

## 論文

## 生糸市場における特異な逆選択の成立と解消

京都学園大学 経済学部  
大野 彰

## 要 旨

産業組合や製糸結社が日本産生糸に対する逆選択を緩和したために、1870年代後半から日本の生糸輸出は伸びた。しかし、1892—93年と1899—1900年に生じた生糸価格の高騰に乗じて信州上一番格生糸の生産者が意図的に品質を切り下げたために、逆選択が再燃した。生糸品質の機械的検査法は、買い手が情報の非対称性を克服するための手段として開発した。

キーワード：逆選択（逆淘汰）、生糸

## 1. 日本産生糸に対する逆選択の発生

## A 逆選択の発生

財に関する情報が買い手の側で不足している場合に生じる逆選択（逆淘汰）が、19世紀から1930年代に至るまで日本産生糸について発生していた。1859年の開港と共に横浜では居留地貿易の形をとって生糸貿易が行われるようになった。この時に横浜で生糸の買い手になったのは、居留地に進出した外商であった。

1859年に開港した直後の段階では日本産生糸（特に前橋糸）はヨーロッパで好評を博していた。ところが、生糸が高い値で売れることを知った日本人の中には、利益に眩惑されて品質が下がるのも構わずにできるだけ多くの生糸を生産しようとする者が現れた。その後も生糸価格が高騰すると、生糸の品質が低下する現象が繰り返し生じた。生糸価格が高くなると粗悪な生糸が必ず出てくると中中文助は嘆いている。しかも、生糸の認めの中に釘などを仕込んで量目をごまかすという詐欺的行為が行われる場合さえあった。

情報の非対称性を克服するために外商は、中国人買弁が考案した「拝見」と呼ばれる検査手続きを導入した。レオ・デュランによれば、セリプレーンが発明されるまで、生糸の買い手は、荷口を代表する見本認の予備的目視検査に基づいて生糸を購入していた。生糸の検査は、再繰検査と織度検査から成っており、目視と手触りによる試験がこれを補完していた。後年、アメリカ市場で生糸に付与されるようになった crack, double extra, extra, best

No.1 to extra, best No.1, No.1, No.1-1/2, No.11/2, No.11/2-2, No.2といった格付は、こうした検査に基づいていた。ヨーロッパでは、1931年になってもこの格付を用いていたという。なお、レオ・デュランは、「生糸生産者が貼付した原商標は有名な高品質生糸をカバーしていた」と述べているが<sup>1</sup>、原商標が有効だったのは横浜までだったと筆者は考えている（後述）。

こうした検査法は、1920年代から1930年代にかけて確立された機械的検査法に比べれば素朴な検査法であったが、再繰検査と織度検査によって外商はある程度まで生糸の品質を知ることができた。しかし、日本の生糸生産者が罎の中に釘などを仕込んで量目をごまかすといった詐欺的行為を行った場合、これを見破ることは難しかった。また、固着が甚だしい生糸を見分けることも容易ではなかった。つまり、横浜市場では、開港後ほどなくして生糸の売り手（日本の生糸生産者や売込問屋）と買い手（外商）の間に情報の非対称性が存在するようになった。日本産生糸は逆選択の対象になってしまい、横浜市場では次第に低い目の価格しか付かないようになっていった。さらに、外商が日本から持ち出した生糸を海外市場で売り捌く際に、買い手は生糸の品質を確認することができなかった。横浜市場の外商に見破れなかった欠陥を海外の買い手が見破ることは一層困難であったからである。海外市場における日本産生糸の買い手は、情報の非対称性に直面することになった。

日本産生糸は、海外市場で欠陥が潜んでいるかもしれない生糸という扱いを受けるようになり、逆選択の対象になった。例えば、1860年代から1870年代にかけてアジア産生糸の集散地となっていたロンドン市場では、日本産生糸の品質低下が大きな問題になっていた。日本産生糸の評判は地に墜ち、たとえ品質が低くても価格さえ安ければよいという者しか日本産生糸を買わなくなった。ロンドン市場では買い手のつかなくなった日本産生糸が滞貨の山を築いたといわれる。ロンドン市場では、日本産生糸の取引量は細っていき、取引参加者の数は少なくなった。つまり、1860年代から1870年代にかけて日本の生糸輸出が伸び悩んだのは、日本産生糸に対して逆選択が生じた結果、ロンドン市場を始めとする海外市場で日本産生糸を取引する市場が少数の売り手と買い手しかいない薄い市場（thin market）になってしまったからである。

この状況を打開するために、明治政府は富岡製糸場を建設した。つまり、明治政府は生糸の粗製濫造問題はあくまでも製造技術上の問題だと考えていたのである。明治政府には、生糸の粗製濫造問題は逆選択という経済上の問題なのだということを認識することができなかった。従って、たとえ日本で高品質の生糸を生産しても、逆選択にあって低い価格でしか売れないという問題を根本から解決することは、1930年代まで持ち越されることになった。富岡製糸場はもちろん、富岡製糸場に倣って高品質の生糸を生産しようと試みた多くの生糸生産者が赤字に苦しんだ一因は、日本産生糸に対して生じた逆選択がなかなか解消されなかったことにある。逆選択のために日本産生糸の価格は全般に低い目に付くようになったから、

<sup>1</sup> *Silk*, Vol.24 No.3, March, 1931, p.25.

費用をかけて高い品質の生糸を生産しても採算が合わなくなってしまった。本来ならば品質の高い生糸が市場で選択されて生き残るはずなのに、逆に品質の劣る生糸によって淘汰されてしまう事態が生じていたわけである。

逆選択が働いて日本産生糸の市場がどんどん薄くなっていくことを食い止めることができなければ、日本産生糸の市場は消滅していたかもしれない。しかし、実際は、1870年代後半から日本産生糸の市場は再び「厚く」なり、日本の生糸輸出は飛躍的に伸びた。日本の生糸生産者が創意工夫を凝らして逆選択を緩和したからである。

## B 商標の貼り替え

1870年代に入ると日本の生糸生産者の中には自己を示す商標を生糸に貼付する者が現れるようになった。しかも、日本にも高品質の生糸を生産する者がいた。すると、高品質の生糸を生産した者は、商標をシグナルとして高品質を買い手に訴え、高い価格で生糸を売却することができるようになりそうである。しかし、そうはならなかった。

米国絹業協会書記長であったリチャードソンは、日本の島村久領事に宛てた書簡（1893年9月29日付け）の中で、「生糸商人等カ製糸家ノ商標ヲ剥去リ妄ニ自家製造ノ商標ヲ代貼スル習慣」に言及し、1893年になっても商標の貼り替えが横行していたことを指摘している。しかも、リチャードソンが「抑々此ノ弊害タル生糸ノ一旦製糸家ノ手ヨリ生糸商ノ手ニ渡リタル後、後者〔生糸商〕ニ於テ濫リニ其商標ヲ剥奪変換スルモノニ候ヘハ製糸家ニ於テハ更ニ誹議スヘキ所無之」と述べていることから明らかなように<sup>2</sup>、商標の貼り替えは日本の生糸生産者のあずかり知らぬ所であって、外商の責に帰すべきものであった。

もともと、外商からすれば、いったん買い取ったものをどのように処分しようと自由だということであったのかもしれない。日本側の認識も不足していた。生糸の貿易が居留地貿易の形をとって始まったために、外商に生糸を売り込んで代金を回収できれば事足りるという認識が日本側にできてしまったからである。生糸を外商に売り込んでしまえば、「後は野となれ山となれ」と考え、生糸の最終消費者（絹製品製造業者）のことまで考えが及ばない生糸生産者も多かったであろう。原商標を剥がして私商標に貼り替える慣行は、居留地貿易が産んだ悪しき慣行であった。ともあれ、原商標を剥がす等の行為によって外商が日本の生糸生産者に関する情報を遮断したので、アメリカ側の生糸の買い手は生糸の品質を判断するシグナルを失い、情報の非対称性が生じた。その結果、アメリカ市場で日本産生糸は逆選択の対象にされてしまった。

それでは、外商はなぜ生糸生産者が貼付した原商標を剥がしたのであろうか。その理由は複合的である。第一に、日本にも高品質の生糸を生産する生糸生産者がいたが、そうした生糸生産者の原商標がアメリカで知られるようになれば、横浜居留地の外商やアメリカ国内の

<sup>2</sup> 『米国輸出本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、15-16ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 〔蚕糸〕』、農商務省農務局、1896年4月3日、79ページ。「官報、3157号、1894年1月10日、60ページ。

生糸流通業者は存在意義を失ってしまう。最悪の場合には「中抜き」されて日本の生糸生産者とアメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）が直接生糸を取引するようになり、横浜居留地の外商やアメリカ国内の生糸流通業者は生糸の売買に関与できなくなってしまう。実際、郡是製糸とスキンナーが直接取引を行っていたことは、よく知られている。持ち札を隠しておいた方がトランプで勝てるのと同様に、原商標は営業上の秘密として隠しておいた方が生糸流通業者にとって得策である。従って、外商は原則として横浜で原商標を剥がしていたが、剥がし漏れがあったのであろう。おそらくスキンナーは剥がし漏らされた郡是製糸の商標を見つけ、これを頼りに郡是製糸を探し当てて直接取引を申し込んだのであろう。この推論が正しければ、日本の生糸生産者が貼った原商標を剥がし漏らしたために、外商は取引の機会を一つ失ったことになる。

外商が原商標を剥がした第二の理由は、生糸仕入れの都合にあった。産地や銘柄を尊重し正直に販売していたのでは、外商が注文に応じられないことがあった。例えば、外商にとっては、信州糸の注文を大量に受けたのに、信州糸を思うように調達できない場合があった。そこで、甲州糸を信州糸と偽って販売する外商がいた。この場合に、甲州産生糸であることを示す原商標は邪魔になる。それならば、原則として原商標は剥がすことにしておけば産地や銘柄をごまかすことが可能になり、外商は欠品を回避できることになる。

さらに進んで産地や銘柄を偽装することによって差益を稼ぐ目的で原商標を剥がすこともあった。これが外商が原商標を剥がした第三の理由となる。逆選択が生じていたにも拘らず、日本には高品質生糸を生産する生糸生産者がおり、しかも日本産生糸の品質は全般的に向上していった。しかし、他方には、ブランド・イメージの悪い銘柄（その代表は1900年代以降の信州産生糸）や品質の劣る生糸（その代表は夏秋蚕繭から挽いた生糸）もあった。そこで、生糸流通業者は、信州糸を関西糸と偽ったり夏秋蚕糸を春蚕糸と偽ったりすることで差益を稼ぐようになったのである（後述）。

もっとも、日本の生糸生産者が貼付した原商標がアメリカにまで届くこともあった。横浜の外商は、原則として原商標を剥がすことにしていたが、徹底しなかったのである。日本であれば、やると決めたことは細かい点まで皆が同じように実行することが多い。しかし、外国では、やると決めたことを守らない人が多く、たとえ守ったとしても個人によって細かい点にばらつきが生じることが多い。すると、外商やその指揮下にあった者が原商標を剥がし漏らすこともあったのではないか。剥がし漏れがあったのだと考えれば、アメリカでも原商標が偶発的・断片的に知られていた理由に説明が付くことになる。島村久領事が「当業者ノ説ニ拠レハ（中略）商標種別及生糸ノ名称ハ横濱ニ於テハ正確ノ調査ヲ得ル容易ナリト」と日本に報告してきたことも<sup>3</sup>、横浜で外商は原則として原商標を剥がすことにしていたが剥がし漏れがあったのだと考えれば、よく理解することができる。

<sup>3</sup> 『米國輸出本邦生糸雜駁ノ事實調査 在米國紐育帝國領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、9ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産之部 蚕糸』、農商務省農務局、1896年4月3日、75ページ。「官報、3157号、1894年1月10日、59ページ。

