

論文

生糸品質の機械的検査法及び生糸検査制度の確立による逆選択の
解消について京都学園大学 経済学部
大野 彰

要 旨

1859年の横浜開港によって生糸輸出が始まってから生糸品質を機械的に検査する機器が実用化の域に達した1920年代に至るまでの数十年間にわたって、日本産生糸の流通業者と最終消費者（絹製品製造業者）の間には情報の非対称性が存在していた。情報優位者の立場にあった生糸流通業者が品質の劣った日本産生糸を高品質の生糸と偽って売ようになったために、欧米の消費地（特にアメリカ市場）では、日本産生糸は十把一絡げに欠点が潜んでいるかもしれない生糸という扱いを受け、逆選択の対象となった。品質はさほど高くはないが安価な信州上一番格生糸の生産と消費が伸びたのは、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からである。

生糸の流通業者に指定した格付よりも低い品質の生糸を売り付けられることに怒ったアメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）は、イタリア産生糸のように生糸の総の中に原商標を記した小箋を入れることを1923年に日本側に要求したが、実現しなかった。しかし、生糸品質を機械的に検査する機器が1920年代に実用化の域に達すると、生糸流通業者と生糸消費者の間に存した情報の非対称性は解消され、日本産生糸は逆選択を免れるようになった。日本産生糸の取引に付きまっていた不透明性は除去され、日本の生糸生産者が貼付した原商標は1930年頃にはアメリカ市場でようやく確立するに至った。しかし、1920年代にレーヨンが生糸需要を浸食し、1929年には世界恐慌が勃発したために、原商標の確立によって日本の生糸生産者が得たプレミアム（割増金）の額は圧縮されざるを得なかった。

キーワード：逆選択、居留地貿易、原商標、原票取引、私商標、中札、商標を記載した小箋（small chop tickets）、全米生糸取引所

1. 日本産生糸に逆選択が生じた理由

A. 横浜市場の生糸輸出業者（外商及び邦人輸出商）

1859年の横浜開港によって生糸輸出が始まった時から1920年代に生糸品質の機械的検査法が開発され1930年代に生糸検査制度が確立するまでの数十年間にわたって、日本産生糸が欧米の市場で逆選択の対象となっていたことを論証することが、本稿の課題である。逆選択とは、情報の非対称性が存在する状況においては、多くの情報を保持する取引主体にとって劣った財やサービスを良質の財やサービスと偽って提供しようとする誘因が働くために、保持する情報量の少ない経済主体は欺かれることを警戒して低い目の価格しか提示しないようになる現象を指す。

そこで、逆選択が行われていたというためには、まず生糸取引に携わる経済主体の間で情報面での格差があったことを論証しなければならない。1859年の開港と共に居留地貿易の形をとって生糸輸出が始まった時、居留地に進出した外商は、生糸の品質に関して圧倒的に豊富な情報を握る情報優位者となった。まず、生糸生産者が生糸に貼付した原商標は、横浜市場までは有効であり、外商は原商標を確認することができた。次いで外商は、自己の倉庫に引き入れた生糸に再繰検査と織度検査を施し、肉眼と手で補助的な検査を行った後に買い取るか否かを決めていた。この買い付けの過程で、外商は生糸が生産された地域や生糸生産者の商号と商標を知るようになり、さらに再繰検査や織度検査等を行うことによって生糸そのものの品質に関する情報も持つようになった。

しかし、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気持ちはさらさらなく、生糸買い付け後に彼らが原商標を剥がしていたことは、よく知られている。その後、日本の貿易業者が生糸貿易に進出し、20世紀初めには外商に取って代わるようになったが、生糸貿易の基本的な枠組みは、そのまま維持された。外商にせよ邦商にせよ、生糸の輸出業者は生糸生産者が貼付した商標は剥がし自己の私商標をもって生糸を輸出していたのである¹。生糸生産者が貼付した原商標が有効なのは横浜市場までであって、原商標が横浜を出ることはごく一部の例外を除いてほとんどなかった。1923年になってもなおゴールドスミス（米国絹業協会会長）は、「特に大きな荷口に私商標の下に〔アメリカに〕輸入された生糸は、〔日本の〕様々な製糸場で繰糸され横浜のバイヤーができる限り同じ品質のものと判断して集めた生糸から成っているということは、ニューヨークではよく知られている」²と述べている。様々な製糸場で生産された生糸を合わせて一つの荷口にまとめる過程で、個々の製糸場が貼付した原商標が剥がされたことは言うまでもないであろう。

