彰

要 旨

乾燥した風土に助けられて繭がよく乾燥したイタリアでは、生糸の品質は安定していた。しかも、格付ないし商標を信頼することもできたから、イタリア産生糸の買い手は事前にその品質を予測することができた。従って、イタリア産生糸の買い手は、品質に見合った価格を支払ったのである。これに対して湿度の高い日本では繭の乾燥の程度を揃えることが難しかったから、生糸の品質はなかなか安定しなかった。しかも、特に信州の製糸業者は、生糸価格が上昇する局面では意図的に品質を低下させることによって利益の拡大をはかったから、日本産生糸に貼付された商標を信頼することはできなかった。品質を予測できない状況では、買い手は高価な日本産生糸（飛切優等格生糸や優等格生糸）の購入を差し控えるようになるから、飛切優等格生糸ないし優等格生糸と信州上一番格生糸の間の価格差が小さくなるとともに、日本産生糸全体の価格も低い目に付くようになった。その結果、飛切優等格生糸や優等格生糸は市場から排除され、市場には信州上一番格生糸ばかりが出回るようになった（逆選択）。しかも、1899年に信州の製糸業者が極端な粗製濫造に走ったために信州上一番格生糸に対する信認が極度に低下したから、アメリカの生糸商は産地を偽装して信州糸を関西糸と偽って販売するようになった。1904年には「米国に信州糸一縷も無し」といわれるほど徹底した産地の偽装が行われていた。その結果、信州上一番格のブランドで販売される生糸の価格は一層低下した。しかし、こうした状況もアメリカ絹工業にとっては、好都合な面があった。アメリカ絹工業は、フランスをはじめとするヨーロッパ諸国の絹織物を模倣した安価なコピー商品を生産しており、安価な原料を必要としていた。安価な信州上一番格生糸は、このアメリカ絹工業の要求に応えるものであった。

キーワード: レモン（欠陥商品の意）、逆選択、10年平均

1. 日本産生糸における品質の不確実性と商標

日本からアメリカに向けて輸出された生糸に貼付されていた商標は、信頼するに値しなかったといわれる。デュランは、「日本の現状からすれば、ニューヨークでいつも同じ格付を付与される商標は10もない」とまでいっている¹。チティックも「こうした[様々な製糸場の]商標の品質が年々歳々一定であれば、その選択に苦勞しないであろう。しかし、そうはいかず、何年産の生糸か(crop)によって品質が変わって来ることは別にしても、そうした商標の[生糸の]品質は、たいてい絶えず流動状態にある」といい、品質が向上していく製糸場もあれば低下する製糸場もあるので、バイヤーは警戒しなければならないと述べている²。

日本産生糸の商標が信頼できなかった理由は、次の2点にある。

- ①同一商標の下に異なる品位の生糸が混入していたこと
- ②生産された時期によって生糸の品質が大きく異なっていたこと³

それでは、商標の信頼性を損なう上記二つの要因は、なぜ生じたのであろうか。

1-1. 同一商標の下に異なる品質の生糸が混入してしまった理由

同一商標の下に種々異なる品位の生糸が混じるようになった原因は種々あると思われるが、ここでは二つの理由を挙げておこう。

第一に、200を超える品種があったといわれるほど日本では蚕の品種は雑多であった。その結果、生糸の品質も自ずから雑多になってしまい、一つの荷口の中に様々な品質の生糸が混入してしまうことになった。

第二に、生糸の品質は繭の乾燥の程度によって変化するという要因を挙げなければならない⁴。例えば、かつては手間を惜しんで繭を完全に乾燥させていなかったために、夏秋蚕繭の品質は劣化していた。その結果、夏秋蚕繭から挽いた生糸の価格は、春蚕繭から挽いた生糸のそれよりも50円から60円低い水準にあった。ところが、夏秋蚕の繭を完全に乾燥させるようになると、これから挽いた生糸の品質が向上し価格差が縮まったといわれている⁵。

このように繭の乾燥の度合いが生糸の品質に極めて大きな影響を及ぼすのであれば、生糸の品質を揃えるためには繭の乾燥の度合いを揃えなければならないであろう。ところが、湿度の

¹ Leo Duran, *Raw Silk*, Silk Publishing Company, 1913, p.106.

² James Chittick, *Silk Manufacturing and Its Problems*, 1913, p.14.

³ 「殊に本邦の生糸は、同一商標の下に種々異なる品位のものを混じ、或は生産時期によりて品位に甚しき相違あるがため、商標に信用を措き難きの弊あると云ふ」(三谷徹『製糸学』下巻、明文堂、1919年、695ページ。)なお、同書中巻、844ページも同旨。

⁴ 「同種類の原料でも、其の乾燥程度の、差によつて、種々の品質の、生糸に成るのであるから、同一種類の繭でも、乾燥の程度に差があつた場合には、原料としては、異つたものであると、云はなければならない。」(細川幸重『生糸の格と製糸法』改訂再版、明文堂、1919年、84ページ。)

⁵ 「近來改良進歩して來たのは生繭の乾燥方法の熟達したことである、其結果数年前に於ては夏挽糸は春挽糸に比し同製糸所のもので百斤に付き五六十円も低価であつたものであつた、元來生繭の當時より本乾燥として繰出ださねば糸質光沢に変色を來し、又固着を生じ、切断を増し、小節を多からしめ、強伸力を弱むるものである、故に是れは是非とも本乾燥となすべきもので僅かの手間を除くが爲めにむざむざ得らるべき利益を捨てつゝあつたのである、然るに近頃に至ては色沢に於ても、価格に於ても格別の差を見ぬように至つたのは即ち乾燥の完全に近づいたが爲めにして甚だ賢すべきことである」(橋本重兵衛「蚕糸改良に就きて」、『蚕業新報』第138号、1904年10月20日、26-27ページ。)

高い日本では繭の乾燥の程度を揃えることは容易なことではなかった。

このことは、共同出荷や共同揚返を行う場合に特に大きな問題になった。数人の製糸業者が結束して単なる共同荷造を行うにせよ、共同揚返にまで踏み込むにせよ、参加する全ての製糸場で繭の乾燥の度合いを揃えておかないと出荷する生糸の品質がばらついてしまう。これを怠ると、一つの荷口の中に準優等格・関西一番格・上一番格の3種の等級の生糸が混入することすらありえたといわれる。

「数個の製糸場が、共同の揚返し、又は荷造りをなして、荷出しをする場合に、甲の工場では、本乾燥の繭から、繰糸した糸を出し、乙は四十匁目位迄、乾燥した原料の糸、丙は五十匁目内外迄、乾燥した原料の糸を合同して、共同の荷として、千斤に纏めて、荷出した場合に、此の三種の糸は、総荷の拝見に於て、明に区別することが出来る。而して此三種の糸を別々に試験する場合に三種皆別々の成績を示す。斯くて此千斤の内には、準優等格位の糸もあれば、関西一番位の糸もあり、又上一近くの糸もありと云ふ様に、種々の品質の糸が、混合して居るから、不揃の荷として、取引が困難の事になる。強いて売ろうとすれば、買手は其の中の最下級の糸又は中位の格の値を附するであろう。其の内にある上位の糸の格で、全部買う事は、決してしないのである。故に商談は成立しないのが普通で、結局売手が不利に陥る事になる。斯くの如き場合は、現今の取引市場に於ても、頗る多い事であるから、充分の注意を、要すべきであると思ふ」⁶

即ち、細川幸重によれば、共同荷造や共同揚返を行ったけれども、繭の乾燥の度合いを揃えておかなかったために一つの荷口の中に3つの等級の生糸が混入していたという場合には、その荷口には中位ないし下位の格に相応する価格が付き上位の格に相応する価格が付くことは決まっていなかったという。このような場合には、努力と費用を注ぎ込んで繭を乾燥させ上位の格の生糸を生産した製糸業者は、価格面で報われることがないので、やがて高品質の生糸を生産しなくなるであろう。つまり、一つの荷口の中に異なる品質の商品が混入していると、高品質の商品が中位ないし下位の品質の商品によって駆逐されることになるのである（逆選択）。こうした過程が繰り返されたために優等格生糸は市場から排除され、日本産生糸の品質は上一番格程度の品質へと収斂していくことになった。上一番格糸が日本で最大の生産量を誇るようになったのは、逆選択が行われた結果なのである。

なお、一つの荷口の中に異なる品質の商品が混入していたことは、生糸商（外商）から見れば必ずしも悪いことではなかったと考えられる。右記の例において、ある荷口全体の価格が下位の品質の生糸（上一番格生糸）を基準として低い水準に落ち着いたとしても、その荷口に含まれている準優等格ないし関西一番格などの高品質の生糸も生糸商のものになる。こうした高品質の生糸は高く売れるから、生糸商はその分だけ差益を稼ぐことができる。しかも、日本の売込問屋に対して異なる品質の生糸が混入していることを咎めれば、それだけ生糸商は生糸を安く買い叩くこともできたであろう。アメリカ向け生糸輸出では荷口を大きくすることが必要

⁶ 細川幸重『生糸の格と製糸法』改訂再版、85ページ。

だとされ、その理由としてアメリカでは機械を用いて絹織物を大量生産しているからだという説明がこれまでなされてきた。しかし、実はアメリカの絹織物製造業者が必要としていたのは、必ずしも大きな荷口の生糸ではなかった。ヨーロッパ産生糸では 1 俵分を買おうとすれば 220 ポンドもの生糸を買わなければならなかったのに対して、日本産生糸は一俵の目方が 133 ポンドであったから、一度に 1 俵しか買わないアメリカの中小の事業者にとって便利であったとの指摘がある⁷。日本における通説的理解とは異なり、大きい荷口の生糸を必要としていたのは絹織物製造業者ではなく横浜に来ていた生糸商（外商）の方であった。同一商標の下に異なる品質の生糸が混入していたことを前提にすれば、荷口が大きければ大きいほど生糸商（外商）の得る利益は大きなものになったからである。