しかし、アメリカに偶発的・断片的に届いた原商標も信頼されてはおらず、生糸の品質を伝えるシグナルの役割を果たしていなかった。「米国輸入本邦生糸雑駁ノ事実調査在米国紐育帝国領事報告」は、「当業者ノ説ニ拠レハ元来当地〔アメリカ〕生糸商並ニ機屋等ニ於テ本邦製糸家ノ商標ニ対シ大ニ重キヲ置カサルニ似タリ」と述べて、アメリカの生糸流通業者や絹製品製造業者は日本の生糸生産者が貼付した原商標を重視していなかったことを明らかにしている。その理由は、同一の原商標であっても生糸に種々の差があったり同じ種類の生糸であっても原商標に各様の別があったりすることにあった。しかも、ある年によく顧客に愛顧されるようになった原商標が、その後、市場に出回らなくなったり、昨年には甲という原商標を付していた生糸が今年になると乙という商標に類似した原商標を付すようになったりするなど千変万化するので、原商標を覚えることができないともいわれた。従って、「生糸市場〔ニ〕於テノ名称ハ上州糸、信州糸、甲州糸又ハ奥州糸等ノ大別ニ過サルノミ」といわれたように、アメリカでは単に産地別に生糸を分類していたに過ぎない<sup>4</sup>。

それでは、外商が新たに貼付した私商標は、品質を示すシグナルの機能を果たさなかったのであろうか。まず、横浜が開港した1859年には、ヨーロッパで蚕病が大流行し養蚕業が大打撃を受けたためにヨーロッパ産生糸の供給量が極端に少なくなっていたことに注意する必要がある。ヨーロッパ産生糸を思うように調達できなくなったヨーロッパやアメリカの絹製品製造業者は、中国産生糸や日本産生糸を代わりに使うようになった。こうした状況では、ヨーロッパやアメリカの輸入業者は、品質を十分に吟味することなく中国産生糸や日本産生糸を急いで輸入し、売り捌いたものと思われる。ヨーロッパやアメリカの輸入業者が品質を保証しなくても、中国産生糸や日本産生糸は飛ぶように売れた。もっとも、ヨーロッパの生糸市場ではヨーロッパ産生糸に格付を付与して販売していたから、中国産生糸や日本産生糸を扱うようになった時にも格付を付与した上で販売するようになった。例えば、リヨン市場では、日本産生糸にも「1等」(1<sup>er</sup> ordre)や「2等」(2<sup>e</sup> ordre)といった格付が付与されていた。しかし、中国産生糸や日本産生糸の格付は、品質の目安になりこそすれ、品質を厳密に保証するものではなかったと思われる。おそらく中国産生糸や日本産生糸の買い手は、格付に従って決まる価格の高低を目安にして、品質を判断していたのであろう。ともあれ、蚕病が流行してヨーロッパ産生糸の供給量が細っていた時には、中国産生糸や日本産生糸が欧米で飛ぶように売れたから、ヨーロッパやアメリカの輸入業者にとっては中国産生糸や日本産生糸の品質を保証する必要はなかったと思われる。これが慣行として定着し、蚕病の流行が終息した後になっても、ヨーロッパやアメリカの輸入業者は中国産生糸や日本産生糸の品質を保証しなかったのであろう。

1890年代になってもなお横浜の外商ないしアメリカの生糸輸入業者の私商標は、単にその業者が生糸を売り捌いたことを示すだけで、生糸の品質を保証するものではなかった。島村

<sup>4</sup> 『米国輸出本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、9ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 蚕糸』、農商務省農務局、1896年4月3日、74ページ。「官報、3157号、1894年1月10日、59ページ。

久領事は、「当業者ノ説ニ抛レハ」としてアメリカの絹業界関係者が情報源だと断った上で、彼らが「[アメリカの] 輸入商ノ商標ニ至テハ某商会又ハ某商ノ輸入ヲ証明スルニ過キス固ヨリ生糸ノ品位ヲ証明スルニ非サルナリ」と述べたことを明らかにしている<sup>5</sup>。

もし外商が貼付した私商標が真に品質を保証するものであったならば、1890年代のアメリカで日本産生糸の品質に対する不満が噴出し日本産生糸は経糸にならないという主張（実は虚偽の主張）が飛び出すこともなかったであろう。実際は、外商は、私商標によって品質を保証するどころか、品質の劣る生糸と承知しながらこれを買付けすることすらあった。例えば、1892—93年にアメリカで生糸需要が旺盛になるのに際して、アメリカの輸入商は数量の確保を優先して生糸を買付け、品質を吟味することは後回しにしていた。その模様を島村久領事は、「輸入商ニ於テ需用ノ隆盛ニ際シ多量ノ取引ヲ競争セシコトユエ精粗選択ノ暇ナク遂ニ多額ノ雑駁ヲ輸入販売セシコトナレハ米国糸市ニ於テ我生糸ノ雑駁品種多カリシハ自然ノ結果ト云フヘキノミ」と報告している<sup>6</sup>。外商がこのような行動に出たのは、生糸に対する需要が盛り上がり価格が高騰する局面では、アメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）は品質の劣る生糸でも買うことを知っていたからである。アメリカでは実際に絹製品を売る数ヶ月前から見本を使って絹製品の注文を集め、注文の数を確定してから実際に絹製品を作っていた。絹製品製造業者は、見本を使って注文を集めた以上、受注した数の絹製品を必ず納品しなければならなかった。絹製品が流行し多数の絹製品製造業者が大量の注文を受けて生糸が不足するようになっても、個々の絹製品製造業者は受注量に見合うだけの生糸を確保しなければならない。絹製品製造業者が一斉に生糸を買いはじめると、市場で生糸は不足を告げ、生糸の価格は高騰する。生糸を必要なだけ確保できなくなった絹製品製造業者は、品質の劣る生糸であっても購入せざるを得ない立場に追い込まれる。この理を外商は知っていたので、生糸価格が高騰する局面では横浜市場で品質の劣る生糸であっても買付け、これを欧米市場に送って利益を稼いでいたのである。その際に、アメリカ国内では品質の劣る生糸にはやや低い目の価格を付けておき、後で苦情を言われないようにしていたのであろう。

しかし、品質の劣る生糸を無理に使うと、絹製品を作る際に要する製造費が高くなる。しかも、見本と異なる品質の絹製品をデパートなどの流通業者に納品すれば、絹製品製造業者は苦情を言われることになる。しかし、価格（従って品質）の低い生糸だということを前提にして生糸を買った以上、絹製品製造業者は生糸の売り手に文句を言うわけにはいかない。日本領事館も「当業者ハ彼此最初ヨリ生糸ノ雑駁ナルコトヲ熟知シテ売買セシモノナレハ後來ニ至テ苦情ノ生出コソ却テ怪シムヘキノ似タリト云フ者アルニ至レリ」と報告している<sup>7</sup>。

<sup>5</sup> 『米国輸出入本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、9ページ。農商務省農務局『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 蚕糸』、1896年4月3日、74ページ。「官報、3157号、1894年1月10日、59ページ。

<sup>6</sup> 『米国輸出入本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、1—2ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 蚕糸』、農商務省農務局1896年4月3日、67—68ページ。「官報、3157号、1894年1月10日、58ページ。

<sup>7</sup> 『米国輸出入本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、10—11ページ。

在ニューヨーク日本領事館が1893年1月からアメリカの生糸輸入業者や絹織物製造業者に対して細かい事情を問い合わせても、彼らは常に日本産生糸の品質は一般に佳良ではなく特に下等糸に雑駁なものが多いと常套句のように言うだけで、それ以外のことには口をつぐんだという。その理由を日本領事館は、「良糸ハ良糸ノ価格アリ雑駁糸ハ雑駁糸ノ価格アリ価格ニ由リ売買約束ノ定マルモノナレハ当業者ニ於テ貴重ノ顧客ナル製糸家及輸入糸商ノ氏名ヲ指摘シテ漫ニ雑駁糸製造人又ハ同輸入者杯ノ汚名ヲ被ラシムル如キ拙策ニ徼ハサルトノ意見ナルニ似タリ」と説明している<sup>8</sup>。品質の高い生糸にはそれに応じた価格が付き、品質の低い生糸にはそれに応じた価格が付くというわけである。アメリカの生糸の買い手は、購入する生糸の品質を価格によって判定していた。従って、アメリカの生糸の買い手は、価格の低い生糸を購入すれば、レモン（欠陥品）をつかむ可能性が高いことも承知していた。言い換えると、アメリカでは日本の生糸生産者が貼付した原商標もアメリカの生糸流通業者が貼付した私商標も生糸の品質を判定する目安にはなっていなかった。

## 2. 産業組合と製糸結社による逆選択の緩和

### A 産業組合と製糸結社の意義

逆選択から逃れる一つの方法は、私的情報を隠していないことを示すことである。共同で揚返・荷造り・出荷を行う産業組合や製糸結社は、横浜市場で買い手の疑いを晴らしたことによって逆選択を緩和した。そもそも産業組合や製糸結社をわざわざ結成したということは、その結社に参加した者が生糸の品質向上を目指しているのだということの意味していた。しかも、産業組合や共同結社を介して生糸を出荷すれば、生糸の繻に釘を仕込むような不正や怠慢によって品質の低い生糸が紛れ込む余地が狭まる。個人で出荷する場合には、その個人が不正行為や怠慢に走っても、露見しにくい。しかし、共同で揚返・荷造り・出荷を行うようになれば、生糸が多くの人目に曝されることになるから、個人による不正行為や怠慢は抑止されることになる。碓氷社の萩原鎌太郎は、社員の「我利的行為」を戒め不正行為や一時的な瞞着の矯正に力を入れていた<sup>9</sup>。同じことが長野県の製糸結社に当てはまった。

つまり、産業組合や製糸結社には、個人による不正や怠慢を監視し、生糸の品質を保証するシグナルを発信する機能があった。外商は、このシグナルを見て、産業組合や製糸結社が出荷した生糸に割増金を付け高い価格で引き取ったのである。従って、産業組合や製糸結社が出荷した生糸は、横浜市場では逆選択を免れることになった<sup>10</sup>。

これまでの研究では、製糸結社の意義は、荷口を大きくすることによって大量生産を旨と

『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 〔蚕糸〕』、農商務省農務局、1896年4月3日、75ページ。「官報」、3157号、1894年1月10日、59ページ。

<sup>8</sup> 『米國輸出本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米國紐育帝國領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、10ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 〔蚕糸〕』、農商務省農務局、1896年4月3日、75ページ。「官報」、3157号、1894年1月10日、59ページ。

<sup>9</sup> 萩原鎌太郎口述・宮口二郎著作兼発行『社業余談』、1916年11月5日、76—79ページ、114ページ。

<sup>10</sup> もっとも、外商が産業組合や製糸結社の貼付した原商標を剥がしてしまったので、産業組合や製糸結社が出荷した生糸もアメリカ市場では逆選択の対象になることが多かった。

するアメリカ絹工業の要求に応えるという点にあると説明されてきた。ところが、チティックは、1913年に公刊した著作の中で、日本産生糸は1洋俵 (bale) 当たりの量目が133ポンドと比較的小さいので中小の業者にとって便利であるが、ヨーロッパ産生糸の1洋俵当たりの量目は220ポンドと日本産生糸よりも大きかったことを指摘している<sup>11</sup>。わが国の学界で思い込まれているのとは反対に、アメリカの絹業界には規模の小さい業者も多数存在していた。従って、1洋俵当たりの量目が小さいために小口買いができる点が、日本産生糸の利点の一つになっていたのである。すると、横浜で外商が大きな荷口の生糸を好んで買収した理由をアメリカにおける絹製品の製造工程に求めることはできなくなる。

横浜市場で外商が大きい荷口の生糸を好んで買収した理由は、生糸の流通過程に求めなければならない。外商＝横浜市場における生糸の買い手の立場からすれば、産業組合や製糸結社が出荷した生糸にはレモン (欠陥品) が混入している可能性が小さいという利点があった。しかも、アメリカで燃糸工程にかけやすい形に紐が整理されているという利点もあった。横浜市場における生糸の買い手＝外商にとっては、産業組合や製糸結社が出荷した生糸は二重の意味で安心な生糸なのだから、優先的に買い付けた方がよい。しかも、産業組合や製糸結社が出荷する生糸は、レモン (欠陥品) を除去する過程で大きな荷口にまとめられているのであるから、買い手にとっては誠に都合がよかった<sup>12</sup>。産業組合や製糸結社が日本の生糸輸出に大きな役割を果たしたのは、それらが生糸に隠れているかもしれない瑕疵を除去することによって情報の非対称性を除去し逆選択を解消したからである。

産業組合や製糸結社のおかげで日本産生糸に欠陥が隠れている確率は小さくなった。こうした生糸を横浜で外商が大量に買い付けてアメリカで販売していた1870年代後半から1890年代初めまで、アメリカの生糸の買い手 (絹製品製造業者) は日本産生糸の品質をさほど問題にしなくて済んだ<sup>13</sup>。従って、1870年代後半から1890年代初めにも外商は原商標を剥がして私商標に貼り替えていたが、この時期には商標の貼り替えがもたらす問題は表面化しなかった。

## B アメリカ市場における生糸価格の動向 (1882—1890年)

アメリカ市場における生糸価格を見れば、産業組合や製糸結社が逆選択を解消したことは明白になる。図1 (次ページ) では、左上から順にイタリア産生糸 (Italian Classical)、日本産生糸 (Japan No.1 Shinshiu Filature)、上海産器械糸2等 (China Steam Filature, -Second Category)、広東産器械糸の価格が示されている。ここで1882年に日本産生糸の価格が1ポンド当たり6ドルに近づきイタリア産生糸との価格差が小さくなっている事実は、

<sup>11</sup> James Chittick, *Silk Manufacturing and Its Problems*, 1913, p. 22.