原商標を私商標に貼り替える過程で不正が行われる場合があった。例えば、甲州産生糸の評価が信州

¹ 細川幸重『生糸の格と取引・附製糸法』、明文堂、1927年、82—83ページ。

² “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42, No. 8, August, 1923, p.54. このゴールドスミスの指摘に対応して1923年に開催された第3回日米絹業協議会の席上でアメリカ側は、「今日紐育市場へ私票テ特大荷口ニ纏メテ輸入セラレテ居ル日本生糸ハ、各地異レル製糸場カラ横浜ニ集レルモノヲ、買入カ出来得ル限り同様ノ品質ノ生糸ヲ揃へ、之ニ相当ノ等級ヲ附シテ輸出シテ居ルト云フ事ハ私共熟知ノ事デアリマス」と発言している（蚕糸業同業組合中央会精算事務所『蚕糸業同業組合中央会史』、1932年、301ページ）。

産生糸よりも低かった 1880 年代末には、外商は横浜市場で信州産生糸が払底した場合に甲州産生糸を買うようになったが、その場合でも甲州産を信州産と偽って本国に向けて輸出していたという³。このような場合に原商標が剥がされていたことは言うまでもないであろう。

日本側の多くの生糸生産者も原商標の行方には関心をあまりもたなかった。日本の生糸貿易は、地方の生糸生産者から生糸の売却を委託された売込問屋が横浜居留地の外商に生糸を売り込み、生糸を買取った外商が生糸を外国に輸出するという形で営まれていた。売込問屋が外商に生糸を売り込むことに成功すれば、生糸生産者は売込問屋から生糸の代金を得ることができた。生糸生産者は売込問屋に対して委託売買手数料を払わなければならなかったけれども、横浜市場の売込問屋を通じて生糸を売却する「浜売り」に依存すれば、生糸売却代金をほぼ確実に、しかも迅速に入手することができた。多くの生糸生産者は、代金さえ回収できれば生糸を「売りっ放し」にしてしまい、自己が生産した生糸に関する情報を生糸の最終消費者に発信しようという意欲に欠けていた。いわゆる「直輸出」を企てた人びとは、自己が生産した生糸に関する情報を消費地にまで届けることを目指していた。しかし、「直輸出」は採算が合わないことが多く、生糸輸出の根幹を担っていたのは、「浜売り」の方であった。その後、居留地は廃止されたが、日本の生糸輸出は居留地貿易の残滓を引きずっていたために、情報の偏在という問題点を解消することは 1920 年代にまでずれ込んだ。1923 年になっても横浜生糸輸出会は、その意見書の中で「製糸家は消費者に対して何等直接の責任なき現今 [1923 年] の貿易状態に於ては、消費者よりの苦情は毫も痛痒を感じざるべく」⁴と述べ、まだ多数の生糸生産者が生糸を「売りっ放し」にしていたことを示唆している。

もっとも、日本の生糸生産者の中にも最終消費者に生糸が届くまで生糸の品質を保証しようとする者がいた。碓氷社は、その一例である。よく知られているように、碓氷社の萩原謙太郎は「不欺の良糸」を掲げており、自社の生糸の品質について最後まで責任を負うつもりでいた。だから、碓氷社の商標は、1890 年代後半にはアメリカで認知されるようになったが、今度は商標を盗用されてしまい、やはり商標は確立しなかった。従って、アメリカにいた生糸の最終消費者（絹製品製造業者など）は、生糸に関して限られた情報しかもっていなかった。それゆえ、生糸が生産された地域、生糸生産者の商号と商標、春蚕糸か夏秋蚕糸の別などに関する情報は横浜で断ち切られ、生糸仕向け地であるアメリカに届くことはほとんどなかった。