しかし、こうして仕入れた生糸をそのままの状態アメリカの絹織物製造業者に引き渡せば、品質が不揃いだとして生糸商は批判されてしまう。そこで、彼らは仕入れた生糸に貼付されていた原商標を剥がして品質毎に生糸を仕分けし直し、改めて等級別に分類したものに自己の商標（私商標）を貼付して絹織物製造業者に売ったのである。同一商標の下に異なる品質の生糸が混入していたという日本側の事情を前提にすれば、商標の貼り替えが行われることは必然であった。生糸商が原商標を剥がして自己の商標（私商票）に貼り替える行為は、たびたび批判を浴びてきたが、後を絶つことはなかった⁸。その理由の一つが、ここにある。

1-2. 生産された時期によって生糸の品質が異なっていた理由

次に日本では生産された時期によって生糸の品質が大きく異なっていた理由についても、二つの要因を挙げることができる。

第一の要因は、やはり日本が置かれていた自然的条件と関わっている。湿度の高い日本では、繭の乾燥の度合いが季節によって大きく異なってくるために、生糸の品質がぶれたのである。

例えば、夏に収穫されたばかりでよく乾燥していない繭を使って上一番格の生糸を生産していた製糸場であっても、晩秋になってよく乾燥させた繭を原料にすれば上々一番格ないし硬質一番格の生糸を作ることができたといわれる⁹。従って、同じ製糸場であっても、夏に生産された生糸と晩秋以降に生産された生糸では、等級が 2 階級も異なるほど品質が異なっていたことになる。もし、この製糸場が 1 年中同じ商標で生糸を出荷していたとすれば、この製糸場の商標に対する信頼性が揺らいだとしても不思議ではない。

こうした問題は、繭をきちんと乾燥させれば解決することができる。室山製糸場では早くから生繭の段階で繭を選別して乾燥し、その上で再び選別してその年の 11 月まで貯えておいた繭を原料として使っていたから、春夏秋冬同じ品質の生糸を生産していたといわれる。「繭から枯

⁷ James Chittick, *Silk Manufacturing and Its Problems*, p.22.

⁸ 三谷徹『製糸学』下巻、明文堂、1919 年、774—775 ページ。

⁹ 「今上一番格の糸を、生産する工場に於て、新繭当時、虫殺し、又は半乾燥、又は百匁目の生繭を、四十匁目位に、乾燥した原料より繰糸した糸と、十一月以後、全部本乾燥にせる、原料より繰糸せられたる糸とは、品質に於て後者が前者に、勝るのが普通である。前者が上一番格であるならば、後者は上々格、又は硬質一番格位に、当てはまるのである。」（細川幸重『生糸の格と製糸法』改訂再版、84—85 ページ。）

れて居るから好結果を得るので、少しも〔品質の〕変つた生糸は出来ない」と評されるほど¹⁰、室山製糸場の作る生糸の品質は安定していた。しかも、1900年前後から乾燥機が次第に普及し始め、「昔しは同じ製糸所で製した生糸でも、夏冬の季を異にすると、百斤に対して五十円の相違を生ずるものもあつた。然るに近來は乾燥器が追々流行し従つて〔繭の〕乾燥貯蔵が行はれて、漸く寒暑共に〔生糸の品質が〕同じ様になつて來た」といわれるようになった¹¹。

しかし、それでもなお、室山製糸場のようにきちんと乾繭処理を施していた製糸場はまだまだ例外的な存在であつたし乾燥機が一挙に普及したわけでもない。しかも、一年を通じて品質が安定していた生糸は、市場に出回ることなく、外国の需要家に直接引き取られていた。橋本重兵衛は、1902年に公刊された書において、「近來は其製糸が季を異にしても、少しも変らぬ生糸は、外国人又は直輸出会社の先約束で、市場に現はれずに売れて居る、百人繰以上の製糸所でなければ出来ない、又余程信用のある生糸でなければならない、之れ等は伊、佛の製糸所と少しも異つては居らぬ」と述べている¹²。

従つて、商標に信頼を置くことができる生糸は、市場における価格形成に参加してはいなかったのである。裏を返せば、商標を信頼できない生糸だけが価格形成に参加していたのであるから、価格機構は正常に機能していなかった。

生産された時期によって生糸の品質が大きく異なっていた第二の理由は、人為的なものである。生糸価格が上昇する局面では、日本の多くの製糸業者が粗製濫造に走り意図的に生糸の品質を落としていたのである。円中文助は、「糸価が騰貴しまする年は、随分生糸に粗製の点が出来てなりませぬ」と慨嘆している。彼は、「明治九年〔1876年〕には糸価が非常に上りまして、一千三百五十弗までになりました、此年には製糸の高も随分沢山出ましたが、粗製の糸が多く出まして外国に於て我が生糸の信用を失したることでありました」といい、「昨年〔1895年〕の如きは〔生糸価格が〕實に一千弗以上に昇りました、故に定めて粗製の糸が多く出て、復た信用を失することであらうかと思ふのであります」とも述べて、1876年と1895年に粗製濫造が行われたことを指摘している¹³。さらに、1892年から1893年にかけてと1899年にも粗製濫造が行われている（後述）。

それでは、日本の製糸業者は、なぜ生糸価格が上昇する局面で粗製濫造に走つたのであろうか。生糸価格が上昇する局面では、品質の劣る生糸に対しても強い需要があつたからである¹⁴。市況が旺盛であれば格付に手が加えられたともいわれる¹⁵。橋本重兵衛も八王子提糸を評して、「八王子附近の製糸家の云ふ所を聞くと、斯様な悪糸を製しても、必ず毎年売つて仕舞うので、〔八王子提糸は〕糸〔の品質が〕が悪いから普通の時は更らに売れないが、生糸が騰貴して來ると売れて來る、夫れであるから他の地方よりは、反つて割合に利益があると云ふて居つた」

¹⁰ 橋本重兵衛『生糸貿易の変遷』、丸山舎本店、1902年、149ページ。

¹¹ 橋本重兵衛『生糸貿易の変遷』、149ページ。

¹² 橋本重兵衛『生糸貿易の変遷』、150ページ。

¹³ 円中文助「生糸の改良に就て」、「大日本蚕糸会報」第50号、1896年8月、1ページ。

¹⁴ 上山和雄「第一次世界大戦前における日本生糸の対米進出」、「城西経済学会誌」第19巻第1号、1983年8月20日、54ページ。

¹⁵ 三谷徹『製糸学』下巻、766―767ページ。

と述べている¹⁶。このような現象が生じるのは、消費地アメリカにも原因があった。アメリカでは、見本として呈示された生糸の品質と実際に届けられた生糸の品質が違っていれば、生糸商は交換に応じなければならなかった。ところが、もし適当な在庫がなければ、買い手である絹織物製造業者は、たとえ見本と違っていても、届けられた生糸で辛抱しなければならないことがあった。代わりの生糸がないので工場を移動させないというわけにはいかないからである¹⁷。こうした場合に工場を移動させなければ、固定費用の負担が絹織物製造業者の肩にずしりとかかってくることになったであろう。それを生糸商は知っているのだから、横浜市場で在荷が払底する局面では、品質よりも数量の確保を優先して生糸を買い付けたのであろう。

さて、生糸価格が上昇する局面では品質の劣る生糸でも売れるのであれば、先の橋本の指摘にもあるように、品質を落とした方が日本の製糸業者が得る利益は大きくなる。粗悪な生糸の方が製造コストが安くて済むからである。しかも、品質を落とせば大量に生産することも容易になるので、多売することで一層大きな利益を収めることができることになる。われわれは、こうした行動原理の典型を信州の製糸業者にうちに見てとることができる¹⁸。「大日本蚕糸会報」に掲載された「信州の製糸業」と題する記事の中に「▲製糸の方針」と題する項目があり、それには次のような記述が含まれている。

「信州製糸家の語る所に依れば細筋物は関西の特有にして若し信州に在りて細筋物を製造するときは到底失敗を招くを免れず……信州の如き概して資本に欠乏せる製糸家に在りては横浜系況の変化に応じて製糸の方針を一変せざるべからず佛国向好況なる時は細筋物をドシンドン製造し米国向好況を呈するときは太筋物を盛に製造し場合によりては多々益々粗製濫造して一時の利益を齟齬せんとするの方針あるものゝ如し」¹⁹

この論評が出た 1899 年 2 月からほどなくして、粗製濫造は、まさにその頂点に達することになった。

さて、好況で生糸価格が上昇する局面で日本の多くの製糸業者が粗製濫造に走った背景には、生糸相場の振幅が大きいという現実があった。生糸価格は激しい乱高下を繰り返していたから、ある年に製糸業者が意外の損失を蒙ることは珍しいことではなかった。そこで、日本の多くの製糸業者は、ある年に生じた損失を穴埋めするために別の年には多くの利益をあげ、通期では黒字になるようにしようと考えたのである。生糸検査所技手であった徳田実也は、こうした経営方針を「三年籠城五ヶ年平均」と表現している。

「製糸業の損益は一年一年の成行を以て成敗利鈍を杞喜憂するは策を得たるものにあらず成可五ヶ年の平均を以て成敗を争ふの覚悟あるを要す少くも三ヶ年間の悲境に踏み耐ふるの蓄積力あらんことを望む何となれば生糸相場は人為的にあらず世界経済界の大勢に支配さるゝものなれば三ヶ年間の苦境を忍ぶの覚悟あらば其根底や安全にして他日の勝利を贏ち得べきは予期し

¹⁶ 橋本重兵衛『生糸貿易の変遷』、43 ページ。

¹⁷ James Chittick, *Silk Manufacturing and Its Problems*, p.15.