<sup>12</sup> 仮に拝見の際に荷口の中にレモン (欠陥品) が見つければ、外商はこれを口実にして荷口全体を下級糸の価格で安価に買い付けることもできた。

<sup>13</sup> 但し、この時期にも掛田糸のような価格の安い日本産生糸には欠陥が隠れていることがあった。



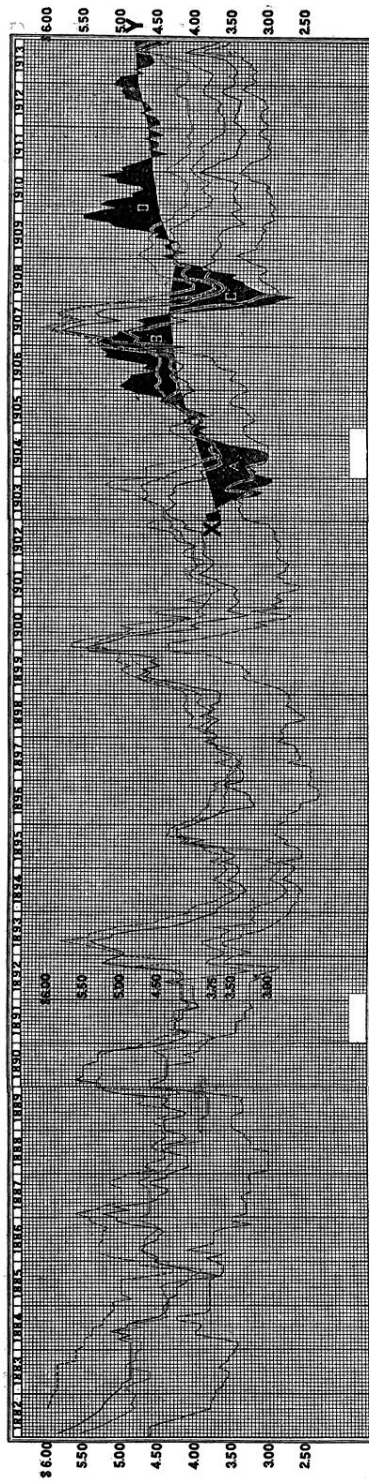


図 1

(出所) *The American Silk Journal*, Vol. 33 No. 8, August, 1914, p. 65.

日本産生糸に対する逆選択が1882年には緩んでいたことを示すものである。これに対して1882年から1913年まで一貫して広東産生糸がアメリカ市場で生糸価格の下限を画してきたという事実は、広東産生糸が一貫して逆選択の対象になっていたことを示すものである。広東産生糸に貼付されていた商標は、アメリカ市場では遂に確立しなかった。

アメリカ市場では、1882年から1885年末にかけて日本産生糸の価格がほぼ一本調子で下落しているが、これは逆選択によるものではない。イタリア産生糸の価格も並行して下落しているからである。アメリカ市場においてイタリア産生糸、日本産生糸、上海産生糸の価格が1882年から1885年末にかけて並行して下落した理由は二つある。

第一に、1870年代末から1884年まで流行が絹織物から去って毛織物に向かったために、生糸価格が押し下げられた。羊毛生産国であったオーストラリアで博覧会が催されたことをきっかけにして、毛織物が流行するようになったという<sup>14</sup>。

第二に、アメリカ市場に日本産生糸が進出したことが、生糸価格を引き下げた。1860年代にアメリカで絹工業が勃興して以来、原料の生糸として使用されていたのは、ヨーロッパで再繰を施された中国産生糸であった。中国産生糸は、低賃金労働を利用して生産されていたので安価であったが、品質が不揃いであったので中国から出荷された状態のままでは欧米で使用することはできなかった。そこで、ヨーロッパでは中国産生糸を別の枠に再び巻き直した上で、即ち再繰を施した上で使用していた。しかし、中国産生糸を再繰工程に掛けるには熟練した労働者が必要になるし、追加的な費用が発生する<sup>15</sup>。賃金の高いアメリカでは、中国産生糸にわざわざ人手をかけて再繰を施すことは高くついたから現実的ではなかった。そこで、アメリカでは、ヨーロッパで再繰を施された上で再輸出された中国産生糸を使っていたのである<sup>16</sup>。

ヨーロッパで再繰を施された中国産生糸がアメリカ市場を押さえていた時、アメリカ市場における生糸価格は全般に高止まりしていた。これにはヨーロッパの労働が投入されていたから、それだけ価格が高かったのである。従って、日本から始めてアメリカ市場に向けて直接生糸が輸出されるようになった時にも、日本産生糸には高い価格が付いた。1876年に新井領一郎がリチャードソンに日本産生糸を売り込んだ時、1ポンド当たり6ドルで売買するという契約が成立している<sup>17</sup>。

しかし、日本産生糸のアメリカ向け輸出が伸び、ヨーロッパで再繰を施された中国産生糸に取って代わるようになると、状況は一変した。新井領一郎の尽力によって、群馬県の座繰製糸業は1876年からアメリカ向け輸出を伸ばした。

養蚕と製糸が一体化している座繰製糸では、繭の取引費用も繭の輸送コストもかからないから、さらに安価に生糸を生産することができた。しかも、1870年代から1880年代にかけて

<sup>14</sup> 橋本重兵衛『内外生糸産額及市価累年対照表』、1900年11月14日。

<sup>15</sup> Shannon R. Brown, "The Ewo Filature: A Study in the Transfer of Technology to China in the 19<sup>th</sup> Century", *Technology and Culture*, Volume 20 No. 3, July 1979, p. 553.

<sup>16</sup> 阪田安雄『明治日米貿易事始』、東京堂出版、1996年、189—191ページ。

<sup>17</sup> 本多岩次郎編纂『日本蚕糸業史 第1巻』、明文堂、1935年、162—163ページ。

の日本ではまだまだ鉄道が整備されていなかったことも座繰製糸にとっては問題ではなかった。座繰製糸では1単位の生糸を生産するために11単位ないし12単位の繭が必要であったと思われるが、その繭を運搬する必要がなかったから、鉄道が整備されていなくても生糸の生産を伸ばすことができた。出来上った1単位の生糸を群馬県から横浜に輸送するだけであれば、舟運や馬であっても負担はさほど重くはない。まだ鉄道が未整備であった1870年代から群馬県産改良座繰糸のアメリカ向け出荷が伸びたのは、座繰製糸には繭の輸送コストがかからないという利点があったからである。

長野県の器械製糸業がアメリカ市場に進出する契機となったのは、1878年と1881年に吉田建次郎（旧名中野健次郎）が白鶴社で行った技術指導であった。特に1881年に吉田建次郎（旧名中野健次郎）が伝えたのは、生糸をアメリカ市場に適した総に整理するために必要な揚返の技術であったと思われる。吉田建次郎（旧名中野健次郎）が伝えたのが単なる揚返技術一般ではなく、特にアメリカ市場に適した総を作るために揚返技術であったことは重要である。

白鶴社があった諏訪郡（現岡谷市）には既に生糸生産者が密集していたから、白鶴社が導入した揚返技術は同業者の間に直ちに広まり、諏訪郡の生糸生産者は雪崩を打ってアメリカ市場へと進出することになった。早川直瀬は、「工業の一地方に集中せる場合には、工業上の秘密はもはや秘密にあらず、該地方の空气中に包蔵せらるるものなり云々」というマーシャルの言を引用しつつ、岡谷地方では技術が直ちに模倣され広まったことを指摘している<sup>18</sup>。この理は、吉田建次郎（旧名中野健次郎）が諏訪郡（現岡谷市）に伝えた揚返技術にもよく当てはまる。吉田建次郎（旧名中野健次郎）が伝えた揚返技術を使えば生糸の販路が新たに開け生糸を高価に売却することができるという成功体験は、あたかも「空气中に包蔵せらるる」かの如くに諏訪郡（現岡谷市）の生糸生産者の間に広まっていった。つまり、白鶴社以外の生糸生産者は対価を払うことなく、アメリカ市場に進出する上で鍵となる技術を手に入れたのである。諏訪郡（現岡谷市）の器械製糸業が発達した一因は、狭い地域に生糸生産者が密集していたことを背景として、アメリカ市場に適した総を作るための揚返技術が外部経済を介して広まったことにある（技術のスピルオーバー）。平野村（現岡谷市）の生糸生産者が生糸の目的織度を変更してヨーロッパ市場からアメリカ市場への転換をはかったのは1883年のことだとされるが<sup>19</sup>、それは1881年に吉田建次郎（旧名中野健次郎）が伝えた揚返技術が1883年に村内に広く普及したことを反映しているに過ぎない。

なお、信州では生糸を大量に生産するようになったから、原料の繭を地元のみならず他地域から買い集めてくる必要があった。そこで、10単位から11単位程度の繭を輸送して信州に集め、1単位の生糸を生産する形で器械糸が生産されるようになった。1単位の生糸を生産するために10単位から11単位程度の繭を輸送しなければならなかった信州の器械製糸業にとって、鉄道の整備が大きな意味をもっていたのは当然である。

<sup>18</sup> 早川直瀬『改版蚕糸業経済講話』、明文堂、1927年、73—74ページ。

<sup>19</sup> 平野村役場編纂『平野村誌』、1932年、350ページ。

群馬県の座繰製糸業が1876年に先陣を切ってアメリカ市場に進出し、1881年から長野県の器械製糸業がアメリカ市場へと傾斜していった結果、アメリカ市場における日本産糸のシェアは高まった。アメリカ市場で1882年に1ポンド当たり約5ドル80セントを付けていた信州上一番格の日本産糸（Japan No. 1 Shinshiu Filature）の価格が1885年末には約4ドルにまで下落したのは、アメリカ市場において安価な日本産糸の供給量が増えたからである。アメリカ市場で1882年から1885年にかけて信州上一番格の日本産糸の価格が急落するのに引きずられてイタリア産糸と上海産糸の価格も下落した。即ち、クラシカル格のイタリア産糸（Italian Classical）の価格は、1882年には1ポンド当たり約6ドルを付けていたが、1885年末には約4ドル30セントにまで下落した。上海産器械糸2等（China Steam Filature, -Second Category）の価格は、1882年には5ドル50セントであったが、1885年には約4ドルになった。

ともあれ日本産糸のアメリカ市場進出に伴って、アメリカでは生糸価格が全般的に下落した。アメリカ市場における生糸価格は、1882年から1885年末にかけて、1ポンド当たり6ドルから4ドルないし4ドル50セントへと下落したのである。これ以降、1913年に至るまで生糸価格が6ドルまで上昇するのは、1886—87年、1889—1890年、1892—93年、1899—1900年、1907年の5回しかない。1882年始めまで広東産糸を除く生糸の価格が約6ドル以上の水準で高止まりしていたのとは対照的である。