もっとも、アメリカ本国の生糸流通業者が生糸の原商標を知っている場合もあった。例えば、「前季節米国へ輸入ノ生糸雑駁品多キ事実調査ノ件」と題して 1893 年 12 月 22 日付で在ニューヨーク領事館が行った報告には、「前季節」、即ち 1892 生糸年度（1892 年 7 月～1893 年 6 月）に日本からアメリカに向けて輸出された生糸について、アメリカの絹業中心地であったパターンソンで商標別に品質の良否を調査した結果が記載されている。これを本稿では表 1 として引用した。

³ 「横浜市中信州糸ノ欠乏スルニ非ラサレハ甲州糸ノ手合セナク偶々之レアルモ外商ガ付スルニ信州製ノ名ヲ以テシ本国ニ輸送スト云フ」（福島県伊達郡役所編纂『各県製糸場巡回調査書』、1889 年、14 ページ）。

⁴ 「横浜生糸輸出会の生糸中札挿入反対意見」、「大日本蚕糸会報」第 379 号、1923 年 8 月 1 日、71 ページ。

表 1

商標	生産地	生産者	品質良否の批評
金玉	信州	東行社	純然佳良
双龍擁玉	信州	東行社	細太不定、色合不同
旗章交叉	信州	高繰社	佳良
三人娘	信州松代	大里組	純然佳良
舞鶴	信州	白鶴社	精粗混同、製法不良
三駱車	信州伊那郡	明十社	細太不定、糸切多シ
Kノ字(赤色)	上州甘楽	製糸社	製法良シク清麗ニシテ甚ダ信頼スベキ糸ナリ
製糸場ノ図	上州富岡	製糸場	品質善良ナレトモ製法不良ナリ蓋シ死繭ヲ使用セシコト多ケレバナリ
金龍ト山	上州	製糸場	色相不同、染色ノ後尚ホ條文ヲ留ム蓋シ各色ノ繭ヲ混用セシモノナリ
扇子	上州前橋	末廣社	佳良
金手袋、蚕及ヒ蠅	上州	改良生糸共会	製法不良ニシテ其表示セル品位ニ達セズ
金鷹	上州	甘楽社	各種ノ繭混同セリ信頼スルニ足ラズ
金Sノ字	上州関根	研業社	品質不良、製法佳ナラズ、糸切多シ
海亀	上州前橋	交水社	品質佳良、但シ製糸上一層改良スルヲ得ベシ
金葉	上州	碓氷社	製法不良、節アリ、糸切多シ
三人娘	上州	碓氷社	良好
薔薇	上州	光塩社	佳良
製糸場ノ図	武州児玉郡	渡瀬亀甲社	製法甚ダ不良
橋梁	武州榛澤郡	共研社	糸切多ク且ツ節アリ
金玉	武州埼玉	製糸会社	品質甚ダ劣等ニシテ細太不定、且節多シ一層撰繭ト製糸ニ注意セザレバ原料ニ供シ難カラシ
Kノ字(金色)	下野国		品位上等ナレトモ性質不良、節多シ
亀	奥州	製糸	節多ク製法不良
製糸ノ図	岩代郡山	真製社	色相不同、繭質不一
製糸場ノ図	岩城[ママ]金山本郷	廣栄館	節多ク製法不良
羅経	宮城県岩手		製法不良ナラザレトモ節多ク且色合不同ナリ
瓶中花アリ	陸中一ノ関	花坂	甚ダ不良
赤月	水戸	製糸社	製法不良、細太不定、且表示セル品位ニ達セズ
製糸場ノ図	山梨	笠間会社	製法不良、糸切多シ、蓋シ繭ノ雜駁ヨリ生ゼシモノナリ