¹⁸ なお、『平野村誌』下巻に「糸況良好の際は一一般に多量生産能率増進を目標として繰目糸目に重点を置き」（平野村役場『平野村誌』下巻、1932 年、422 ページ。）とあるのは、好況時に粗製濫造を行っていたことの婉曲表現であるとみられる。

¹⁹ 「大日本蚕糸会報」、第 80 号、1899 年 2 月、47 ページ。

て過ち無かるべし現に予は兩三年前此説を唱へて今や糸価漸く頭を上げ製糸家多年の忍耐力に酬いつゝあらんとは假令大なる騰貴なしと雖も我が製糸業者の前途は悲観するに足らざるなり故に本邦製糸業者に望むに三年籠城五ヶ年平均と云ふ覚悟と計算を望むものなり」²⁰

つまり、「三年籠城五ヶ年平均」とは、3 年間は利益が出なくとも辛抱し、5 年間の業績を平均すれば黒字になるように製糸業を経営すべきだということを意味しているのである。『平野村誌』下巻にも「10 年平均」という表現が出てくる²¹。そこで、「5 年平均」をとるにせよ「10 年平均」をとるにせよ、一定期間を均せば黒字になるようにするために、製糸業者は「稼げる時に稼いでおこう」と考え、生糸価格が上昇する局面では粗製濫造に走ったのである。

かくして日本の多くの製糸業者は、生糸価格変動に伴うリスクを小さくしたつもりでいた²²。しかし、「10 年平均」の策をとった結果、信州糸に対する顧客の信頼が損なわれたから、長い目で見れば、この経営策は自分で自分の首を絞めるに等しい誤った経営策であった（後述）。

それでは、粗製濫造は、どのようにして実行されたのであろうか。品質を落とせば、より安くより大量に商品を生産することができるということは自明のことに思われようが、製糸業の場合には、特に撚掛との関連で、この理が当てはまる。信州の製糸業者が用いていた稲妻式撚掛装置を例にとって、この点について説明してみよう。稲妻式撚掛装置には、次のような特徴があったといわれる。

「此の式は、(中略)、糸の抱合も充分でなくとも、繰糸が容易で、工程を進め糸量を多からしめんとする工場に於て用ひるのが一般である。小枠の回転も頗る緩慢にしてあるのが普通である。而して多くは裾物格内外を繰糸するに用ひて居る。然れども此の式の大形のものを用ひて、小枠の回転をやゝ迅速にして、優良なる原料を用ひて、準優等格又はそれより一寸と上の格の糸を、製出する工場は沢山ある。」²³

ここで稲妻式を使うのが「工程を進め糸量を多からしめんとする工場」だという点は、極めて重要である。稲妻式では撚掛の長さ（従って撚掛の回数と程度）を少なくしてあるから、糸にかかる負担が小さくて済む。従って、繰糸工程で糸が切れる回数を減らすことができるから繰糸作業が中断せずに済み、労働生産性が向上する。しかも、もし繰糸の途中の糸が切れると、これを繋ぐ際に屑糸が出て繭の一部が浪費されてしまうが、糸切れの少ない稲妻式ではこの無駄を小さくすることができた。従って、原料生産性も同時に向上することになった。労働生産性と原料生産性が同時に向上すれば生産量が伸び、商品を安価に生産することができるのは、当然である。

しかし、撚掛の長さ（従って撚掛の回数と程度）を小さくすれば、生糸の抱合が充分ではな

²⁰ 生糸検査所技手 徳田実也「生糸生産力の伸張」、「蚕業新報」第216号、1911年3月15日、64—65ページ。

²¹ 平野村役場『平野村誌』下巻、557ページ。

²² なお、中国で製糸場の所有と経営が分離されていた事例があるのも、生糸価格の変動リスクに対処するためであったと考えられる。中国の製糸場所有者は、自らは経営にあらず製糸場を賃貸することによって、経営者に生糸価格変動リスクを取らせた。他方で、経営者は製糸場を借りることによって固定資本の負担を免れるので、たとえ経営に失敗しても損失を小さい目に抑えることができた。もともと、製糸場の所有と経営を分離したために技術進歩が阻害されたから、この策も長期的に見れば、得策とはいえなかった。

²³ 細川幸重『生糸の格と取引 附製糸法』、明文堂、1927年、240ページ。

くなる。しかも、稲妻式の下では小粋の回転を緩慢にすることが普通であったから、生糸の抱合の程度はますます不十分なものになった²⁴。さらに、上一式製糸法では繭を若煮のまま繰糸するから、この面からも信州上一番格糸の抱合は不十分なものになっていたと思われる²⁵。

ところが、抱合こそは生糸の品質向上の鍵となる重要な特性であった²⁶。抱合が充分でない生糸は摩擦に弱く、梭などと擦れると毛羽が立ったから、経糸とするには適していなかった²⁷。日本産生糸の品質が海外でたびたび批判されたのは、このためである²⁸。従って、普通に稲妻式撚掛装置を使った場合にも、生糸の抱合は必ずしも充分ではなかった。しかし、先に見たように稲妻式を使えば、労働生産性と原料生産性が同時に向上するから、安価な生糸を生産することができる。アメリカの絹織物製造業者は、信州産生糸の抱合が充分ではないことを知りながらも、価格が安かったのをこれを使い続けたのである。

さて、生糸の抱合の程度を落とすことに関して、どこまでが粗製濫造ではなく、どこから先が粗製濫造になるのか線引きをすることは、簡単ではない。生糸の用途によっても、必要な抱合の程度は変わってくるからである。ともあれ、普通の状態では、信州産生糸の抱合の程度は、どうにか許容範囲内に収めてあったものと思われる²⁹。

ところが、生糸価格が上昇する局面では、信州の製糸業者は、許容範囲を超えて抱合を極端に落としてしまった。彼らは、生糸生産量を増やそうとあせるあまり、労働生産性と原料生産性を無理にさらに向上させようとして、元々甘い撚掛を一層粗略にしたのである。かくして抱合を犠牲にして労働生産性と原料生産性を無理に向上させたことが粗製濫造の核心をなしていた。1890年代に生糸価格が上昇した局面が二つある。1892-1893年と1899年である³⁰。1893年頃からアメリカで信州産生糸に対する非難が強まり毛羽立つとの批判が寄せられたといわれるが³¹、それは撚掛を粗略にしたことを反映しているものと思われる。同様の批判は、1899年にも生じている（後述）。

ところが、撚掛を粗略にした生糸を製しても、現業員ですらこれを見破れない程であったといわれる³²。ましてや生糸の外見から買い手が撚掛不足を見破ることは不可能であったと思われ

²⁴ 「生糸の抱合は繰糸速度の遅速によりても良否を生ずるものにして、一般に繰取速度の速なる場合は抱合佳良となるのである。」(中川房吉『糸格向上製糸法』改訂再版、明文堂、1935年、174ページ)。

²⁵ 生繭を若煮にすると抱合不良の生糸ができることがあるといわれる(中川房吉『糸格向上製糸法』改訂再版、171ページ)。

²⁶ 「橋本重兵衛『生糸貿易の変遷』、150ページ。

²⁷ 石崎悦史「輸出生糸の格付と品質②」、「経済系」第105集、1975年9月、42-43ページ。

²⁸ 但し、アメリカでは、抱合が充分でない生糸でも無理に経糸として使うこともあった。品質が最も低下したと目される1899年にも日本産生糸はアメリカで経糸として使用されていた。日本産生糸とイタリア産生糸の間には用途による住み分けが成立しており(「金子堅太郎君の演説」、「大日本蚕糸会報」第93号、1900年3月、6-7ページ)、日本産生糸が適していた薄物や淡色物を作るには経糸にも日本産生糸を使っていたからである(眉橋十五織史『座繰製糸法』、丸山舎、1900年、25-26ページ)。

²⁹ なお、同様のことは、繰度開差や繰節にも当てはまったと考えられる。信州産生糸は、確かに繰度が不揃いで繰節も多かったが、許容範囲ぎりぎりの繰にどうにか抑えることで安価に生産されていた。技術的にはさらに繰度を揃え繰節を減らすことは可能であったが、そうすれば生糸生産に要する費用が嵩んでしまうから、一定の程度で妥協したのである。

³⁰ 平野村役場『平野村誌』下巻、294-295ページ。

³¹ 上山勇雄「第一次世界大戦前における日本生糸の対米進出」、67ページ。

³² 「此の式は、撚を二百掛けても三百掛けても、外見に於て殆ど別がない。よしあつても現業員が見破るに一寸と困難である。」(細川幸重『生糸の格と取引 附製糸法』、240ページ)。

る。抱合不良は、撚糸工程でソーキングする際に、初めて露見するものであった³³。従って、抱合不良は、生糸に貼付された商標の信認を破壊するものであった。

ところが、アメリカ側は、日本産生糸の抱合が充分でないのは費用を切り詰めることによって日本の製糸業者が利潤を極大化しようとした結果であることを認識していた。1896年にブリーズンは、日本産生糸は撚掛が充分でないために摩擦に弱いと、その原因を知りつつも日本の製糸業者が改善しようとならないのは労力を省いて利益をあげようとしているからだと指摘している。