1882年からアメリカ市場で生じた生糸価格の下落は、絹製品の価格引き下げを可能にしたから、アメリカでは絹製品に対する需要量が増加した。アメリカ政府が外国製絹製品に対して高関税を課して輸入を阻止していたために、アメリカ国内で生じた絹製品に対する需要量増加分のほとんどはアメリカ国内の絹工業が享受することになった。アメリカで絹工業が発展したのは、1870年代後半から安価な日本産糸がアメリカ市場に向けて輸出されるようになってシェアを伸ばしたために、アメリカにおける生糸価格が1880年代から全般に低下したからである。

### C ヨーロッパ産糸が逆選択を免れていた理由

ヨーロッパの生糸生産者は、生糸の認めの中に自己の商号を示す小箋ないし中札を挿入することによって商標の貼り替えを防止していたので、逆選択から免れていた。早くも1893年に米国絹業協会書記長リチャードソンは、日本に対して同様の措置を取るよう勧めていた。1893年9月29日付けで島村久領事に宛てた書簡においてリチャードソンは、生糸の各認の中にいちいち生糸生産者の屋号（商号と言い換えてもよいであろう—引用者）もしくは姓名と生糸の品種を表記した小箋を挿入すれば商標の貼り替えを防止することができる」と説明している。そうすれば、認めの外から小箋の内容を窺い知ることはできなくなり、小箋を除去しようとするばいちいち束を解いて認めを分かち手間をかけなければならないからである。また、生糸生産者の屋号（商号）と生糸の品種をゴム印を使って直に認に印字しても同様の効果があるという。もし日本政府の懲憚によって日本の生糸生産者がいずれかの方法を採用するよ

うになれば、たとえ奸商が商標を貼り替えたとしても、アメリカの絹織物製造業者（機屋）はこれを容易に看破し、使用している生糸の生産者が誰なのかを自ずから知ることができるようになる。リチャードソンは述べている。これに続けてリチャードソンが、「是ハ良糸ノ製糸家カ魚目混珠ノ憂ヲ免レ自家製糸ノ名声ヲ博セントスルニハ殊ニ有益ノ方法ニ有之現ニ欧州ノ最良製糸家ハ是ヲ実行致居候次第ニ有之」と指摘している<sup>20</sup>。つまり、生糸生産者が生糸の認めの中に小箋を挿入するか、自己の商号等をゴム印を使って認めに印字して商標の貼り替えを防止するようにすれば、生糸の買い手に高品質生糸の生産者と低品質生糸の生産者を区別する情報ないシグナルを与えることになり、高品質生糸の生産者は自分が製造した生糸の名声（従って高価格）を保つことができるようになるというのである。ここでリチャードソンが「良糸ノ製糸家カ魚目混珠ノ憂ヲ免レ」と表現したことは、まさしく逆選択からの脱却を意味している。もし、日本の高品質生糸の生産者が認めの中に自己の商号等を記した小箋を挿入するか、ゴム印を使って認めに自己の商号等を直接印字するようにしていれば、ヨーロッパの生糸生産者と同様に逆選択から免れることができたであろう。島村久領事は、リチャードソンの勧告の内容を日本政府にきちんと報告している<sup>21</sup>。従って、日本産生糸の品質を改善する上で大きな効果を発揮できたはずの情報は日本に届いており、外商や輸出商社によって遮断されていたわけではない。問題は、届いた情報の価値を正しく評価し、これを活用することにあつた。島村久領事がもたらした貴重な情報は、日本では評価されることなく埋もれてしまった。碓氷社では、一時期、認めの中に小箋を挿入していたが、これを停止してしまった。碓氷社の萩原鎌太郎が島村久領事のもたらした情報を知り、その価値に気付いていたならばと惜しまれてならない。碓氷社が小箋の挿入を停止したために、碓氷社の「五人娘」商標糸は逆選択の対象になってしまい、アメリカ市場から姿を消すことになったからである。

なお、リチャードソンは島村久領事に対して生糸検査所を設立することも勧めている。ヨーロッパ産生糸には認め毎に生糸検査所が発行する証明書が貼付されており、それによって絹織物製造業者は生糸の織度と水分含有量を知ることができて便利だというのである。そこで、リチャードソンは日本政府が生糸検査所の設立を許可するよう勧め、生糸検査に要する費用が少額であることを指摘している<sup>22</sup>。ここでリチャードソンは、織度と水分含有量に言及しただけであるが、日本政府が生糸検査所を設立し検査を受けることを義務づければ商標の貼り替えを防止する効果があつたと考えられる。生糸検査所が発行する証明書には生糸生産者の商号を記入する欄があるから、生糸の流通業者が生糸生産者を偽ることはできなくな

<sup>20</sup> 『米国輸出本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、16ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 蚕糸』、農商務省農務局、1896年4月3日、79—80ページ。「官報」、3157号、1894年1月10日、60ページ。

<sup>21</sup> 『米国輸出本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、14ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産部 蚕糸』、農商務省農務局、1896年4月3日、78ページ。「官報」、3157号、1894年1月10日、60ページ。

<sup>22</sup> 『米国輸出本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、18—19ページ。「官報」、3157号、1894年1月10日、60ページ。

るからである。しかし、日本政府が生糸検査を義務づけ逆選択を解消するには、1932年まで待たなければならなかった。

### 3. 逆選択の再燃

#### A 1889—1890年に生じた生糸品質の意図的切り下げ

ニューヨーク市場では、1889年から1890年にかけて生糸価格が急騰した（前掲図1）。リヨン市場でも1889年から1890年にかけて生糸価格が急騰している。横浜市場でも1889年から生糸価格が急騰した。『平野村誌 下巻』によれば、1889年1月に570ドルないし590ドルを付けていた生糸価格は、その後次第に上向き、7月には660ドルから670ドルになった。さらに、10月から生糸価格は急騰し、10月末には770ドルとなり、11月には810ドルに達した。生糸価格は、翌1890年の6月と7月までは高い水準を保った<sup>23</sup>。

生糸価格が高騰すると必ず品質を切り下げる者が出てくる。1889年から1890年にかけて生糸価格が高騰する局面で品質低下が目立ったのは、掛田糸であった。ニューヨークの業者は、横浜居留地の外国人商業会議所に送った書翰において、掛田糸の品質低下を指摘した。横浜外国人商業会議所では、日本人に忠告させることを意図してこれを日本語に翻訳し、1889年8月7日付けで横浜商法会議所会頭に宛てて送った。その書翰には、「数年来掛田糸の価格割合に宜しきに心惑ひ福島なる或る日本商人の品価劣れるものを混じ掛田の名称を以て我[アメリカ]市場に運送するもの有る事に御座候」とあり、品質の低い（従って仕入れ値の安い）生糸を故意に混入した品に掛田糸の名称を冠してアメリカ市場に送った商人が福島県にいたことがわかる。掛田糸に対する評価が高いことを悪用する行為は数年来行われてきたと書翰は指摘しているが、1889年に生糸価格が上昇したことを受けて、こうした行為が激化したのであろう。品質の低い掛田糸は木綿のように類節と毛羽が多く、従来掛田糸として好評を博した光沢白色をもはや見ることはできないという。しかも、殊に白川、仙台、三春から出荷する一人娘、二人娘は、掛田糸と比較して品質が特に低かったという<sup>24</sup>。つまり、商人の不正という流通過程で生じた問題のために1880年代後半から掛田糸を始めとする奥州産生糸の品質が下落したのであって、掛田糸を生産するために使用されていた奥州式座繰機に技術的欠陥があったから掛田糸の品質が低下したわけではない。ともあれ、1880年代後半から生じ、1889年の生糸価格上昇局面で顕著になった掛田糸の品質低下のために、アメリカでは日本産生糸の品質に対する不満が高まっていくことになった。

1889年から碓氷社が出荷していた生糸の品質も低下したが、これは故意によるものではない。碓氷社では、1889年末に組検査を廃して本社集合検査に改めた。碓氷社本社から検査人が組に派遣されていた時代には生糸の認は検査人が来るまで大枠にかけたままにしてあった

<sup>23</sup> 平野村役場編纂発行『平野村誌 下巻』、1932年、294ページ。

<sup>24</sup> 「掛田糸に就ての忠告」、「大日本蚕糸会報」、第27号、1894年9月、52—53ページ。なお、この記事が掲載されたのは、掛田糸の品質低下が指摘されてから数年後の1894年のことであった。数年も経ってから問題を蒸し返したのは、1894年になってもなお日本産生糸の品質低下を指摘する声が海外から寄せられていたからであろう。なお、本多岩次郎編纂『日本蚕糸業史 第2巻』、明文堂、1935年、110—111ページも参照。

ので、よく乾燥してから繻を大枠から外していた。ところが、本社集合検査になると、組から本社へ繻を送り本社で検査してもらうことになるので、まだ乾燥していない繻を大枠から外すようになり、生糸が固着するようになった。さらに繻を大枠にかけたままだと生糸の欠陥が目についたが、枠から外した繻の状態では生糸の欠点を識別しにくくなった。こうした混乱が重なって1889年から数年間は碓氷社の出荷する生糸の品質が低下した<sup>25</sup>。従って、1889年末から数年間、碓氷社の生糸の品質は低下したが、それは座繰製糸の繰糸技術に問題があったからではない。言い換えると、座繰製糸が器械製糸よりも劣った製糸法だったから碓氷社製座繰糸の品質が1889年末から数年間低下したのではない。

碓氷社を経営していた萩原鎌太郎は、開港直後に好評を博した前橋糸に対する評価が地に墜ちたことを遺憾に思っていた。そこで、萩原鎌太郎は、郷土の名誉挽回を期して「不欺の良糸」を作るという方針を掲げたといわれる。その萩原鎌太郎が、生糸価格の高騰に乗じて生糸の品質を意図的に切り下げることはあり得なかった。

1889年から掛田糸や碓氷社製座繰糸の品質が低下したのに対して、信州産器械糸の品質は低下しなかった。1889年から1890年にかけて銀塊相場が高騰したために<sup>26</sup>、アメリカ市場で日本（当時は銀本位国）に対するイタリア（金本位国）の価格競争力が高まったからである。「銀貨騰貴等ノ為メニ〔明治〕二十三年〔1890年〕中伊国蚕糸ノ米国ニテ僥幸ヲ得タルカ如キ現象ヲ呈シ」たといわれる<sup>27</sup>。日本産生糸の中でも特にイタリア産生糸と競合する関係にあったのは器械糸だったから、器械糸の生産者は品質を切り下げることができなかったのである。銀塊相場の騰貴で価格競争力を失っていたのに品質面の競争力まで失ってしまえば、日本産器械糸はアメリカ市場でイタリア産生糸に太刀打ちできなくなってしまう。そこで、信州の器械糸生産者（その主力は信州上一番格生糸の生産者）は、1889—1890年の生糸価格高騰では品質の切り下げを差し控えたのだと考えられる。その証拠に、アメリカ市場では1889年9月から11月までと1890年2月から10月までの間、信州上一番格生糸（Shinshiu No. 1）の価格がクラシカル格のイタリア産生糸の価格を上回る現象が起きている（前掲図1）。

これに対して掛田糸は、品質が低かったので、イタリア産生糸とは競合しなかった。掛田糸を扱っていた流通業者は、イタリア産生糸に対する競争力を気に病む必要がなかったので、1889—1890年の生糸価格高騰に乗じて品質を切り下げたのである。

## B 1892—93年に生じた生糸品質の意図的切り下げ

1892年には世界的に生糸価格が高騰した。1892年にはイタリアで繭が不作だったからである<sup>28</sup>。つまり、イタリアの蚕糸業は供給力の低下に直面しており、量の点でアメリカの需要

<sup>25</sup> 萩原鎌太郎口述・宮口二郎著作兼発行『社業余談』、1916年11月5日、120—122ページ。

<sup>26</sup> 橋本重兵衛『内外生糸産額及市価累年対照表』、1900年11月14日。

<sup>27</sup> 広瀬徳七郎『大日本製糸家名誉録』、亀徳堂、1893年、312ページ。

<sup>28</sup> 翌1893年に予定されていたシカゴ博覧会が絹製品の需要を刺激するとの思惑が働いたともいわれる。

に応じることができなくなっていた<sup>29</sup>。しかも、1892年から銀塊相場が下落し始めたため、イタリア産生糸に対する日本産生糸の価格競争力は高まっていた<sup>30</sup>。今西直次郎は、1893年の生糸相場を回顧して、「昨明治26年〔1893年〕の夏以来生糸の商況は俄かに一頓挫を來たして到处不景気を唱へざるなし蓋し其原因は米国の恐慌に由るは今更に論を要せずと雖も我生糸の如きは為替相場下落に依て比較的声価を増し随て欧米の販路を拡張せるものゝ如し」と述べている<sup>31</sup>。1892—93年に価格と量の両面でイタリアの蚕糸業の競争力が低下した隙を突いて、信州の器械糸生産者（その主力は信州上一番格生糸の生産者）は安んじて生糸の品質を切り下げることができたのである。