金叢	甲府	盛耀社	製法不良、節多シ
金三ツ輪	越前勝山		甚ダ劣等、製法不良、環多シ
未詳	越後	改良社	糸中死繭ト生繭トヲ混用セシ跡アリ甚ダ不良
海亀	但島[ママ]豊岡	富田製糸	糸切多ク細太不定
鰐魚	滋賀県	彦根製糸	佳良
日本字	越後魚沼	田中	製法不良、撰繭不精
桑葉及蝶		安田商店	製法不良、品質佳ナラズ條文多シ
三本木	宮城	三本木組	同上
写真(人像)	神奈川南多摩郡 八王寺[ママ]		節多ク品質不良
黒苺	在横浜	ジャーヂンマゼソン 商会	製法不良、細太不定、糸切多シ
梟	在横浜	同上	製法不良、環及節多シ
金孔雀	在横浜	サイバル、エンド、ブ レンウワールド商会	概シテ良糸ナレトモ亦悉ク同一ノ品質ヲ保タズ

(出所)「前季節米国へ輸入ノ生糸雜駁品多キ事実調査ノ件」(出所)『通商彙報』第老号(明治27年1月分)、『復刻版通商彙報』第18巻、不二出版、1989年に所収)、104—106ページ。

表1を見ると幾つかの点が注意を引く。まず第一に、開明社が見当たらない。おそらく開明社の生糸は、表1に登場するジャーヂン・マゼソン商会(表1では「ジャーヂンマゼソン商会」と表記されている)の私商標である「黒苺」ないし「梟」の商標の下にアメリカに向けて輸出されていたのであろう。いずれにせよ、開明社の商標は、1892年生糸年度にはアメリカ最大の絹業中心地であったパターンソンでは認知されておらず、けっして確立してはいなかった。第二に、表1には碓氷社の「五人娘」商標も登場しない。従って、1892年生糸年度には碓氷社の「五人娘」商標もパターンソンでは認知されておらず、けっして確立してはいなかった。もっとも、「三人娘」商標を貼付した碓氷社の生糸が「良好」と評されていることから判断すると、碓氷社の商標は断片的には認知されていたものと考えられる。第三に、この報告は「前季節[1892年生糸年度]中、[アメリカが]輸入ノ生糸ハ概シテ佳良ナラザレバ当地[パターンソン]機屋ノ我糸ニ対シ苦情ノ湧出セシモ亦当然ノ結果ト謂フベキニ似タリ」との文言で締め括られているけれども、表1を見る限り玉石混淆の状態であって、必ずしも品質の劣った生糸ばかりではなかったことがわかる。東行社の「金玉」、高繰社の「旗章交叉」、大里組の「三人娘」、製糸社の「Kノ字(赤色)」、末廣社の「扇子」、交水社の「海亀」、碓氷社の「三人娘」、光塩社の「薔薇」、彦根製糸の「鰐魚」といった商標の生糸には、高い評価が寄せられていたからである。第四に、表1からは、1892年度に既に様々な原商標がパターンソンで認知されていたことがわかる。すると、日本の生糸生産者が貼付した原商標は横浜市場で剥がされてしまい日本産生糸は私商標で輸出されていたという通説と矛盾