「有力なる機業家の言に拠れば撚合せより染上織立の間に於ける時間中糸の摺れ合は固より甚だ多きものなるが日本糸は此の点に関し特に非常の弱点あるを示すこと少なからず日本糸が特に此の方の少なきは伊太利糸に比して撚りの不完全にして各繊維並行するが故に操作に際し分裂し易き第一の理由にして第二は日本繭は非常に種類の混合せる故に自然斯くの如き結果を来すなり又曰く日本製糸家は皆能く此等の欠点を避くる所以の道を知れり而して敢て改善を計らざるものは徒らに労力を省きて目前の利益をのみ得んとするにあり」³⁴。

さらに、アメリカのヴィヴァンティ兄弟社 (Messrs. Vivanti Bros.) のヴィヴァンティ (F. Vivanti) は、1900年5月10日付で「1899-1900 生糸年度の日本産生糸における主要な欠点について。その原因と将来のために最善の解決策」(On the Principal Defect in Japan Raw Silk of the Season 1899-1900. Its Cause and the Best Means to Remedy It for the Future.) と題する小冊子を米国絹業協会に送り、これを同協会の生糸部会 (Raw Silk Committee) にかけるよう要請した。この小冊子の中でヴィヴァンティは、日本の製糸業者が生糸の生産を増やそうと急ぐあまり撚掛を疎かにしたために日本産生糸の品質が低下したと論じている。米国絹業協会生糸部会は、5月12日にヴィヴァンティの小冊子について討議し、日本産生糸の品質改善を促す決議を採択した³⁵。

ヴィヴァンティの問題提起を受けて、ブレナード・アームストロング社 (Brainerd & Armstrong Co.) で財務部長を務めていたアームストロング (B.A. Armstrong) は、1900年5月26日付けで手紙をヴィヴァンティ兄弟社に宛てて送った。その中で彼は、ヴィヴァンティが先に発表した小冊子が「日本産生糸の繰糸にはごくありふれた、そしてますます深刻になる欠点。即ち輪の多い生糸」(the very common and growing imperfection in the reeling of Japan silks, namely, loopy silk) に言及していないとして不満を表明し、「この2, 3年の間、日本産生糸の多くの荷がこの不完全な繰糸を示しているのをわれわれは見てきました。私は、特に一つの荷を覚えています。それには開明社の商標が貼ってあったのですが、あまりにも輪が多いので、われわれはその生糸を拒絶しました」(原文は、Within the last few years we have seen many parcels of Japan silks showing this imperfect reeling. I remember one, in particular,

³³ 拙稿「アメリカ市場における蚕糸業の国際競争について (1900-1925年)」、『経済学研究』第18号、1985年11月30日、1-2ページ。

³⁴ 「米国市場に於ける日本糸に関する意見」、「大日本蚕糸会報」第46号、1896年4月、27-28ページ。

³⁵ "Concerning Defects in Japan Raw", *The American Silk Journal*, Vol. 19 No.6, June, 1900, pp.41-42. なお、同じ内容が米国絹業協会の年次報告書に記載されており、前掲拙稿はこれに基づいている。

under the Kaimeisha Chopmark, which was so loopy that we rejected the silk) と述べ³⁶、特に開明社の商標が貼付されていた生糸の品質が低かったことを指摘している。

これに続けてアームストロングは、「繰糸工程の間、全ての繭繊維に均一な圧力がかからないためにこうした輪 (loops) が生じることは、明らかである」といい、さらに「輪は非常にありふれており、特に過去2年間、こうした小さな尾 (tail) が極端に厄介なものになってきたことを請け合います」とも述べて、こうした欠陥は開明社の生糸に限らず日本産生糸に共通のありふれた欠陥であったことを指摘している³⁷。

それでは、アームストロングが「輪 (loops) ないし「尾 (tail) と表現したのは、何であろうか。「輪 (loops) を字義通りに受け取るならば、輪節を意味しているようにも見える。繭を若煮にすると、蚕の幼虫が吐いた繭糸の8の字になっている部分がよく解けず輪節になってしまふといわれるから³⁸、繭を若煮のまま繰糸に回す上一式製糸法では輪節が発生しやすかったであろう。

しかし、ヴィヴァンティ兄弟社の在日支配人が1900年6月24日付けで寄せた手紙の内容からすると、問題になっていたのは輪節ではないとも考えられる。その手紙の中で、同支配人は、一般には知られていない二つの要因のために日本産生糸の品質が低下したのだとして、①灯火の下で夜業を行ったことと②繭から糸を繰り取る際に薄皮繭になるまで繰り取ったことを非難している³⁹。生糸価格の高騰に乗じるために短期間のうちに生糸生産量を増やそうとすれば、生産性を向上させるか、あるいは生産要素の投入量を増やさなければならないであろう。前者のためには撚掛が粗略にされたが、後者を実現するために労働と原料の投入量を無理に増やしたのである。信州の製糸場は労働時間が長いことで夙に有名であったが、1899年には労働時間がさらに延長されたのであろう。さらに原料の投入量を増やすために、繭のうちで本来繰り取るべきではない部分まで利用していたのである。ところが、薄皮繭からはビリ節や弾ね返り節といった類節が生じることがある⁴⁰。従って、アームストロングが「輪 (loops) ないし「尾 (tail) と表現したのは、ビリ節ないし弾ね返り節であったと判断される。おそらく、もともと輪節が多かった上にビリ節や弾ね返り節まで発生したために、開明社の生糸には夥しい数の類節が付着していたのであろう。ともあれ、開明社の商標を貼付された生糸にビリ節ないし弾ね返り節と解される類節が大量に見つかったことは、開明社ほどの大製糸業者もまた粗製濫造に手を染めていたことを示している。結局、1899年の粗製濫造は、抱合不良に加えて類節の大量発生として現れたのである。

かくして以上二つの要因のために、信州上一番格糸をはじめとする日本産生糸の品質は、その生糸が生産された時期によって異なっていた。この場合にも、アメリカの生糸商は仕入れた生糸に貼付されていた原商標を剥がして品質毎に生糸を仕分けし直し、等級別に分類したも

³⁶ "Of Interest to Raw Silk Importers", *The American Silk Journal*, Vol.19, No.11, December, 1900, p.49.

³⁷ "Of Interest to Raw Silk Importers", p.49.

³⁸ 本多岩次郎「彼我蚕糸業の差異」、「大日本蚕糸会報」第64号、1897年10月、15-16ページ。

³⁹ "Of Interest to Raw Silk Importers", p.50.

⁴⁰ 三谷徹『製糸学』中巻、770ページ。山本竹蔵『日本製糸法』、明文堂、1909年、241ページ。

のに改めて自己の商標（私商標）を貼付して絹織物製造業者に売ったであろう。デュランが「現今各々の等級（grade）を表わすために旗〔の商標〕や亀〔の商標〕を使うことは、その生糸が常に同一の標準の下にあり続ける限り、何の関心もないことである。同一の品質が各々の顧客に規則正しく提供されるようにするために、ある等級が各々の顧客に適合するよう注意することが、輸入業者の仕事なのである。」と述べていることも⁴¹、日本産生糸では同一商標の生糸であっても生産時期によって品質が異なっていたことを前提にして初めてよく理解することができるのではないか。特に上一番格生糸には商標の貼り替えに対して言い訳を許す隙があったことは否定できない。

製糸業者が意図的に品質を低下させるようなことをすれば、商標に対する信認は毀損され顧客の信頼を失うことは明らかである。生糸価格の変動リスクから身を守ることを意図していたとはいえ、日本の多くの製糸業者（特に信州の製糸業者）が粗製濫造に走ったことは、ヴィヴァンティが評したように⁴²、「自殺的な行為」であったように思われる。それでは、なぜ彼らはそのような暴挙に出たのであろうか。それは、彼らが商標のもつ意味をよく理解していなかったからである。つまり、日米間で認識の相違があり、1890年代には商標が品質を保証するものだという意識が日本人の間では希薄だったのである。

「商標に就ては特に貴国製糸家の注意を請はざるべからざるものあり製糸家は常に商標を以て単に絵画の如きものと意思し括造りとなしたる後其外見を美にせんが為に用ふるものとなすが如し之に反し我国〔アメリカ〕に於ては商標は以て物貨の或る一定の品位を標出し他の品質と區別せんが為に使用せらるゝものなり即ち依て以て精確なる品質を表はすものにして商業家の屢重きを置く所以なり上来陳ぶる所を証せんが為に試みに同年度各季の産繭より製造したる〔信州上〕一番と称するものを試験せよ必ず各季相同じからざるを発見せん〔信州上〕一番の商標を付したる品も其実際の格合に至りては一番半或は其以下に配すべきものあらん」⁴³

こうした状況は、1910年代に入っても改善してはいなかった。「荷主の多くは、商標に対する観念頗る薄く、単に之を形式視して殆ど品質上の保証とならざるの結果、元商標を其儘貼用するも、〔アメリカの〕機業家より来れる苦情は、皆輸出商の負ところとなるを免れず」といわれるような状態にあった⁴⁴。

生糸に貼付された商標が当てにならない状況では、そして特に売り手＝製糸業者による意図的な品質低下を買い手＝生糸商ないし絹織物製造業者が見抜きにくい状況では、買い手は用心し、たとえ良質の生糸があったとしても購入を差し控えるようになるであろう。その結果、買い手は飛切優等格生糸や優等格生糸にも高い価格を支払わなくなるので、飛切優等格生糸や優等格生糸の生産者は生産意欲を失い、こうした比較的品質の高い生糸は市場から姿を消していくであろう。「時に極めて優等なる製品に接することありと雖も製糸家一時の熱心に駆

⁴¹ Leo Duran, *Raw Silk*, Silk Publishing Company, p.106.

⁴² "Of Interest to Raw Silk Importers", p.50.