1892—93年の生糸品質の低下が意図的なものであった証拠が『米国輸出入邦生糸雑駁ノ事実調査在米国紐育帝国領事報告』に記されている。同報告は、その序文において1893年に領事にアメリカ市場を調査させた理由を「客年〔1892年〕糸価月ハ一月ヨリ騰貴シ随テ地方ノ生産ニ急遽ヲ促シ愈テ、愈昂シ是ニ於テ乎横濱市況ノ活発ハ其影響ヲ地方ニ及ホシ頓ニ購買ノ気炎ヲ増進シ需〔要〕供〔給〕共ニ漫ニ多額ヲ貪リ精粗ノ監査モ平時ノ比ニアラサリシヨリ早晚需要地ニ苦情湧出虞アラン歟ト転顧念ノ余」と説明している<sup>32</sup>。つまり、1892年1月から生糸価格が騰貴したので日本の地方では急いで生糸を生産するようになった。生糸が出荷されると価格ははいよいよ高くなった。横浜の市況が活発になった影響は地方にまで及び、生糸購買の気炎が高まったので需要と供給の両面で数量を貪るようになり、平時とは比べものにならないほど品質の監査はいい加減なものになった。このままでは早晚生糸需要地のアメリカで苦情が沸き起る虞があるのではないかと心配する余り、領事に命じてアメリカ市場の動向を調べさせたというのである。「漫ニ多額ヲ貪リ精粗ノ監査モ平時ノ比ニアラサリシ」とあるように、日本産生糸の品質が1892—93年に低下したのは、日本の生糸生産者が生糸価格の高騰に乗じて急いで大量の生糸を生産し売り抜けようとして品質を顧みなかったからである。

そのような意図的な品質切り下げの中心にあったのが、信州産器械糸であった。上山和雄氏は、「93年恐慌の頃から信州生糸に対する非難が強まってくる」と指摘し、史料から「日本の生糸の中で殊に信州で出来る所の器械糸の毛ば立つのは実に困ると言ふです」という文言を引用している<sup>33</sup>。この毛羽が立つという信州産器械糸の欠点は、1892年に既に生じていたと筆者は考えている。千葉徳爾氏は、高い評価を得ていた信州産生糸に対する評価が下落し始めたのは日清戦争（1894—95年）後からだと言き<sup>34</sup>、それ以前には信州産生糸に対する評価が高かったことを示唆しているが、実際は1892年から信州産生糸の品質は低下していた

<sup>29</sup> 日本が生糸の品質を切り下げているとイタリア産生糸に蹂躪されることになるというリチャードソンの主張は、根拠のない脅しでしかなかった。

<sup>30</sup> 1892年から1897年にかけて銀塊相場は4割方低落した（森泰吉郎『蚕糸業資本主義史』、森山書店、1931年、71ページ）。

<sup>31</sup> 今西直次郎「我生糸将来の生産力に就て」、「大日本蚕糸会報」第27号、1894年9月、13ページ。

<sup>32</sup> 『米国輸出入邦生糸雑駁ノ事実調査在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、1—2ページ。

<sup>33</sup> 上山和雄「第一次大戦前における日本生糸の対米輸出」、「城西経済学会誌」、第19巻第1号、1983年8月20日、67ページ。

<sup>34</sup> 千葉徳爾「明治後期の諏訪製糸業の経営について」、「信濃」第14巻第8号、1962年8月25日、21ページ。



のである。

信州では、1892—93年には共同揚返がまだ全盛時代にあった<sup>35</sup>。信州では、共同揚返は、1880年代から1890年代初めにかけて逆選択を解消する上で大きな役割を果たしたのであるが、1892—93年には反対に逆選択を再燃させる役割を果たしてしまったのである。共同揚返結社の上層部が、生糸品質の意図的な切り下げを指示したと思われる。上に立つ人の指示一つで組織は正にも邪にもなるということなのであろう。

しかも「需〔要〕供〔給〕共ニ」とあるように、問題は需要と供給の両方にあった。横浜の外商（需要側）が数量の確保を優先して品質を精査せずに生糸をどんどん買い付けたので、日本の生糸生産者（供給側）も生産量の増加を優先して品質を疎かにしたのである。それでは、どの外商が、品質の劣る生糸と知りつつ、横浜でこれを買付けたのであろうか。つまり、1892—93年に信州産生糸を大量に買い付けた外商は誰であろうか。

1892生糸年度（1892年7月～1893年6月）には、6回にわたって信州産生糸の買い占めが起きた。その折の状況を岡野哲策の記述に基づいて整理しておこう<sup>36</sup>。1892年7月に信州の開明社と白鶴社の生糸の価格は、710ドルに達していた。8月4日にはアメリカ向けの注文が入り、「市場ノ繁盛云ハン方ナシ」といわれる活況を呈するようになった。8月13日には甲九十番、ことシーベル・ブレンワルト商会が信州器械糸を1,000個余りも買い占め、他の外商も買いに馳せ集まってきたので、開明社の生糸は725ドルを付けた（第1回目の買い占め）。8月22日に信州の得信社の生糸は775ドルに値上がりし、8月下旬に精選社の生糸は800ドルを付けた。その矢先、「甲九〔十番館〕ハ例ノ手腕ヲ以テ信州器械ヲ買占メヨリ坐繰糸ニ買及ボシ一手ニ一日千二百個余リヲ買擲リ買煽リタル結果糸価得タリト暴騰シテ二三十弗ノ騰貴ヲ顕ハシヌ」と描写されるように、甲九十番（シーベル・ブレンワルト商会）は大量の信州産生糸を買付けた（第2回目の買い占め）。9月には銀貨が不足して為替の取り組みに支障をきたしたけれども、下旬に為替の途が開けると、百九十八番、ことポール・ハイネマン商会がいち早く買いの先鞭を付けた。百九十八番（ポール・ハイネマン商会）は、甲九十番（シーベル・ブレンワルト商会）の向こうを張って信州産器械糸と座繰糸等を2,400個余りも買い占めた（第3回目の買い占め）。9月20日には甲九十番（シーベル・ブレンワルト商会）が信州産器械糸を900個余りと座繰糸を10ドルから20ドル高で買い立てたため、「景色一変活気勃々トシテ」沸き起こったといわれる。この頃に開明社の生糸は860ドルで取引されていた（第4回目の買い占め）。1892年の数ヶ月間、アメリカ向け太糸よりもヨーロッパ向け細糸の価格の方が数十ドルも高い状態が続いていたが<sup>37</sup>、10月からはアメリカ向けの方がヨーロッパ向けよりも高くなったという。10月19日に第5の信州産生糸買い占めが起きた。百九十八番（ポール・ハイネマン商会）が信州産器械糸を500個余り買付けたのである。その主なものは、諏訪長信社（882ドル半）、諏訪平野社（870ドル）、諏訪開明社

<sup>35</sup> 平野村役場『平野村誌』、1932年、216ページ。

<sup>36</sup> 岡野哲策『横濱生糸貿易十ヶ年概況』、原商店、1893年、89—92ページ。

<sup>37</sup> 従って、生糸生産者は、単に価格差だけを見て目標とする市場をアメリカにするか、ヨーロッパにするかを決めていたわけではない。

(875ドル)、伊奈朝陽社(865ドル)であった。12月にはアメリカ向けとして甲九十番(シーベル・ブレンワルト商会)が第6回目の信州産器械糸買い占めを行ったため、相場は倍々と上進した。

以上の岡野哲策の描写から浮かび上がってくるのは、1892年に生糸価格が高騰した時に信州産器械糸を横浜市場で積極的に買い付けていたのは甲九十番(シーベル・ブレンワルト商会)と百九十八番(ポール・ハイネマン商会)だったという事実である。両者は、拝見と称された生糸検査手続きによって、信州産生糸の品質が故意に切り下げられていることに気付いていたに違いない。従って、甲九十番(シーベル・ブレンワルト商会)と百九十八番(ポール・ハイネマン商会)の私商標は、生糸の品質を保証するものではなかった。彼らは信州産生糸の品質が低下していることには口をつぐみ、これをアメリカで販売したのであろう。

生糸に対する需要が盛り上がりたとえ品質の劣る糸であっても売り捌くことができる局面では、流通業者は横浜市場のような原産地市場で積極的に買い付けた方が販売機会を逸さずに済み、高いシェアを取ることができる。つまり、生糸に対する需要が盛り上がり価格が高騰する局面では、生糸の品質を犠牲にして数量の確保を優先した方が、高いシェアを取ることができる。従って、私商標によって生糸の品質を保証しなかったからこそ、甲九十番は高いシェアを取ることができたともいえるのである。「信州糸は毛羽が立つ」という批判が生じた責任は、信州の生糸生産者と横浜の外商の両者にある。

但し、1890年代のアメリカで信州産生糸が経糸として使われなくなったというわけではない。品質が低下したにも拘らず、信州産生糸は経糸としても利用されていた。そもそも「毛羽が立つ」という苦情こそが、アメリカでは信州産生糸を経糸として使用していたことを証明する。経糸は綜統、箆、梭などによって摩擦を受けるが、この摩擦を受けるからこそ毛羽が立つからである。

しかも、経糸と緯糸の区別は絶対的なものではない。経糸には品質の高い生糸を用い、緯糸には品質の低い生糸を充てる傾向があることは確かである。しかし、経糸と緯糸の区別は相対的かつ流動的であった。「当業者ノ説ニ抛レハ機屋ノ便宜ニ依リ或ハ経糸トスヘキモノヲ緯糸ニ用ヒ或ハ緯糸トスヘキモノヲ経糸ニ使フアリ加之織物ノ種類ニ由リ緯糸モ経糸トナリ経糸モ緯糸トナルアリ」と日本の領事は報告している<sup>38</sup>。「緯糸モ経糸トナリ経糸モ緯糸トナル」状況で日本産生糸が一方的に緯糸に押し込められたはずはなく、日本産生糸が1890年代から1900年代の欧米市場で経糸として使用されなくなったという通説は、実態からかけ離れた謬見である。

なお、アメリカ市場では、1892年9月から12月にかけて信州上一番格生糸(Shinshiu No. 1)の価格が高騰する一方でクラシカル格のイタリア産生糸の価格が急落する現象が起きている(図1)。

<sup>38</sup> 米国輸出本邦生糸雑駁ノ事実調査 在米国紐育帝国領事報告』、農商務省農務局、1894年1月23日、11ページ。『明治28年調 輸出重要品要覧 農産之部 蚕糸』、農商務省農務局、1896年4月3日、76ページ。「官報」、3157号、1894年1月10日、59ページ。

また、アメリカ市場では、1893年から1897年にかけて日本産生糸とイタリア産生糸の価格の差は小さくなっていた（図1）。日本産生糸に対する逆選択が再燃したのに日本産生糸とイタリア産生糸の価格の差が小さかったのは、アメリカの絹業界が不況下にあったからである。

1893年にアメリカは恐慌に見舞われた。1893年に至るまでの10年間に銀の価格は1オンス当たり1ドル30セントから81セントに下落し、ドルの内在的価値は67セントになった。クリーブランドが1893年3月4日に大統領に就任した時、ドル紙幣は金で支払いを受けることができたにも拘らず、アメリカで流通していたドル紙幣の価値は国庫にあった金の量の5倍もあった。1893年は、後に「通貨飢饉」(currency famine)の時代として言及されることになった<sup>39</sup>。かくして1893年から1897年まで、アメリカの絹業界は不況に沈む。

ところで、生糸の格付と値開きの関係について、細川幸重は次のように指摘している。即ち、一般に生糸価格が騰貴する時には、高い格付の生糸と低い格付の生糸の間の値開きは広くなるが、生糸価格が安い時には値幅も狭くなる。但し、生糸価格が大暴騰または大暴落する時には、値幅が狭くなるというのである<sup>40</sup>。