するのではないかという疑問が湧くであろう。筆者は、日本の生糸生産者が貼付した原商標は原則として横浜市場で剥がされていたが、剥がし漏れがあつてアメリカにまで到達したものがあつたのだと考えている。日本では、いったんこうすると決めたことは皆が守ることが多い。しかし、外国では、いったん決まったこともきちんと守られず、大雑把な形で処理されてしまうことも多い。横浜の自己の倉庫に日本産生糸を引き込んだ外商は、原商標を剥がすことにしていたが、剥がし漏らすことも少なからずあつたのではないか。アメリカにいた生糸の最終消費者（絹織物製造業者）にとっては原料の生糸の品質は事業の成否を左右する要因の一つであつたから、自分が購入した生糸の良否や生産者に対して強い関心をもっていたものと考えられる。そこで、アメリカにいた生糸の最終消費者（絹織物製造業者）は、外商が剥がし忘れた原商標に対して大きな関心を寄せ、記憶に留める場合もあつたのであろう。そうした例を在ニューヨーク領事館が聞き取り、「前季節米国へ輸入ノ生糸雑駁品多キ事実調査ノ件」として本省に報告したのであろう。剥がし漏れという偶然的要因のために原商標が生糸の最終消費者にまで届くこともあつたのだと考えれば、表1に登場する商標がごく断片的であつて開明社のような規模の大きい（従つて出荷数量の多い）業者の商標が出てこないことにも説明が付く。原商標は、原則として横浜市場で剥がされていたが、剥がし漏れという偶然によってアメリカにまで届く場合もあつたのではないか。しかし、原商標は偶然届くだけであつたから忘れ去られることも多く、通説が説くようにごく一部の例外を除いて確立することはなかつたと考えられる。なお、生糸の品質が極めて良かった上に原商標が剥がされることなく残っていた場合には、アメリカにいた生糸の最終消費者（絹織物製造業者）は、その生糸の生産者をつきとめて直接取引を申し込んでいたものと思われる。生糸の最終消費者（絹織物製造業者）にとっては、市場を介さずに（従つて商標を頼つてディーラーに注文を出さずに）相対で生糸生産者と直接取引を行った方が、生糸の値上がりを防ぐことができたからである⁵。この点を証する史料は今のところ見当たらないが、スキンナー商会が郡是製糸と直接取引を行うようになったのも、このような経緯によるものと考えられる。従つて、アメリカの生糸最終消費者が日本の生糸生産者と直接取引を行つていたことをもつて日本の生糸生産者の商標がアメリカ市場で確立していたことの証拠と見なすことはできないであろう。商標は、市場を介する取引を前提とするものだからである。

B アメリカ国内の生糸流通業者

アメリカ市場では1923年になつても私商標に基づく生糸取引が盛んに行われていた。その証拠として、筆者はアメリカの絹業界の専門雑誌であつた「シルク」誌 (*Silk*) の第16巻第7号(1923年7月)の表紙に掲載された広告を提出したい。同様の広告は、同誌の第17巻第3号(1924年3月)と第7号(1924年7月)の表紙にも掲載されており、本稿では図1としてこれを収録したので参照されたい。

⁵ チェティックは、例えば絹織物製造業者が窪田館の生糸を求めてアメリカの複数の生糸商に対して照会すれば窪田館に対する半ダース分の注文が横浜に打電され、大きな需要が存在するようになることになり、窪田館の生糸はたちまち値上がりすることになると指摘している (James Chittick, *Silk-Manufacturing and Its Problems*, 1913, p. 14.)。

We take a pardonable pride in showing our hand. Our experience, inspection and service are embodied in our private chops, and the excellent standards identified with them have been consistently maintained.

They are your guarantees of satisfaction in our Raw or Thrown Silks.

GENERAL SILK IMPORTING CO. INC.
 440 Fourth Avenue, New York City
 Madison Square—2181.

図1

この広告の掲載主は、General Silk Importing Co. Inc.という社名に示されているように、アメリカの生糸輸入業者であった。その所在地は、ニューヨークのマディソン・スクウェア2181番地(440 Fourth Avenue, New York City Madison Square—2181)である。広告の下半分に附された宣伝文句は、「われわれには、人が許すことのできる一つの自慢がある。その自慢というのは、われわれのトランプの持ち札を見せることである」という文言で始まっている。この文言に対応して広告の上半分を占める絵にはトランプの札が5枚描かれているのであるが、その図柄は意味深長である。札には右から順にNARASEISHI (奈良製糸か)、KOKOKU[SEISHI] (湖国製糸か)、MIYUKISEI[SHI] (御幸製糸か)、CHOYU (元の社名は不明)、HINOMOTOSEISHI (日之本製糸か) など日本の製糸会社であること