⁴³ 「米国市場に於ける日本糸に関する意見」、31 ページ。

⁴⁴ 三谷徹『製糸学』下巻、774 ページ。

られた結果にして永久に其改良を保持する能はず幾ばくもなく彼等は其の改良に倦み復たび旧軀に戻るを常とす」というブリーソンの指摘は⁴⁵、逆選択が行われたために生糸飛切優等格生糸や優等格生糸が市場から排除されていった過程を示すものである。

つまり、信州上一番格生糸は、アカロフのいわゆる「レモン」なのであった。日本人にとって失敗は苦いものであるが、アメリカ人にとっては失敗は酸いもの感じられるらしく、ここで「レモン」とは欠陥商品を意味する。「レモン」か「レモン」でないかが判然としない状況では、高品質の商品であっても低品質の商品と同じ価格が付き、高品質の商品が市場に出回らなくなる逆選択と呼ばれる現象が生じる⁴⁶。アカロフは中古車市場を例にとって逆選択について論じたが、生糸市場でも同じ現象が生じて飛切優等格生糸や優等格生糸と信州上一番格生糸の間の値開きが概して小さくなった。その結果、品質の高い飛切優等格生糸や優等格生糸の供給量は限られたものになる一方で、「レモン」の性格をもつ信州上一番格生糸（たびたび粗製濫造が行われたことを考慮に入れば「レモン」であったことは否めないであろう）が大量に市場に出回るようになった。しかし、信州上一番格生糸は価格が十分に低かったので、商標が信用できないという信認リスクをとることもできた。卑近な言い方をすれば、たとえ欠陥商品を掴まされたとしても、価格が低ければあきらめがつくというものである。

さらに、日本産生糸では概して商標を信頼することができなかったから、横浜市場では生糸の価格が低い目に付くという歪みが生じた。かくして日本産生糸にはあり得べき水準よりも低い価格が付いたから、アメリカでは日本産生糸（とりわけ信州上一番格生糸）に対する過度の選好が発生し、日本産生糸に対する超過需要が発生した。超過需要を満たすために、アメリカでは絹工業の生産能力が高められた。特に信州の器械製糸業の生産能力（釜数）が群を抜いて増えたのは、日本産生糸の商標が信頼できなかったために比較的品质の低い生糸ばかりが市場に出回るようになった結果なのである。

通説では信州上一番格生糸のような比較的品质の低い生糸が大量に生産されるようになったのは、外国商社と売込問屋が障壁となってアメリカ市場に関する情報が日本の製糸業者に伝わらなかったからだとされている。また、通説では、信州の器械製糸業の発展は売込問屋とその背後にある日本銀行が資金を供給したことによってもたらされたのだと解釈されてきた。しかし、日本の製糸業者は、様々なルートを介して生糸の品質向上に必要な情報を入手していた。また、いくら製糸業者に資金を供給しても、生糸が売れなければ器械製糸業は「発展する」ことができなかったであろう。むしろ、逆に日本産生糸に対する超過需要が発生して日本産生糸がどんどん売れていったからこそ、売込問屋は安んじて製糸業者に資金を貸し付けることができたのである。信州の器械製糸業の「発展」は、逆選択が行われた結果なのである。

⁴⁵ 「米国市場に於ける日本糸に関する意見」、26 ページ。

⁴⁶ George A. Akerlof, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 1970, pp.488-500.

2. イタリア産生糸やフランス産生糸の品質と商標

イタリアやフランスでは、乾燥した風土に助けられて、特別に手を加えなくても繭は自然に乾燥して繰糸に適した状態を保った。1896年から1897年にかけて欧米を視察した本多岩次郎は、南ヨーロッパでも日本在来の繭乾燥法とさして違わない乾燥法が行われているが、湿度の低い南ヨーロッパでは繭に黴がつくことは日本より少なく害はないと報告している⁴⁷。高品質の生糸を産したことで有名なフランスのセヴェンヌ地方の製糸場を1908年5月に見学した広瀬次郎も、「殺蛹室は古来の直接蒸殺法であるから通気装置には別段の考案もなく、華氏百八十五度に達してから十分間を過ぎれば、取り出して繭庫の棚に排列する、二箇月を過ぎれば自然に乾燥して更に黴を見ぬ、此れは前に洋行された人々から聴いて知つて居るが、今实地に臨んで誠に浦山敷感した、枯れた二等繭でも立派な糸が取れる」とか「夏季に近づくに従ひ空氣が乾燥するから、繭の品質は益々優美になる、風土は如何とも日本で真似は出来ぬが、我国でも氣候の許す限り人力を盡して繭質の改善を図らねばならぬ」とか述べ、彼我の天恵の差を痛感している⁴⁸。こと製糸に関する限り、「人力を盡」さなければ繭を乾燥させることはできなかった日本との差は大きかったといわなければならない。さらに、1910年から1914年までヨーロッパに滞在しイタリアとフランスの蚕糸業を視察した酒匂鷲郎は、「羨ましいのは繭の乾燥です、繭は蒸殺したのみで三十日間計り室内に拵げて風乾する、それから袋に貯蔵するのであるが決して黴ることはない、従つて乾燥機がドウのコウのと云ふ様な矢ヶ間敷問題はない」と語り、イタリアやフランスでは繭を乾かすための乾燥機など必要ではないことを指摘している⁴⁹。

このようにイタリアやフランスでは棚に繭を挿して放置しても自然に乾燥するのであるから、繭の乾燥の度合いも自然に揃ったであろう。従つて、イタリアやフランスでは一つの荷口に異なる品質の生糸が混入したり生産された時期によって生糸の品質が違っていたりするようなことは少なかったと考えられる。このことは、イタリア産生糸やフランス産生糸に貼付された商標に対する信頼性を高めたであろう。しかも、イタリアやフランスの製糸業者が意図的に撚掛を少なくした形跡は見当たらない。

さらに、商標に対する考え方も日本とは大きく異なっていた。イタリア産生糸の格付は信頼するに値するものであったことが、1896年に表明されている。

「凡製糸家は各自の標準とすべきものあるを要す製糸家は厳格に此標準を守り之れに応ふもののみを製出せば〔アメリカの〕機業家も亦之れに拠り以て恰も自家の欲するものを得べし思ふに伊太利糸の日本糸に比して更に称揚せらるるものは所謂其格付の遙に信用するに足るものあるが為めならむ」⁵⁰

乾燥した風土に助けられて繭がよく乾燥したイタリアでは、生糸の品質が安定していた。しかも、格付ないし商標を信頼することもできたから、イタリア産生糸の買い手は事前にその品

⁴⁷ 本多岩次郎「彼我蚕糸業の差異」、「大日本蚕糸会報」第64号、1897年10月、14ページ。

⁴⁸ 広瀬次郎「セヴェンヌの一日」、「蚕業新報」第216号、1911年3月15日、218—219ページ。

⁴⁹ 酒匂鷲郎氏談「欧州蚕糸業の現況」、「大日本蚕糸会報」第275号、1914年12月1日、63ページ。

⁵⁰ 「米国市場に於ける日本糸に関する意見」、30ページ。

質を予測することができた。従って、イタリア産生糸の買い手は、品質に見合った価格を支払ったのである。

3. 産地の偽装

1899年に行われた粗製濫造があまりにもひどかったために、信州上一番格生糸のブランド価値が全く失われてしまったことが問題を複雑なものにした。1899年に行われた粗製濫造のために、日本産生糸はアメリカ市場で排斥されるようになったことが、既に明らかにされている⁵¹。この時、排斥的となったのが、信州産生糸であった。1899年の粗製濫造があまりにも極端であったために、信州産生糸に貼付された商標は全く信頼を失い、その価値は毀損されていたのである。

信州の製糸業者は、信州産生糸のブランド・イメージが地に墜ちたことを知り、こうした事態を放置すれば信州産生糸は売れなくなってしまうと膚で感じたのであろう、1900年代に入ると費用をかけて品質を向上させるようになった。費用の増加は、おそらく擦掛をより多く掛けるようになったことから生じたものと思われる。橋本重兵衛によれば、生糸品質の改良に伴って発生した追加の費用は、生糸 100 斤について 25 円であったという。

「昨年 [1902 年] 頃より少しく改良に傾き本年 [1903 年] は孰れも之れに心を用ひて居る様である、今日の製糸と改良後の製糸とは大略工費に於て四分の一位は高値となるであろう、即ち生糸百斤に対し改良後製糸は百六十円位の工費を要し従来の製糸は百三十五円にして即ち二十五円の工費を惜しむが為に [アメリカ市場で] 排斥を醸したのである、之れを改良すると否とは其の売価に於て百円位の差を生ずることと信ずる、信州製糸家の云ふ所を聞けば最優等品を製造するよりも反つて之れより少しく劣れるものに利益が多い之が為めに其改良を怠つたのであると云ふ、抑も此言を以てすれば御前の利に走つて永遠の利を思はざりしものと云わずばならぬ、而して信州製糸は数年前迄は其製方を以て孰れの地方に対しても模範であつた、然るに追々工費を省くに汲々として生糸の粗製になるを忘却して居つた、過去は尚之れを以てしても甚しく排斥は受けなかつたが今日以後は到底声価を維持することは出来ないのである」⁵²

しかし、多少品質の向上に努めても、アメリカにおける信州産生糸のイメージはなかなか回復しなかったものと思われる。アメリカで大量に出回っていた信州産生糸が売れなくなれば、アメリカの生糸商も販売額の減少に直面することになってしまう。そこで、アメリカの生糸商は、産地を偽装することにしたのである⁵³。アメリカの生糸商は、おそらく品質が改善された信