アメリカでは、不況のために1896年から1897年にかけて生糸価格は記録的な安値圏に沈んでいた。1882年から1913年に至るまでの間にアメリカで信州上一番格糸 (Shinshiu No. 1) が付けた最安値は、1896年に記録した1ポンド当たり約3ドル30セントである（図1）。このように生糸が安かったので、イタリア産生糸と日本産生糸の間の価格差も小さくなっていたのである。もっとも、1890年代にブリースンが日本産生糸は同じ格のイタリア産生糸よりも安く売られると指摘したのは、日本産生糸があいかわらず逆選択の対象になっていたことを示している。日本の生糸生産者が費用と努力を注ぎ込んでイタリア産生糸と同じ品質の生糸を作っても、小箋（中札）の挿入を怠るというマーケティング上の失策を犯したために、イタリア産生糸と同じ価格を実現することができなかったのである。

さて、1895年にアメリカ市場で上海産生糸の価格が躍進し、イタリア産生糸の価格を上回るようになった。上海産生糸は、1895年からは一貫してアメリカ市場で最も高い価格を付けている。上海産生糸の価格が1895年に急に躍進した理由の一つが製造技術の向上にあることは確かである。しかし、それだけで説明するのは無理がある。上海産生糸の価格が、1895年にはほとんど垂直上昇といってよいほど急激に上がっているからである。やはり生糸の製造技術以外にも上海産生糸の価格を押し上げる要因があったと見るべきであろう。つまり、上海産生糸に対する逆選択が解消されたために、上海産生糸の価格が躍進したのだと考えられる。

上海の製糸工場はヨーロッパ人が始めた。技術者として上海に渡った技術者としてアマダニ、ビドネ、デネグリー、リゴーらがいた。こうした技術者は単に工場の経営に当たったばかりでなく、自ら商標を所有し、製糸家が商標を借用する時には繰糸上の監督にもあたった

<sup>39</sup> *The American Silk Journal*, Vol. 50 No. 12, December, 1931, p. 57.

<sup>40</sup> 細川幸重『生糸の格と製糸法 訂正増補第2版』、明文堂、1919年5月25日、51ページ。

といわれる。しかも、生糸の売込を周旋して精々高値を求めよう尽力し、その報酬として生糸売り上げ代金の百分の一見当に当たる報酬を受け取っていたという。その中でもアミダニは、イタリアから空手で上海に来てこの仕事で巨財を作ったといわれる。彼らが所有していた商標は、当初は高い声価を得ていたが、中国人が経営を呑み込んでいくにつれて権威を失い、消えていったという<sup>41</sup>。アミダニが上海で活躍した時期は不明であるが、彼もしくは彼のようにヨーロッパから中国に渡った技術者が罎の中に小箋（中札）を挿入する慣行を上海に持ち込んだのだと筆者は推測している。そうするインセンティブが彼らにはあった。小箋（中札）を挿入することによって所有する商標が確立し生糸が高値で売れるようになれば、生糸売上げ代金の中から受け取る報酬の額が増えたからである。しかも、上海の生糸輸出を担っていたのは、当初は欧米出身の商人であった。アミダニのようなヨーロッパ出身の技術者と同じくヨーロッパ出身の貿易業者が二人三脚を組んで欧米市場における上海産生糸の商標確立に尽力した結果、1895年にアメリカ市場で上海産器械糸の価格が躍進したのではないか。その果実をアミダニのようなヨーロッパ出身の技術者と同じくヨーロッパ出身の貿易業者が分け合ったであろうことは想像に難くない。これに対して同じ中国でも広東産器械糸には1923年になっても小箋が挿入されていなかったから、たとえ商標を貼ってもその商標は確立しなかったと考えられる。

なお、細川幸重は、1919年に出版した著書の中で、「上海の生糸には、日本の様に、上一番とか、優等準優等格と、云ふ様に一般的の格付けはなく、日本の郡是格とか、矢島格とか、依田社格と云ふ様に、其の工場の商標を以て、標準とする」と述べている<sup>42</sup>。上海では各々の工場が貼付する商標に信頼が置かれるようになったのは、イタリア人が生糸の罎の中に小箋を挿入する慣行を持ち込み、これが上海に普及したからだと考えられる。

上海産器械糸は優等品はもちろん普通品もたいてい原商標（原票）によって取引されていた。原商標（原票）の数が多くはなかったので、生糸取引において格付の必要をみなかったといわれる<sup>43</sup>。これを反対解釈すると、日本産生糸については夥しい数の原商標（原票）が出回っていたので、取引の便宜をはかるためにも原商標（原票）を格付に引き直す必要があったということになるのではないか。

上海産器械糸の商標は、工場に属するというよりもむしろ製糸家に属し、その人物と信用は直ちに商標の上に現れ、製糸家と商標即ち生糸の品位とは密接な関係にあったという。繰糸や管理法の点では工場間に異同がなかったために、生糸の品質は経営者の監督、工女、原繭、選繭の如何によって決まり、その一半は要因は経営者の人物信用に帰したからだといわれる<sup>44</sup>。上海の器械製糸業では、属人的な要因が生糸の品質に大きな影響を及ぼしており、体系的な経営管理法や労務管理法を欠いていたのであろう。

上海から輸出された生糸は1895年以降に逆選択を免れるようになったのに、横浜から輸出

<sup>41</sup> 蚕糸業同業組合中央会編纂『支那蚕糸業大観』、岡田日栄堂、1929年、332—333ページ。

<sup>42</sup> 細川幸重『生糸の格と製糸法 訂正増補第2版』、49ページ。

<sup>43</sup> 蚕糸業同業組合中央会編纂『支那蚕糸業大観』、岡田日栄堂、1929年、432ページ。

<sup>44</sup> 蚕糸業同業組合中央会編纂『支那蚕糸業大観』、324—325ページ

されていた生糸は1930年代に入るまでたびたび逆選択の対象になった。上海にも横浜にも共に居留地があり、それが貿易の拠点になっていた。何が両者を分けたのか。

ここで上海に進出した外国人は商品の生産過程にまで入り込むことを許されていたことに注意しなければならない。しかも1895年に中国政府は上海その他開市場を離れて江浙両省の内地に器械工場の設立を許可する旨を布告した<sup>45</sup>。居留地の内外で生糸の製造に関与するようになった外国人は、上海産生糸の品質向上に対してインセンティブをもつようになった。アミダニは、その良い例である。アミダニは、中国側関係者と生糸売上代金の1パーセントを受け取ることを契約していた。しかも、彼は自分の商標を中国側が使用することを許諾していた。自己の名で売る生糸の品質に彼が神経を尖らせるようになったのは当然であろう。だから生糸価格が高騰しても、上海では意図的に品質を切り下げる動きは広がらなかった。そんなことをすれば自分の商標が傷つき、逆選択が生じてかえって利益が少なくなってしまうことをアミダニは知っていたであろう。アミダニは、欧米の事情に通じていたはずだから、欧米の市場で上海産生糸が逆選択に遭うことがないように気を配ったであろう。彼は生糸の繻の中に小箋を挿入するように指導したに違いない。その結果、上海産生糸の品質は安定し、欧米の市場で高い評価を受けるようになった<sup>46</sup>。

これに対して横浜では、外国人は流通過程に閉じこめられていた。日本では外国人が商品の生産過程に入り込まないように政府が制限していたからである。流通過程に押し込められた外国人（＝外商）は、流通過程から利益を搾り出すことに努めた。彼らは、生糸相場が下がってくると、「拝見」と呼ばれた取引慣行を悪用して商談を破談にした。従って、外商はほとんど必ず下値を拾うことができた。これが横浜市場における日本産生糸の価格を押し下げたことは言うまでもない。日本では外国人は生糸の生産過程から締め出されたので、横浜に進出した外商は他人（日本の生糸生産者）が作ったものを右から左に売っているだけであった。だから、外商には、日本の生糸生産者が貼付した原商標を尊重しようというインセンティブが欠けていた。しかも外商は、他人（日本の生糸生産者）が作ったものを右から左に売っているだけだったから、その品質を自己の商標（私商標）を用いて保証する気になれなかった。アメリカでは、価格が日本産生糸の品質を示すのだということが暗黙裏に了解されており、外商の私商標は品質を保証するシグナルにはなっていなかった。外商にとっては、ただ日本でできるだけ安く生糸を買ってアメリカで売り飛ばすことができれば、それでよかったのである。横浜に進出した外商には自己の商標（私商標）を守るというインセンティブが欠けていた。その結果、アメリカでは、日本産生糸の格付は形式に流れるようになり、1910年代には形骸化していることが誰の目にも明らかになった。

<sup>45</sup> 蚕糸業同業組合中央会編纂『支那蚕糸業大観』、234ページ。

<sup>46</sup> もっとも、アミダニはイタリア人だったから、上海産生糸がヨーロッパで好まれるようにするためにはどのようにすればよいかわかっていたはずであるが、アメリカ向けに適した生糸を作るノウハウについては欠ける面があったのではないか。1900年代になっても上海産生糸の繻の形状や量目がアメリカに適しているといえなかったのは、そのためだと考えられる。

なお、1892年には上海生糸の括の中心に商標を記した小片が挿入されていた（橋本重兵衛『蚕糸貿易改良私議』84ページ）。

日本で生糸の生産過程から締め出された外商は、アメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）の要望を日本の生糸生産者に伝えようとはしなかった。1892—93年や1899—1900年に生糸価格が高騰した時、特に信州上一番格生糸の生産者が生糸品質の意図的切り下げに走ったのは、アメリカ側の生糸消費者（絹製品製造業者）から日本側の生糸生産者に対するフィードバックがシーベル・ブレンワルト商会やポール・ハイネマン商会のような外商によって遮られたからである。生糸の買い手から売手にフィードバック（日本の生糸生産者が生糸の品質を故意に切り下げたことに対するアメリカ側の苦情）がなかったために、日本の生糸生産者は生糸の品質切り下げが惹起するであろう問題を認識することができなかった。ただリチャードソンのようなアメリカ国内の生糸流通業者は、日本産生糸の品質があまりに下がると事業に支障をきたすので、日本の政府関係者（島村久領事）や渡米した民間人を通じて日本の生糸生産者による品質切り下げを批判した。リチャードソンの批判は高じて、このままでは日本はイタリアに蹂躪されることになるぞと島村久領事を脅すに至った。しかし、この場合にも、アメリカ側の生糸消費者（絹製品製造業者）から日本の生糸生産者に対する直接のフィードバックはなかった。日本の生糸生産者は、外商の陰に隠れて、生糸の品質を意図的に切り下げることがなかなかやめなかった。しかも、戦前の日本では欧米の事情に通じた人間は少なかったから、欧米で生糸を高く売るために必要なことを伝授するアミダニのような人物がほとんどいなかった。日本では事態はなかなか改善されなかった。

広東の事情も日本に似ている。広東では生糸の生産過程に外国人が関与することが少なく、生糸の品質改善に対して外国人がインセンティブをもつことがなかった。しかも、日本と同様、外国の事情に明るいとはいにくい現地の人たちが製糸場を運営していた。その結果、広東産生糸の商標が欧米の市場で確立することは遂になかった。広東産生糸は欧米で一貫して逆選択の対象になってしまい、その価格は長い間低迷した。

ところが、その広東の製糸業に対してアメリカは様々な働きかけを行うようになった。日本の供給独占に対抗するために広東の製糸業に目を付け、これを育成しようとしたのだといわれる。これに対して上海の製糸業に対するアメリカの働きかけは、さほど強くなかったようである。上海産生糸は、品質は高かったけれども価格も高かったから、ヨーロッパ製絹製品を模倣したコピー商品を作っていたアメリカ絹工業に適していなかった。上海産生糸の主な市場はヨーロッパにあって、アメリカにはなかった。安価な生糸を必要としていたアメリカ絹工業は、生糸を安価に生産することができた広東製糸業を援助し、広東産生糸に対する逆選択を緩和しようと努めたのである。