を暗示する社名が書き込まれており、General Silk Importing Co. Inc.が主に日本産生糸を輸入販売していたことが示唆されているからである。おそらく General Silk Importing Co. Inc.は、横浜市場に来ていた外商と資本関係その他の繋がりをもっており、日本の生糸生産者が貼付した原商標を知りうる立場にあったのであろう。ところが、広告下半分の説明文は、上記の文言に続けて「われわれの経験、検査、サービスは、われわれの私商標 (private chops) に具体化されており、私商標と結び付く高品質は一貫して維持されてきました」と述べた後に改行され、「私商標は、われわれが販売する生糸や襷糸にあなた方が満足することを保証します」と謳っている。つまり、この広告では、生糸の原商標を象徴するトランプの持ち札を特別に見せてあげるけれども、普段は持ち札 (即ち原商標) は隠してあって生糸には自社の私商標を貼って売っていることが示されている。その上で General Silk Importing Co. Inc. が日本産生糸に貼った私商標は、同社が販売している生糸が優れた品質のものであることを保証しているのだということを広告主は訴えているわけである。このようにアメリカの生糸輸入業者は、トランプの持ち札に象徴される原商標を隠していた。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、原商標を隠して生糸を売った方が流通業者は優位に立てるからである。その反対に、生糸を購入する者 (絹製品製造業者) は、情報面で不利な立場に立たされることになった。

すると、なぜそのようなことをわざわざ広告として掲載したのかという疑問が読者から提起されるかもしれない。この広告が掲載された 1923 年 7 月には、後述するようにゴールドスミス一行の日本・中国訪問を契機として原票取引 (原商標取引) を求まる声がアメリカで高まっていた。そこで、General Silk Importing Co. Inc.は危機感を覚え、私商標によって生糸を売買することの正当性をこの広告において訴えようとしたのであろう。つまり、General Silk Importing Co. Inc.は、われわれはこんなに良い生糸を仕入れているのだということを言うつもりでトランプの持ち札を曝して見せたのであろう。そこには、広告の文言通り、General Silk Importing Co. Inc.の関係者が抱いていたと思われる得意げな気持ちににじんでいる。しかし、筆者の目には、この広告はアメリカの生糸輸入業者が様々な不正に手を染めていたことを自白するに等しいように映る。持ち札を対戦相手に伏せておけば、俗に言う「いかさま」を働くことも可能になるからである。実際、アメリカの生糸流通業者は、この広告が示唆するところとは反対に、品質の低い生糸を高品質の生糸と偽って販売していた (後述)。

ともあれ、この広告に示されているように、1923 年になってもまだ日本の生糸生産者が貼付した原商標 (原票) は、あたかもトランプの持ち札のようにアメリカの生糸最終消費者の目には伏されていたのである。アメリカ市場では生糸の流通業者と最終消費者の間に情報の非対称性が存在していたことを示す動かめ証拠として、筆者は、「シルク」誌 (*Silk*) の第 16 巻第 7 号 (1923 年 7 月) の表紙に掲載された広告を採用したい。この情報の非対称性のために、アメリカの生糸最終消費者 (絹製品製造業者) は、日本産生糸の品質を知ることができなかつたのである。

それでは、日本産生糸の品質を隠すことになった私商標はアメリカ市場でどれほどの重みをもっていたのであろうか。米国絹業協会会長で第 2 回アメリカ使節団団長として日本と中国を訪問したゴールドスミスは、アメリカに戻ってから絹業関係者に対してアンケート調査を行った。アンケート内容は不明であるが、日本と広東の蚕糸業関係者に対して商標を記した小箋を罫に挿入するよう求めることに対して賛成か反対かを問うものであったらしい。1923 年 7 月 24 日の時点で 290 の回答が届いたが、その

うちの288が賛成で反対は僅か2通であった。「賛成した288の会社は、アメリカに入る生糸のほぼ半分を買っている。[アンケートを送付した]多くの他の会社からは、まだ返事がない」⁶という状況であったという。アメリカで原票取引に賛成した会社はアメリカに輸入された生糸のほぼ半分を買っていたという事実を裏返せば、残り半分の生糸を取り扱っていた会社は原票取引に反対でアンケートに返事もよこさなかったことになる。アメリカでは1923年になっても私商標による生糸取引が無視できない重みをもっていたことがわかる。