⁵¹ 上山和雄「第一次世界大戦前における日本生糸の対米輸出」、53ページ。

⁵² 橋本重兵衛「蚕糸改良に就きて」、「大日本蚕糸会報」第 138 号、1903 年 11 月 25 日、25 ページ。

⁵³ 生糸の産地や生産された時期が偽装され商標の貼り替えが行われていたことについては、既にチティックが「[アメリカの] 買い手は、硬質糸や夏挽糸だけを買う。とはいうものの、大量の軟質糸やいわゆる春挽糸が輸入され上一番格よりも下の生糸が大量に販売されており、誰かがそれを掴んでいるに違いない」(James Chittick, *Silk Manufacturing and Its Problems*, pp.25-26.) という表現で既にこれに言及している。筆者としては、日本産生糸の中でも特に信州糸が関西糸に偽装されアメリカで販売されていたことを指摘し強調しておきたい。

州上一番格糸を選んで関西上一番格糸（アメリカでは Kansai No.1 と称された）として販売したのであろう。産地偽装に伴う「格上げ」によって、アメリカの生糸商は、横浜で安く仕入れた信州上一番格糸をアメリカで関西上一番格糸として高く売ったと考えられる。1900 年代に信州の製糸業者は費用をかけて生糸の品質を向上させた。しかし、その果実を摘み取ったのは、アメリカの生糸商であった。

産地が偽装されていたことを証明する最初の史料は、横浜生糸検査所調査部長であった足立元太郎の談話に含まれている。足立元太郎は、セントルイス博覧会で審査員を務めるために 1904 年に渡米した折の模様を次のように語っている。

「彼れ [アメリカ人] の意向はドーか日本糸が伊佛 [イタリアとフランス] の生糸より品質が宜くて値段が廉くて多く使へようになりたいという感を持て居るのです、現に [米国] 絹業協会の「コングドン」氏の如きは是非米国の織物とする原料は盡く日本糸のみを以て之れに充つるよふにしたいと熱心に云ふて居たのです。」⁵⁴

「斯く日本糸は需要者に寵用せられては居るが、若し価格を廉ならしむるにのみ力め所謂粗製濫造に流るゝときは販路は忽ち杜絶し再び挽回し難き悲境に陥るを免れぬです、信州糸の今日声価を失つて居るのが好き戒めである、今米国の機屋へ往てあなた信州糸をお使ひですかと云へば彼はナニ私の工場では信州糸など決して使ひませぬ、信州糸には懲り懲りました、とコー云ふて居る、私は尾澤 [琢郎] さんと一しよに往て甚だ気毒に堪へませぬでした、何れへ往てもコーいふ風なので信州糸の不評判なことは非常で、恰も米国に信州糸一縷も無しと云つて可なりです、其实申す迄もなく [アメリカで] 需要し居る生糸の大部分は信州糸が占めて居る、彼等の多くは信州糸と云ふことを知らずして使つて居る、又信州糸としては買はないから商標は生糸商が良い加減なものに取り換へてある (中略) 今 [1904 年] は随分立派な糸に改良して居る製糸も矢張り自身の商標では取引が出来ないといふ情けない有様になつて居る」⁵⁵

1904 年にアメリカでは、日本産生糸が高く評価される一方で、「米国に信州糸一縷も無し」といわれるほど信州産生糸は排斥されていた。しかし、日本で最大の生産量を誇っていた信州上一番格糸がアメリカで一縷も販売されなかったなどということは、ありえないことである。「彼等 [アメリカ人] の多くは信州糸と云ふことを知らずして使つて居る、又信州糸としては買はないから商標は生糸商が良い加減なものに取り換へてある」との足立の証言は、アメリカで商標の貼り替えが横行していたことを示している。また、「米国に信州糸一縷も無し」という足立の言葉が端的に示しているように、信州糸を関西糸と偽る産地の偽装は、1900 年代のアメリカでは大規模かつ徹底的に行われていた。

1904 年に足立に同行してアメリカを訪問した尾澤琢郎も、信州の製糸業者の立場から粗製濫造を行ったことを認め、これが原因となって信州糸はアメリカで信用を失ったために商標を貼り替えて関西糸として販売されていることを確認している。

「日本の機械糸の中で一番多く太糸を拵へる長野県の如きは何様産額が多い代りに従つて粗製

⁵⁴ 足立元太郎「米国蚕糸業誌」、「大日本蚕糸会報」第 152 号、1905 年 1 月 20 日、28 ページ。

⁵⁵ 足立元太郎「米国蚕糸業誌」、「大日本蚕糸会報」第 152 号、1905 年 1 月 20 日、28—29 ページ。

濫造と云ふ非難が先年時々ありました、それはどういふ為に出来たかと云ふと、決して長野県の製糸家が好んで粗製濫造をした訳でない、何分生糸の相場といふものが高低常ならず恐ろしい相違がある、一千元から八百円に下がると云ふ非常な激変がある、其八百円に下つて居る時に一箇月の間に俄に一千元にも騰ればチョット目先のみを考へる者は悪い事とは知りながら、急に製造して早く売らんが為めに遂に粗製濫造に流れることがある、さう云ふやうな工合で前年非常に価が騰貴した時に粗製濫造した結果が三年五年七年過去つた今日までも、日本の信州糸は非常に悪い、信州糸は私の工場では使はないと言つて居る、それに向ふの機屋は實際の事実を知りませぬから、其時はヒドイ目に遭つたが、今日ではさうでない、大に品物を改良して來たと云ふ事実があつてもソコまで細かい事情を知らない、西洋人は一度さう云ふ失敗を受けますとモウ懲りて二度と再びさう云ふ糸を買はない、深く身に浸み渡つた為に信州糸の非難が今日「1904年」まで残つて居る、さう云ふ風であります但实际上は信州糸が沢山「アメリカに」行つて居る、現に機械糸でも太糸一番と云ふものを拵へるのは信州糸が大部分を占めて居る、それから其他に山梨、群馬などもあります、兎に角信州が一番多額の糸を製造し輸出して居る、其糸を彼れ「アメリカ人」が使はない筈はない、此信州糸でドーして営業が出来て居るか云ふと、彼等「アメリカ人」は関西糸とか或は何糸とか云ふ名義で買つて居る、例へば横浜の生糸を買つて輸出します輸出商人、紐育では輸入商人であります、其商人が信州糸の名義では何分売ることが出来ないから、已むを得ず信州糸を関西糸とか或はドコの糸とか云ふ名義にして地元から附いて來た商標は取り去つて其輸出者の都合の良い商標を附けてさうして横浜から出します、さう云ふ風にやつて売込んで居るから彼等「アメリカ人」は関西糸だと思つて使つて居る」⁵⁶

結局、尾澤のような大製糸業者も含む信州の製糸業者が1899年に粗製濫造を行ったために信州糸に対する信用が失墜した結果、アメリカでは信州糸に貼付された原商標が剥がされ関西糸に偽装されて販売されるようになっていたことを示す動かぬ証拠として、足立元太郎・尾澤琢郎の両名の談話を採用することができるであろう。

しかも、アメリカ側にも産地偽装を証する記録がある。

「信州糸 (Sinshius) 以外の他の全ての生糸は、多かれ少なかれ硬質糸 (hard natures) である。

真の硬質糸の全生産量 (The whole production of real hard-natured silk) は、おおよそ 10,000 ピクルから 15,000 ピクルである。しかし、それにも拘わらず、上記の数字の3倍「の硬質糸」がニューヨーク市場で毎年販売されている。」⁵⁷

デュランは、信州糸以外の生糸を硬質糸としているが、ここで硬質糸とは関西糸を指すと考えられる。日本における硬質糸の生産量の3倍に当たる量の糸がニューヨーク市場で硬質糸として販売されていたとすると、1900年代後半のアメリカで硬質糸として販売されていた生糸のうち実に3分の2が産地を偽装された信州糸であつたことになる。産地の偽装は、それほど大規模に行われていたのである。

⁵⁶ 尾澤琢郎「米國に於ける日本糸及び日本製糸業の前途」、「大日本蚕糸会報」第156号、1905年5月20日、13—14ページ。

⁵⁷ Leo Duran, "Japanese Raw Silks The Question of Private Chops", *Silk*, Volume 2 Number 2, December 1908, p.38.

なお、アメリカでは信州産生糸だけではなく座繰糸も産地を偽装され信州上一番格生糸として販売されていた。「また高い等級の改良座繰糸 (rereels)の中には、もし望むならば、硬質糸の代りにすることのできるものがある。多くの座繰良一番 (Zaguris Best No.1) は、毎季アメリカの製造業者によって器械糸 (filatures) [に匹敵するもの] として認められている。その真の王 (the real king) は、私商標 (private chop) によって隠されているのだが」との指摘は、1900年代にアメリカでは日本産座繰糸が私商標を貼付され器械糸に偽装されて販売されていたことを示唆しているように読める⁵⁸。しかも、座繰糸を器械糸と偽ることは、1910年代に入っても、止むことがなかった⁵⁹。

足立元太郎や尾澤琢郎が証言しているように、信州糸を関西糸と偽って販売することは、1904年には既にかかなりの規模で行われていた。これよりもずっと前から産地の偽装が行われていた可能性も排除できない。米国絹業協会の第31回年次報告書には1902年7月1日の「関西器械糸」(Kansai Filature)の価格が記されているから⁶⁰、1902年には産地の偽装が行われていた可能性がある。おそらく1899年の信州上一番格糸の粗製濫造の直後から産地の偽装が始まったのであろう。