さて、日本では1899年に条約改正が成り横浜居留地が廃止されたこともあって、1890年代末から生糸輸出に占める外商と邦商の勢力関係に変化が生じた。米国絹業協会の年次報告書は、横浜からアメリカに向けて輸出された生糸について外商が取り扱う比率が低下したのに反して邦商の取り扱い比率が高まったことを指摘し、貿易業務において日本との競争が激化していることに注意を促している。即ち、1898年7月1日から1899年3月1日までの期間には、16社の外商 (foreign export firms) が16,300俵（全体の62パーセント）の生糸を輸

出していたのに対して邦商 (Japanese export firms) は3社が9,800俵 (全体の38パーセント) を輸出したに過ぎない。ところが、1899年7月1日から1900年3月1日の期間には、14社の外商が15,900俵を輸出したのに対して、邦商は3社で13,200俵を輸出している<sup>47</sup>。横浜からアメリカ向け生糸輸出において邦商は、取り扱い比率においても取り扱いの絶対量においても、その地位を高めることに成功したのである。

しかし、こうした邦商の地位向上は、生糸貿易の枠組みを変えるものではなかった。次第に外商に取って代わった邦商もまた外商の慣行をそのまま受け継ぎ、生糸生産者が貼付した原商標 (=原票) を剥ぎ取り生糸の産地や銘柄を偽装して輸出していたからである。やや後の1923年に中札の挿入が蚕糸業界で問題になった時、「大日本蚕糸会報」に「原票問題に悩む」と題して次のような内容の記事が掲載された。

「[邦人の] 貿易業者の方々は、製糸家擁護の大量製に取纏めの為め涙を振つて原票剥ぎ取りを演ずる、其れが為めに往々秋蚕糸が春蚕糸と改名したり、[生糸の格付けが] 八王子 [格] から毬 [格] に、矢島 [格] から羽子板 [格] に、或は武州物が九天直上最優 [格] に昇格したりする間違が持ち上る。これは断じて間違で。人格崇高の [横] 濱の旦那衆に故ら承知の上でやるやうな人は一人もなく、全く製糸家擁護の至誠からの逆り出る間違だが、この間違が意外に多く、又それが多い程旦那衆の腹が肥つて来る (後略)」<sup>48</sup>

この記事に見える「旦那衆の腹が肥つて来る」という露骨な表現から、秋蚕糸を春蚕糸と偽ったり格付を上げたりすることによって邦人輸出商が差益を稼いでいた実態が浮かび上がってくる。この記事は続けて、米国絹業協会が実行を迫ってきた輸出生糸一捻毎に中札の挿入と原商標 (=原票) の貼り付けを実行すれば、「今迄せり出して来た [旦那衆の] 腹が、背骨にひつ付く迄にひしやげることになる」と述べ、中札 (リチャードソンが島村久領事に勧めた小箋と同じもの) を生糸の総に挿入するようになれば、邦人輸出商が不当な利益を抽出することはできなくなることを示唆している。

### C 1899—1900年に生じた生糸品質の意図的切り下げ

アメリカでは1896年に大統領選挙が行われたこと、その後の2、3年の間に作物が豊作であったこと、1897年にディングレー関税法が制定されたこと、1898年にスペインと戦って勝利を収めたことによって、景気は目覚ましい回復を遂げ、絹工業は繁栄するようになった。1897年のディングレー関税法によって後染絹織物や捺染絹織物の輸入が食い止められるようになったために、そうした絹織物がアメリカ国内で生産されるようになった<sup>49</sup>。その結果、アメリカ市場における生糸価格は、1897年から上昇局面に入った。

<sup>47</sup> “Increase of Japanese Competition in Exports from Yokohama to the United States of America, as Compared with Exports by Foreign Firms.”, *Twenty-Eighth Annual Report of the Silk Association of America*, March 27<sup>th</sup>, 1900, p. 80.

<sup>48</sup> 「原票問題に悩む」、「大日本蚕糸会報」第378号、1923年7月1日、59ページ。

<sup>49</sup> *The American Silk Journal*, Vol. 50 No. 12, December, 1931, p. 57.

1900年にパリで万国博覧会が開催される予定であったことは、生糸価格をさらに押し上げた。万国博覧会が刺激となって絹織物が流行すると予想されたからである。生糸価格は、1899年から暴騰し、1900年にピークをつけた後に急落した。万国博覧会が開催されたにも拘らず絹織物が予想されたほど流行しなかったからである。

こうしたアメリカにおける生糸価格の動向は、横浜市場にも波及した。横浜市場でも生糸価格は1897年から明確に上昇局面に入り、1899年から1900年にかけて暴騰した<sup>50</sup>。そこで、1899年から1900年にかけて信州の器械糸生産者は、撚掛を粗略にする等の操作を行うことによって生糸品質を意図的に切り下げる一方で、急いで大量の生糸を生産し生糸価格が高値圏にある内に急いで売り抜けようとした。この時にも横浜の外商は、拝見を通じて信州産生糸の品質低下を察知していたはずである。しかし、そうした事実はアメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）には伏せられていた。信州産生糸の品質低下は、アメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）が信州産生糸をソーキング（浸漬）の工程にかけて初めて露見した。撚掛が十分に施されていない信州産生糸をソーキング（浸漬）の工程にかけると、糸が裂ける等の問題が発生したからである。従って、生糸の買い手＝絹製品製造業者と売り手（生糸生産者）の間に、情報の非対称性があった。

1899—1900年に信州の器械糸生産者があまりにも生糸の品質を切り下げたために、アメリカにおける信州産生糸の評判は地に墜ちた。この時以降、アメリカでは信州産生糸は品質の低い生糸の代名詞になってしまい、信州のブランドでは生糸を売ることができなくなった。そこで、アメリカの生糸流通業者は、信州産生糸を関西産生糸と偽ってアメリカ国内で販売することにした。1904年にアメリカを視察した尾澤琢郎が「米國に信州糸一縷もなし」と報告するほど、産地の偽装は徹底して行われていた。

#### D 「関西一番」格の登場と産地偽装の激化

信州産生糸の名では生糸を売ることができなくなったために困ったアメリカの生糸流通業者は、新たな格付を設けた。アメリカの絹業界専門誌 *The American Silk Journal* の生糸相場欄には、1907年から Kansai No. 1 という格付が登場している。おそらく Shinshiu No. 1 をもじって Kansai No. 1 という呼称をアメリカ人が造語したのであろう。これが日本に伝わって「関西一番」ないし「関西上一番」と訳されるようになったものと思われる。

ところが、アメリカで「関西一番」ないし「関西上一番」（Kansai No. 1）格生糸として売られていた生糸の大部分は、実は信州産生糸であった。さらに夏秋蚕糸を春蚕糸と偽ることもあった。つまり、1907年以降のアメリカでは、生糸産地や銘柄の偽装が一層大規模に行われるようになったのである。1908年以降にアメリカ市場で信州上一番格生糸と上海産生糸やイタリア産生糸の間の値開きが大きくなっているのは（図1）、日本産生糸に対する逆選択が激化したからである。

<sup>50</sup> 橋本重兵衛『内外生糸産額及市価累年対照表』、1900年11月14日。



また、信州上一番格生糸を碓氷社の「五人娘」商標糸と偽って販売することも1907年頃から一層大規模に行われるようになったと考えられる。こうした産地や銘柄の偽装が生糸の買い手の不信感を煽り、日本産生糸に対する逆選択をさらに激化させることになった。1910年代に碓氷社が座繰製糸から撤退し器械製糸に急速に転換したのは、「五人娘」のような座繰糸優等物の市場が逆選択のために不完備市場になったことを意味している。レオ・デュランは、高い格付の座繰糸（原文では country hand reelings）を1931年にアメリカ市場で行われていた格付に当てはめると、スペシャル・グランド格（special grand）、グランド格（grand）、スペシャル・クラック格（special crack）等に相当すると述べている<sup>51</sup>。それほど品質の高かった座繰糸優等物が市場から消えてしまったのは、逆選択が行われたために座繰糸優等物には低い価格しかつかなくなったからである。例えば、「五人娘」の価格は1911年から急に下落している。逆選択のために中古車の価格があまりに下がると、品質の高い車の所有者は中古車市場で車を売りたいがなくなり、品質の高い車は中古車市場から消えてしまう。これと同じ現象が「五人娘」のような座繰糸優等物で生じたために、碓氷社は座繰製糸から撤退してしまったのである。

#### E 1910年代以降のアメリカにおける逆選択

アメリカでは1910年代に入ると生糸の格付に対する不信感が高まった。日本産生糸において生じていた情報の非対称性と逆選択は、1910年代から1930年代にかけて、生糸格付問題の形をとって噴出した。生糸の格付が当てにならなかったから、生糸の買い手は低い格付の生糸を高い格付の生糸と偽って売り付けられているのではないかと警戒するようになったからである。

### 4. 逆選択の最終的解消

#### A 買い手による情報の非対称性の克服

生糸品質の機械的検査法の開発は、アメリカで始まった。つまり、生糸の買い手が、情報の非対称性を克服しようとして、生糸品質を機械的に検査する方法を開発したのである。1914年に米国絹業協会が生糸品質の検査法に関する懸賞論文を募集したことがきっかけになって、研究が始まった。1915年には米国絹業協会に生糸格付委員会が設置された。

#### B 生糸検査の強制

売り手は生糸の品質に関する情報を豊富にもっているのに買い手にはそれが不足していることから生じる逆選択の問題を解決する一つの方法は、正確な情報開示をする仕組みを政府が整備することである。1932年に日本政府が輸出生糸について機械的検査を受けるよう義務

<sup>51</sup> *Silk*, Vol. 24 No. 3, March, 1931, p. 25.

づけたことは、情報開示の仕組みを整えることによって買い手が生糸の品質を判別することができるようになったことを意味していた。かくして日本政府が1932年に生糸品質の機械的検査を強制したために情報の非対称性による市場の失敗は是正され、日本産生糸に対する逆選択はようやく解消された。

## 5. 特異な逆選択

### A 逆選択下における品質の向上

逆選択が生じる例としてよく引かれる中古車の場合には、中古車の品質が年々向上していくことなどありえない。逆選択が生じていると、品質の高いものを生産・販売しても報われることは少ないから、品質の向上など望むべくもないように見える。ところが、日本産生糸の品質は、着実に向上していった。なぜか。その理由は二つある。

第一に、日本で高品質生糸の生産を目指すようになった人たちは、経済的合理性を超える、あるいは経済的合理性とは別の原理によって動かされていた。逆選択が働いている状況下では、たとえ費用をかけて高品質の生糸を生産しても、高い価格で売ることはできない。それにも拘らず、高品質の生糸をつくることに執着した人たちがいた。このことは一見すると奇妙なことのように見えるが、実は日本の生糸生産者は、労働などの生産要素の価格や繭などの投入物の価格と生産物（生糸）の価格を比較考量して生産すべき生糸の品質を決めていたわけではなかった。

高い品質の生糸を生産していた人たちは、自らの価値観に基づいて最初から高い品質の生糸を作ることに決めていたのである。高い品質の生糸を作れば、世の称賛を浴びることができる。高品質生糸の生産者だと認められることによって得られる社会的報酬（名誉）に金銭的報酬を上回る価値を認めた人たちは、始めから先決的に高品質の生糸を生産することに決めていたのである。室山製糸場の創業者である伊藤小左衛門が、たびたび損失を蒙りながらも富岡製糸場の技術を伊勢の地に写し取ろうと奮闘したのは、彼が名誉に重きを置いていたからであろう。彼は、安政元年に領主松平下総守の用達となってから15年間精励に勤務した功勞により名字帯刀を許されて里正上席となり、次いで代官上席に就いた<sup>52</sup>。15年もの歳月を費やして名字帯刀を手に入れたという伊藤小左衛門の経歴は、彼が名誉を重んじ社会的に上昇することを望んでいた人物であったことを指し示している。そこで、製糸業に参入するに当たっても、彼は名誉と結び付く高品質の生糸を作ることに決めたのである。ましてや生まれつき士族であった者が品質の低い生糸の生産に手を染めるわけにはいかない。元士族で製糸業に参入した者が高品質の生糸を生産するようになったのも、士族であったという誇りがあったからである。信州エキストラとして名高い高品質生糸を生産していた六工社の創業者である大里忠一郎が士族出身であったことは偶然ではない。郡是製糸の実質的創業者である波多野鶴吉が高品質生糸の生産を目指すことにしたのは、養家を没落させた負い目が彼に