アメリカ市場では生糸流通業者が情報優位者の立場にあったのだとすると、彼らは、その立場を悪用して低い品質の生糸を高品質の生糸と偽って販売しようという誘惑にかられることになるであろう。絹は高価な繊維なので、それだけ偽装の誘惑は大きなものになった。「絹はあまりにも高価な商品なので良心的ではないディーラーの手中で商標の貼り替えが行われるのを免れることはできない」⁷とデュランは指摘している。1910年頃には、アメリカ市場における座繰糸の価格は器械糸一番よりも1ポンド当たり7.5セントから12.5セント高かったために後者を前者と偽ることに誘惑は大きかったに違いないとチティックは指摘している⁸。1923年には、「ダブル・エキストラAと関西一番の値開き(margin)は、かなり大きなものになるだろう。そのことは、関係者全員にとって悲しむべきことに、ますます大量の低い格付の日本産生糸がダブル・エキストラAとしてこの[アメリカ]市場に到着することを意味している」といわれるような状況が生じていた⁹。

さらに、信州産生糸については、産地の偽装を行わなければ販売に支障をきたす事態が生じていた。信州の生糸生産者が1899年に極端な品質切り下げを行ったために、1900年代に入るとアメリカ市場では信州産生糸に対する評価は地に墜ちてしまった。従って、1900年代のアメリカ市場では、信州の生糸生産者の商標は確立するどころか販売の障害にすらなった。そこで、信州糸を他の銘柄に偽装して売りたいという誘惑は極めて大きなものになり、1900年代以降のアメリカでは信州糸を関西糸に偽装して販売するようになったのである。1904年にアメリカを視察した尾澤琢郎は、「米国に信州糸一縷もなし」と述べて、産地や銘柄の偽装が徹底的に行われていた有様を伝えている。1920年代になってもなお同じような状況が成立していた。アメリカ政府の関税委員会は次のように報告し、硬質糸の関西糸としてアメリカに輸入されている生糸の大部分が実は軟質糸であったことを明らかにしている。

「アメリカにおける生糸の消費は、そのほとんど全量が一番(No.1)からクラック・ダブル・エキストラ(crack double extra)までの器械糸に限られている。関西糸、即ち硬質糸(Kansai, or hard natured, silks)が一般に好まれている。経糸に最もよく使われる格は、関西クラック・ダブル・エキストラ(Kansai crack double extra)、ダブル・エキストラ、エキストラで、緯糸には関西一番(Kansai No.1.)が最もよく使われる。固有の名称では信州糸と呼ばれる軟質糸(Soft-natured silks under the proper designation, Shinshiu)は、アメリカにはあまり輸入されていない。しかし、アメリカの生糸輸入商の中には、関西糸としてアメリカに輸入されている生糸の大部分は実は軟質糸で、軟質糸はアメリカ

⁶ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.53.

⁷ “Japan Raw Silk Business in 1931 By Leo Duran,” *Silk*, Vol.24. No.3. March, 1931, p.26.

⁸ James Chittick, *Silk-Manufacturing and Its Problems*, 1913, p.26.

⁹ “The Raw Silk Situation Leo Duran,” *Silk*, Vol.16. No.7, July, 1923, p.39.

が日本から受け取る生糸全体のほぼ40パーセントを占めていると言う者がいる。」¹⁰

信州の生糸生産者が貼付した原商標は、1920年代に入ってもアメリカ市場で確立していなかったことは明白である。しかも、生糸の品質を偽っても露見しにくい条件があった。