しかも、1907年には、産地の偽装はさらに大規模に行われるようになったと考えられる。*The American Silk Journal*の「糸況欄」("Raw Silk Market.")に掲載されていた格付が1907年に突如変更されたことが、その傍証となるであろう。第1表は1907年4月の「糸況欄」から、第2表は1907年6月の「糸況欄」から日本産器械糸の相場を抜き出したものである(5月の「糸況欄」は筆者未見)。両者を比較すると、*The American Silk Journal*の6月号に掲載された5月の生糸相場から突如として Kansai Extra (関西飛切), Kansai No.1 A (関西一番A), Kansai No.1 (関西一番/日本では「関西上一番」と称される), Kansai No.11/2 (関西一番半), Kansai No.2 (関西二番)といった銘柄が「糸況欄」に現れていることがわかる⁶¹。日本における関西ないし西日本の生糸生産量がさほど多くはなかったことからすると、ニューヨーク市場で関西糸として5つの銘柄が記載されているのは不自然である。5つの銘柄のうち後2者は「相場立たず」(Not quoted)とされていることを考慮に入れても、日本における関西糸の生産量との比較で均衡を失っている。つまり、ニューヨーク市場でかくも大量の「関西糸」が売買されているように見えるのは、実は日本で最大の生産量を誇っていた信州産生糸が「関西糸」に偽装される頻度が高まっていたことを示しているのである。なお、*The American Silk Journal*に掲載された1916年9月25日の生糸相場においても、関西糸が6銘柄挙げられているのに対して信州糸は2銘柄しか記載されていないから⁶²、1910年代に入っても信州産生糸を関西産生糸と偽る産地偽装が続いていたものと思われる。もっとも、同年10月25日の生糸相場では、信州産生糸は相変わらず2銘柄登場するのに対して関西産生糸は僅か1銘柄(Kansai No.1)のみである

⁵⁸ Leo Duran, "Japanese Raw Silks The Question of Private Chops", *Silk*, Volume 2 Number 2, December 1908, p.38.

⁵⁹ James Chittick, *Silk Manufacturing and Its Problems*, 1913, p.26.

⁶⁰ 31st Annual Report of the Silk Association of America, 1903, pp.34-35.

⁶¹ 三谷徹『製糸学』下巻、744ページに掲載されている米国絹業協会が審議解決した格付は、この分類に近い。

⁶² *The American Silk Journal*, Vol. 35 No.10, October, 1916, p.63.

から⁶³、この頃から産地偽装は漸く下火になってきたと解される。

第1表 ニューヨーク市場における日本産器械糸の格付と価格（1907年3月）

等級	価格
Japan Extra best	\$ 5.85—\$ 5.90
Japan Extra	\$ 5.70—\$ 5.80
Japan Filature, No.1	\$ 5.60—\$ 5.70
Japan Filature, No.11/2	\$ 5.50—\$ 5.60

(出所) *The American Silk Journal*, Vol.26 No.4, April, 1907, p.54.

第2表 ニューヨーク市場における日本産器械糸の格付と価格（1907年5月）

等級	価格
Filature, Hara Extra classical	\$ 5.82—\$ 5.90
" Kansai Extra	\$ 5.62—\$ 5.70
" Kansai No. 1 A	\$ 5.42—\$ 5.60
" Kansai No. 1	\$ 5.40—\$ 5.50
" Kansai No. 11/2	Not quoted
" Kansai No. 2	"
" Shinshu Extra	\$ 5.55—\$ 5.60
" Shinshu No. 1 A	\$ 5.35—\$ 5.45
" Shinshu No. 1	\$ 5.32—\$ 5.40
" Shinshu No. 11/2	\$ 5.30—\$ 5.35
" Shinshu No. 2	\$ 5.30

(出所) *The American Silk Journal*, Vol.26 No.6, June, 1907, p.52.

しかも、第1表と第2表を比較すると、信州産生糸の価格が低下していることがわかる。日本の信州上一番格糸はニューヨーク市場では Shinshu No.1 と称されていたが⁶⁴、5月からその

⁶³ *The American Silk Journal*, Vol. 35 No.11, November, 1916, p.60.

⁶⁴ 三谷徹『製糸学』下巻、744 ページ及び752 ページ。

価格が下落し始めていることに注意を喚起しておきたい。1907年にアメリカを襲った恐慌は、3回に亘って生じた。その中で最終かつ最大の恐慌は、10月に生じた。その10月の恐慌よりも前に、信州上一番格糸の価格が下既にがり始めていることは、価格下落の「主犯」が恐慌ではなかったことを示している。しかも、高い格付の生糸と低い格付の生糸の間の価格差は、生糸価格が騰貴する局面では開くのに対して、生糸価格が低落する局面では縮まるはずである⁶⁵。ところが、1907年恐慌後に生糸価格が下落する局面で、経験則に反して価格差がむしろ開いたのは、産地の偽装こそが価格差拡大の「主犯」であったことを示している⁶⁶。

つまり、1907年5月から信州上一番格生糸の価格が下がり始めたのは、アメリカの生糸商が信州上一番格生糸の販売に力を入れなくなったことを示していると考えられる。関西糸のブランド・イメージは高かったから、信州產生糸を関西產生糸と偽装すれば、アメリカの生糸商は高い値段で生糸を売り捌くことができる。しかも、1907年には信州糸の実質的品質はかなり向上していたから、産地を偽装しても見破られる可能性は低くなっていた。アメリカで生糸の販売に従事していた新井領一郎は、「米国に於ける信州糸の評判如何」との質問を受けて、1907年に次のように答えている。

「信州糸の評判ですか、一昨年〔1905年〕の米国での不評判は非常でしたが、之は其年養蚕の違作よりして繭も悪るければ従て糸も悪い、それに糸価も収支相償はぬといふ関係からして自然粗製にもなつたであります。併し昨年〔1906年〕の繭の出来が良かったために生糸も著しく良くて大に評判を回復しました、今年〔1907年〕は繭が上作でおまけに大分善い値に先約が出来たからベケになつてはならぬと、此方面〔信州〕の製糸家は余程注意をして挽くので尚更糸が良い様です。此繭の豊凶は生糸の良否に大関係あるは無論ですが、信州地方も三四年前とは大に異つて、重なる人々は熱心改良に努められて一般の製糸家も著しく進歩の実を現はしました、之は本邦生糸の前途の為に又製糸家自身の利益の為に洵に賀すべきことであります。」⁶⁷

その反対に、1899年の粗製濫造で商標に対する信認が毀損されブランド・イメージが極端に低下していた信州產生糸を Shinshu No.1 のブランドでわざわざ苦勞して売り込むことはないとし生糸商が考えたとしても、不思議ではない。生糸商が販売の手を緩めるようになった信州上一番格糸の価格が下落したのは、当然の成り行きであった。

森泰吉郎は、明治40年代に日本の蚕糸業が優良品の生産に傾いたのは、横浜市場で優良品と普通品の間の価格差が開いたからだという説を唱えた。その根拠として森は明治42年（1909年）発行の「東京経済雑誌」第60巻74ページに「昨年〔1908年〕来横浜市場に於ける糸価の優良品と普通品との開き著しく優等品は相当の利益ありしも普通品の売行悪かりし…（これ需要地たる米国は）近來優等品の不足にして普通品の過剰に苦しむ」とあることを挙げ、「私は是等の事情を以て日本糸が米国の経糸需要に応じるべき時代が来たと見るのである」との結論を

⁶⁵ 三谷徹『製糸学』下巻、769—770ページ。

⁶⁶ 但し、恐慌による販売不振に直面したアメリカの繊維物製造業者は、生糸に対する選別の目を厳しくし、ただでさえ評判の悪かった信州產生糸にはますます手を出さなくなったであろうから、生糸商はますます産地の偽装に傾いていったであろう。

⁶⁷ 新井領一郎氏談「生糸の売行と予の希望」、『大日本蚕糸会報』第185号、1907年10月20日、19ページ。

引き出している⁶⁸。しかし、価格差が開いたのは、「東京経済雑誌」にあるようにアメリカが優等品の不足と普通品の過剰に苦しんだためではない。アメリカで関西産生糸として販売された生糸と信州産生糸のブランドのまま販売された生糸の間の価格差が開き、これが横浜市場に波及したために優良品と普通品の価格差が開いたのである。アメリカにおける生糸産地の偽装は、日本で優等格生糸の生産を促すという奇妙な結果をもたらした。産地が偽装されたのであるから、価格機構は正常には機能しておらず、一種の「市場の失敗」が生じていた。価格機構の機能が極端に損なわれたために優等格生糸の生産が促されるという倒錯した事態が生じたのである。

4. 日本産生糸の用途

商標が信頼されなかった日本産生糸の価格は、低い目に付いた。しかも、1899年の粗製濫造のためにブランド・イメージが極度に低下した信州糸は、産地を偽装して関西糸として販売されるようになった。従って、信州糸のブランドのまま販売される分については、価格がさらに低く付くことになったと思われる。

こうした事態は、アメリカ絹工業にとっては、悪い状態ではなかった。アメリカ絹工業は原料として望んでいたのは安価な生糸であったことが既に明らかにされている。その理由は、これまで機械による大量生産という供給側から説明されてきた⁶⁹。しかし、ここでは、同じ問題を需要側から考察することにしよう。その際、第一次世界大戦前にはイギリスやフランスが「先進国」であり、アメリカは「後進国」だと思われていたという事実には注意しなければならない。第一次世界大戦でヨーロッパが疲弊したのに対してアメリカは繁栄を謳歌したから、戦間期にはアメリカとヨーロッパは政治的・経済的には対等の関係に近づいた。しかし、戦間期に至ってもなお文化面ではアメリカはヨーロッパの後塵を拝しており、アメリカ人は、ヨーロッパに対して一種の引け目を感じていたのである。しかも、アメリカには王侯・貴族がいなかったから、アメリカ人は、ヨーロッパの上流社会に対して憧れの気持ちを抱いていた。*The American Silk Journal* に革命前のフランスの宮廷で絹織物がどのように使われていたかといった記事が掲載されていたことは、いかにアメリカ人がフランスの文化に憧れていたのかを物語って余りある。