<sup>52</sup> 横山源之助編『養蚕と製糸』、博文館、1900年、291ページ。

あったからである。不名誉な形で故郷に戻った者が低品質の生糸を作ったのでは、さらに嘲笑を浴びてしまう。失われた名誉を挽回するためにも、波多野鶴吉は最初から高品質生糸を目指さざるを得なかったのである。彼の生家が裕福な家庭であったことは、製糸業に再起をかけた彼にとって心の支えになったのではないと思われる。碓氷社の萩原鎌太郎が品質にこだわったのは、郷土の名誉を挽回したいという思いがあったからである。前橋糸がヨーロッパ市場で高い評価を得たことが彼に誇りと自信を与えたことは想像に難くない。その前橋糸の評判が失墜したことを萩原鎌太郎は遺憾に思い、上州から再び高品質生糸を送りだそうとしたのである。

逆選択が生じている状況では高品質の生糸を生産しても採算が合わないにも拘らず高品質生糸に固執する生産者がいたのは、彼らが社会的報酬（名誉）を重んじて始めから高品質の生糸を作るのだと決め込んでいたからである。なお、価値観が経済行動に影響を及ぼすのは、当然である。ここで筆者が言いたいのは、価値観の呪縛は経済的合理性を超えるほど強い場合があったということである。採算があわなかったにも拘わらず高品質生糸の生産に固執した経営者がいたのは、彼らが高品質の生糸を生産することによって得られる賞賛や賛辞に経済的合理性を帳消しにするほど大きな価値を見出していたからである。

これに対して信州上一番格の生産者が品質にこだわりをもたず、もっぱら金銭的報酬を追求するようになったのは、彼らが社会的報酬（名誉）よりも金銭的報酬に重きを置く価値観の持ち主だったからである。かつての信州は、木綿の家内工業地であった。ところが、開港によって日本国内に流入した外国製紡績糸との競争に敗れたために、信州では生業を失う者が続出した。ちょうどその時に富岡製糸場の噂を聞き、小野組の器械製糸場が目玉に設けられるのを見て、製糸業こそは「無二の好生活手段」と考えた人びとが製糸業に参入した。そこで、彼らは貧弱な資力の許す範囲内で粗末なバラック建ての小規模工場を建設し、生業なき貧農の子女を工女に仕立てて、生産費の切り下げに成功したという<sup>53</sup>。失業に直面した者が金銭に重きを置くようになるのは自然なことである。つまり、金銭的報酬に重きを置く人たちが製糸業に参入した結果、費用を切り詰めて生産することができる信州上一番格生糸を作るようになったというわけである。金銭的報酬に重きを置いていた信州上一番格生糸の生産者は経済合理的に行動し、労働などの生産要素と繭などの投入物の相対価格に基づいて各々の投入量を決定していた。その結果、上一式製糸法は、世界最高水準の原料（繭）生産性（糸歩）を達成した。

日本産生糸の品質が向上した第二の理由は、外部効果を巧みに利用した点にあった。例えば、郡是製糸の実質的創業者である波多野鶴吉は同志と共に各地を視察し、その成果を『東国蚕業視察録』としてまとめた。また、郡是製糸の実質的創業者である波多野鶴吉は、群馬県と福島県に高倉平兵衛と新莊倉之助の2氏を派遣することによって知識を習得した上で、1889年の中上林村に、1890年に綾部町に共同揚返所を設けている<sup>54</sup>。波多野鶴吉は、おそら

<sup>53</sup> 森泰吉郎『蚕糸業資本主義史』、森山書店、1931年、47ページ。

<sup>54</sup> 村島渚編纂発行『郡是四十年小史』、1936年、3-4ページ。

く群馬県から「アメリカ標準緞」に関するノウハウを導入し、これを郡是製糸に応用することによってスキンナー商會を始めとするアメリカの絹製品製造業者の信頼を獲得することに成功し、アメリカ向け生糸輸出を伸ばしたのである。このように日本では波多野鶴吉以外にも多くの人が各地の蚕糸業を視察しているが、その際に対価を要求された形跡はない。対価を払うことなく先人の成功体験に学ぶことができた視察団一行は、外部経済に浴した。長野県その他で結成された製糸結社も外部効果を発揮した。長野県では明治10年代には共同荷造結社が、明治20年代には共同再繰結社が盛んに結成された<sup>55</sup>。こうした製糸結社は、アメリカ市場に適した生糸を作るために必要なノウハウを市場を介さずに加入者に伝える役割を果たした。製糸結社は、外部経済を利用して、市場で求められる製品を作るためのノウハウを普及させたのである。技術の外部波及（スピルオーバー）が日本の蚕糸業では生じていた。つまり蚕糸業に携わっていた個人や企業の間で知識や情報が伝播する時に外部便益が発生していた。

日本の蚕糸業では、対価を払わない者にも情報が流れていたから、生糸の品質が向上した。そもそも日本では、情報は対価を払って得るものだという観念が薄かった。「情報はただ」というのが、日本の通念であった。しかも、横浜市場では完全競争の状態が実現されていたから、生糸取引の参加者は価格を所与のものとして受容していた。一個人や少数の集団が新たに蚕糸業に参入しても生糸価格を動かすことはできなかった。そこで、視察を受け入れる側も鷹揚に製糸場や揚返場などを見せたのであろう。つまり、日本の蚕糸業界では横浜市場で完全競争が実現していることを前提にして、対価を請求せずに、つまり外部性を利用して情報が伝えられていたのである。

かくして日本産生糸の中には必ず高い品質の生糸が含まれるようになった。しかも、日本産生糸の品質は時の経過と共に全般に向上していった。このことをアメリカにいた生糸の買い手も理解するようになった。

## B 逆選択下における取引量の増加

アメリカ市場で日本産生糸について逆選択が生じていたにも拘らず、日本からアメリカに向けて生糸輸出量は増加の一途を辿った。アメリカの国富増大や人口増加を受けて、アメリカでは絹の消費量が拡大していた。生糸価格の低下も需要を喚起した。その結果、アメリカでは絹製品は「作れば売れる」ことが多かったから、絹製品製造業者は原料となる生糸を入手しようとした。

1910年頃まで主に白繭糸から成っていた日本産生糸が薄物や淡色物に適していたのに対して、主に黄繭糸から成っていたイタリア産生糸は厚物や濃色物に適していた。従って、アメリカ市場において、日本産生糸とイタリア産生糸の間には「住み分け」が成立していた。特に淡い色に染める薄物の原料用生糸は、日本の蚕糸業の独壇場になっていたと思われる。こ

<sup>55</sup> 平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、1932年、202ページ。

の分野では、日本はイタリアの競争を受けることがほとんどなかったであろう。その反対に、濃い色に染める厚物の原料用生糸は、イタリア蚕糸業の牙城であったと考えられる。日本でも黄繭糸が盛んに生産されるようになった1910年代になるまで、日本の蚕糸業は、この分野に進出することができなかったと思われる。かくしてアメリカ市場では1910年頃まで、淡色の薄物は経糸・緯糸共に日本産生糸（白繭糸）を用いて織り、濃色の厚物は経糸・緯糸共にイタリア産生糸（黄繭糸）を用いて織るというように、日本の蚕糸業とイタリアの蚕糸業はそれぞれ他の侵入を許さない核となる分野を確保していたのであろう。そのような両極端の間には日本の蚕糸業とイタリアの蚕糸業がシェアを奪い合う領域が広がっていたのではないか。つまり、濃色の薄物や淡色の厚物を織る場合には、日本産生糸とイタリア産生糸のどちらを用いるかは、おそらくは価格次第であったと思われる。言い換えると、濃色の薄物や淡色の厚物の分野では、イタリア産生糸の価格が上昇すれば日本産生糸に対する需要が増大し、日本産生糸の価格が上昇すればイタリア産生糸に対する需要が増大するという関係が成立していたのではないか。

中国産生糸は、白繭糸と黄繭糸の両方を含んでいた。そのうちの上海産生糸は、ヨーロッパ製絹製品のコピー商品を作っていたアメリカ絹工業の原料とするには高価すぎた。しかも、上海産生糸も広東産生糸も繭の形状や量目がアメリカ絹工業に適していなかった。さらに、品質が全般に低かった広東産生糸には、機械化が進んだアメリカ絹工業に適していないという問題点があった。従って、アメリカにおける中国産白繭糸の用途は限定されざるを得なかった。アメリカ市場には、日本産白繭糸のライバルとなるべき白繭糸が存在しなかったことになる。アメリカ市場における生糸の買い手＝絹製品製造業者は薄物や淡色物も生産していたので、たとえ品質を確かめることができなくても、日本産の白繭糸を買わざるを得なかったのである<sup>56</sup>。そのために、アメリカ市場では日本産生糸（白繭糸）に対する逆選択が緩和され、逆選択から免れていたイタリア産生糸（黄繭糸）との値開きは小さくなったのである。

これに対して熟練労働者が多くいたヨーロッパでは、繭の形状や量目をさほど問題視せず中国産生糸を使いこなすことができたし、品質の低い広東産生糸を使いこなして低価格帯の絹織物を生産することもできた。こうした中国産生糸には、白繭糸も多く含まれていた。しかも、ヨーロッパ市場には中近東産白繭糸も流入していた。中国や中近東にはフランス人やイタリア人が設立した製糸場が存在していたから、中国産生糸や中近東産生糸はヨーロッパ市場と特別の結び付きをもっていた。外資を排除していた日本政府は、フランス人やイタリア人が日本国内に製糸場を設立することを許さなかったから、日本産生糸とヨーロッパ市場を結ぶ特別な人的関係は存在しなかった。従って、ヨーロッパ市場における生糸の買い手

<sup>56</sup> アメリカ市場における生糸の買い手は、1890年代から1900年代においても日本産生糸を使わざるを得なかったのに、日本の生糸生産者の中には生糸価格の高騰に乗じて意図的に品質を切り下げる者がいた。そこで、アメリカの生糸の買い手は苛立って日本産生糸はアメリカでは経糸として使えないと大げさに主張し、日本側が生糸の品質を故意に切り下げているとアメリカ市場を失うことになるぞと脅したのである。アメリカ市場では1890年代から1900年代にかけてイタリア産生糸や上海産生糸が日本産生糸から経糸需要を奪ったと説く通説は、アメリカでも使用に耐える白繭糸を供給できたのは日本にほぼ限られておりイタリアや中国では代替できなかったということを見落としていた。

＝絹製品製造業者は、薄物や淡色物を作る場合にも、必ずしも日本産生糸に頼る必要はなく、中国産や中近東産の白繭糸を使うこともできた。ヨーロッパ市場でも日本産生糸は逆選択の対象になっていたが、同じように逆選択の対象になっていた広東産生糸と競合する関係にあった。その結果、ヨーロッパ市場には、日本産生糸に対する逆選択を緩和する要因がなかった。ヨーロッパ市場では、強く働いた逆選択によって価格を押し下げられた日本産生糸と逆選択から免れていたイタリア産生糸の値開きは、大きく出る傾向があった。

しかも、よく知られているように、アメリカ絹工業が太糸を主に使用していたのに対してヨーロッパ絹工業は主に細糸を使用していたから、ニューヨーク市場とリヨン市場やミラノ市場との間では裁定取引が生じにくい状況にあったと思われる。アメリカ市場の方が生糸価格が高くなったとしても、ヨーロッパ向けに生産された細糸を太糸中心のアメリカ市場に回すわけにはいかなかったからである。

供給の面では、品質の向上を上げることができる。逆選択が生じる状況下では「悪貨が良貨を駆逐する」現象が生じ、低品質の商品ばかりが出回るようになるはずである。ところが、日本産生糸の品質は着実に向上していった。かくして意外に品質の高い荷口に当たる可能性が生じたので、アメリカの生糸消費者が僥倖を期待して日本産生糸を購入する場合もあった。

かくして日本産生糸は逆選択の対象になりながらも、その市場は「厚く」なり続けた。その意味で日本産生糸に働いた逆選択は、中古車などに働く逆選択とは異なる特異な逆選択であった。