そのため、アメリカでは、ヨーロッパ製絹製品の方がアメリカ製絹製品より高く評価されていた。1915年の時点でも、アメリカにおいて使用される絹製品の15パーセントが外国製であった。アメリカの絹製品製造業者は、「あなたが作るリボンが外国製より良く、われわれは、どちらかといえばあなたが作ったリボンを選ぶ。しかし、もし必要とあらば、それを外国製として (as foreign) 使うことを望む」といわれ続けるような有様であった⁷⁰。そこで、絹製品に対

⁶⁸ 森泰吉郎『蚕糸業資本主義史』、森山書店、1931年、81ページ。

⁶⁹ 矢木明夫『岡谷の製糸業—信州上一番』、日本経済評論社、1980年、62—63ページ。

⁷⁰ John J. Fitzgerald, "Made in U.S.A. From a Paterson Point of View", *Silk*, Volume VIII No.2, February, 1915, p.84. こ

して高い金を支出してもよいと考えたアメリカ人消費者は、アメリカ製絹製品ではなくヨーロッパ製絹製品を買った。フランス製絹製品については価格が問題とされなかったからこそ、アメリカ政府が設定した高関税障壁を乗り越えてフランス製絹製品がアメリカに輸入されていたのである⁷¹。

しかし、高価なフランス製絹製品を購入できたのは、一部の裕福なアメリカ人に限られたものと思われる。絹製品は、19世紀以降には大衆化しつつあったとはいえ⁷²、なおそれを着用する人の社会的地位を示す威信財としての側面を残していた。絹製品が威信財なのであれば、それを欲する人は少なからず存在したであろう。そこで、多額の金を支払うわけにはいかないが絹製品を購入したいと考えた多くのアメリカ人は、アメリカの製造業者がヨーロッパ製絹製品を模倣した作った安価なコピー商品を購入することにしたのである。アメリカでは、織物問屋が流行しそうなものを選んで見本を作り、これを店員に携行させて地方を回らせ注文を集めていた。注文がまとまると、織物問屋はパタソンの絹織物製造業者に発注していた。その際、アメリカの織物問屋は、ヨーロッパの流行を模倣して見本を作っていたのである。ニューヨークで領事の任にあった内田定植は、「紐育〔ニューヨーク〕では一年に二度づゝ即ち冬着に夏着と云ふものを拵えるのでございますが其の柄合ひは女ならば巴里〔パリ〕あたりの流行、男ならば倫敦〔ロンドン〕などに流行するものを標準として半年以内に次期の流行物の研究をして尤も流行致しうなものを集めて見本を製造して夫れで注文を取るのであります」と説明している⁷³。*The American Silk Journal*には、最新のパリのモードやフランス最大の機業地リヨンの生産動向を伝える記事がしばしば掲載されている。1915年という比較的遅い時期になっても、*The American Silk Journal*には「特別パリ通信」(Special Paris Correspondence)としてノエリ・ド・ラ・サブレルールなるフランス人がパリの秋冬物の見本を伝えるといった記事が掲載されている⁷⁴。こうした記事は、アメリカの織物問屋にとってヨーロッパの流行を知ることがいかに重要であったかを示している。アメリカの絹工業関係者にとっては、いち早くヨーロッパの流行を察知しこれを模倣したコピー商品を作ることが、経営の要諦・秘訣をなしていたのである。

しかし、コピー商品が売れるのは、手本とした「本家本元」の商品よりも安いからである。アメリカ製絹製品はヨーロッパ製絹製品のコピー商品であったから、ヨーロッパ製絹製品よりも安価でなければならなかった。結局、アメリカ製絹製品を購入していたアメリカ人消費者は、ヨーロッパ製絹製品のコピー商品で満足するけれども、価格にはうるさい消費者であった。かくして価格にうるさい消費者を相手にしなければならなかったアメリカの製造業者は、比較的低い価格帯の絹織物を主に生産していた。具体的には、アメリカの製造業者が目標としていた

の記事の中でフィッツジェラルドは「アメリカ製品愛用運動」(the "Made in U.S.A. movement")を提唱しているが、こうした運動を提唱しなければならなかったことに、アメリカ絹工業が置かれていた立場が示されている。

⁷¹ United States Tariff Commission, *Broad-Silk Manufacture and the Tariff*, Government Printing Office, 1926, p.256. 但し、フランス絹工業は、安価な製品も作っていた。

⁷² Eva Flügge, *Rohseide*, Bibliographisches Institut A.G., 1936, SS.11-12.

⁷³ 内田定植「本邦生糸の声価に就て」、『蚕業新報』第104号、1901年12月20日、630ページ。

⁷⁴ *The American Silk Journal*, Vol.26 No.8, August, 1915, pp.33-37.

のは、1900年の時点で1ヤード当たりの卸売価格が2ドルから4ドルのものではなく1ドル以下の絹製品であった⁷⁵。ここで1ヤード当たりの卸売価格が2ドルないし4ドルの絹製品とはフランスをはじめとするヨーロッパ諸国製から輸入された絹製品を指しているのであろう。比較的高い価格帯をヨーロッパ製品に押さえられてしまったために、アメリカ絹工業は1ヤード当たりの卸売価格が1ドル以下の製品に注力するようになっていたのである。

1ヤード当たりの卸売価格が1ドル以下の絹製品を作ろうとすれば、原料に高価なイタリア産生糸や上海産器械糸を使うことは望ましくない。これに対して信州上一番格糸をはじめとする日本産生糸は安価であったから、アメリカで生産された安価なコピー商品の原料にうってつけであった。しかも、信州上一番格糸をはじめとする日本産生糸は、抱合などの点では劣っていたけれども、繰返しなどの点では優れていたから使い勝手が良かった⁷⁶。抱合不良に由来する毛羽立ちなどの欠点をたびたび指摘されながらも日本産生糸がアメリカ市場でシェアを伸ばしていった理由がここにある。

結局、1890年代のアメリカ絹工業が日本の蚕糸業に期待していたのは、飛切優等格の生糸を供給することよりはむしろ上一番格程度の品質と価格の生糸を大量に供給することであった。

「固より我〔アメリカの〕市場は飛切上の品物をのみ需むるものにあらず然れども尚其需むる所は日本今日の飛切或は飛切上の産額より更に多くして且つ其品位の更に一定ならむことを要するなり」とのブリースンの指摘が、これを裏付ける⁷⁷。彼の言う「日本今日の飛切或は飛切上の産額より更に多」い生糸とは信州上一番格糸を指していると考えられるからである。

しかも、上一番格生糸の品質が安定していて品位の異なる生糸が混在することなく、格付けが常に信頼できるようにすることこそが、アメリカ側の望んだことであった。ブリースンは、「米市場に於ける日本糸に関する意見」の中で日本産生糸の欠点を列挙した後に、「上述述ぶる所に依り我輩を以て飛切以上の品をのみ製せんことを願ふものとなすこと勿れ我輩の望む所は凡て〔信州上〕一番と称する品には之れに比して優劣あるものを混ぜ終始同一のものを製し之れを自家も標準として売捌するにあり」と言い添えて、この点を強調している⁷⁸。

5. その後の展望

横浜市場で「レモン」ばかりが出回る状態になっていたのは、買い手が日本産生糸の品質を予測できなかったために価格機構がきちんと機能しなかったからである。一種の「市場の失敗」が生じたために、1890年代から1900年代にかけての横浜市場では比較的品質の低い生糸ばかりが出回る状態に陥っていたのであった。それにも拘わらず、日本産生糸の品質は、着実に向上

⁷⁵ *The American Silk Journal*, Vol.19, No.7, July 1900, p.43.

⁷⁶ 「繰返しの善良なるは信州甲州機械を以て最とす座繰に至りては繰返し不良の苦情極めて多く特に下等品に於て甚しとす関西機械も亦不満足なり奥州機械糸は枠角固着甚だしくして常に繰返し不良とす掛田に至りては繰返し其他総ての点に於て信用すること能はざるもの多し」（「米市場に於ける日本糸に関する意見」、29ページ）。なお、信州産生糸の繰返しが良好であったのは、中野健次郎（吉田建次郎）の技術指導を受けたためである。

⁷⁷ 「米市場に於ける日本糸に関する意見」、25ページ。

⁷⁸ 「米市場に於ける日本糸に関する意見」、26ページ。

していった。横浜市場では「レモン」ばかりが出回る状態になっていたのに、なぜ生糸の品質が改善していったのであろうか。その理由として次の要因を挙げることができるであろう。

- ①イタリア産生糸や中国産生糸にアメリカ市場を奪われることになるのではないかという根拠のない懸念に当時の蚕糸業関係者が囚われていたこと
- ②アメリカ絹工業の進歩に遅れないように日本の蚕糸業も進歩しなければならないという根拠のない懸念に当時の蚕糸業関係者が囚われていたこと
- ③飛切優等格生糸や優等格生糸の生産者が高品質の生糸を生産することに誇りをもっていたこと
- ④生糸輸出が国家の命運を握っていると考えた政府が東京高等蚕糸学校や蚕業試験場のような機関を設立し、生糸の改良が制度化されたこと
- ⑤孜孜として発明に取り組む御法川直三郎（東京高等蚕糸学校の前身である蚕業講習所を修了）のような技術者が存在したこと

こうした要因は、いずれも市場の外にあった。つまり、市場外の要因が、「市場の失敗」を治癒したのである。こうした経済外的な要因に支えられて日本産生糸の品質は向上し、日本の蚕糸業は「レモン」（欠陥商品）ばかりが出回る状況から脱していくことになる。