まず第一に、軟質糸といわれた信州糸を硬質糸と称された関西糸に偽装しても見分けがつきにくくなる事態が1900年代に生じていた。そもそも軟質糸と硬質糸の相違は、作業抵抗の差に由来していた。生糸のもつ様々な性質の中で強力と伸度は、絹織物の製造工程に大きな影響を及ぼした。強力が大きくとも伸度が小さい場合には、製織作業中に糸が切れることが多くなる。その反対に、伸度が大きくとも強力が小さい場合には、糸が軟弱になって作業能率が低下する。強力と伸度の両方が均衡を保ちつつ共に大きい場合には生糸の品質が堅牢となり、織布作業に対して大きな抵抗力をもつようになる。かくして大きな作業抵抗を備える生糸をアメリカでは「硬質糸」(Hard nature silk)と称し、その反対に作業抵抗の小さい生糸を「軟質糸」(Soft nature silk)と呼んでいた¹¹。ところで、セリシンを豊富に含む生糸は作業抵抗が大きくなる。1900年代初めまで信州糸には、そのセリシンが不足していた。生糸の光沢を重視するあまり繰湯を清澄に保とうとして繰湯が繰糸釜から溢れるようにしていたからである。比重の軽いセリシンは湯面に浮くため、貴重なセリシンがむざむざ捨てられていた。従って、信州糸は毛羽が立ちやすく経糸には適さないと言われたのである。ところが、1900年代に入ると、繰糸釜の底から湯を抜くようになり、セリシンを逃がさないようになった¹²。1904年ないし1905年頃に2條繰から4條繰に変更した際に糸量を向上させるために繰糸釜表面のセリシンを逃がさないように改めたのだという¹³。しかし、この改良は糸質の改良ももたらした。セリシン含有量が高まった信州糸はアメリカで撚糸工程や機織工程に掛ける際の作業効率が向上したので、硬質の関西産生糸と見分けがつきにくくなったのである。1905年からアメリカ市場で日本産生糸のシェアが高まったが¹⁴、これは繰糸釜の構造を変更してセリシンを逃がさないようにしたからである。

第二に、アメリカでは座繰糸と器械糸を見分けることはできなかった。揚返工程でアメリカ絹工業に適した縹を造る技術は、まず群馬県の座繰糸生産者によって1870年代に確立された後に、1880年代には長野県と山梨県の器械糸生産者に伝えられた。従って、座繰糸も器械糸も後にアメリカ標準縹として定式化される縹に整理されており、縹を見ただけでは区別がつかなくなっていたのである。チティックは、器械糸にも座繰糸と同様の揚返が施されていたので外見や縹の状態から座繰糸と器械糸を見分けることはできないと述べている¹⁵。

第三に、アメリカの生糸最終消費者(絹製品製造業者)には、自分が購入した生糸が春蚕糸なのか秋

¹⁰ United States Tariff Commission, *Broad-Silk Manufacture and the Tariff*, Government Printing Office, 1926, p.51.

¹¹ 棚橋啓三『生糸』、日本評論社、1936年、192ページ。

¹² 片倉組支配人今井伍介氏談「練減の増加は不正行為の為にあらず」、「大日本蚕糸会報」第248号、1912年9月1日、41—42ページ。もっとも、その反対に練減は増加したので、フランスからは批判する声があがった。

¹³ 平野村役場『平野村誌 下巻』、1932年、352ページ。

¹⁴ 藤野正三郎・藤野志朗・小野旭『繊維工業(長期経済統計11)』、東洋経済新報社、1979年、147ページ。

¹⁵ James Chittick, *Silk-Manufacturing and Its Problems*, 1913, p.26.

蚕糸なのかを見分けることもできなかつた。しかし、アメリカの絹製品製造業者にとっては、春蚕糸と秋蚕糸を区別することは重要な問題であつた。碓氷社の萩原鐮太郎は、「元来春蚕糸と秋蚕糸とは其の性質を別にし、其の趣味に於て異なり、強伸力に於て異なり、練減に於て異なり、染料の吸収量に於て異つて居るから、之れを混同することは撚糸業者も、機業家も等しく嫌ふところである」¹⁶と述べ、春蚕糸と秋蚕糸が異なる品質の生糸であつたことを明確にしている。しかも、秋蚕糸には照明との関連で特有の弱点があつた。萩原鐮太郎によれば、秋蚕糸を使って織つた絹織物は、日光の下では春蚕糸を原料として織つた絹織物と別段異なるところはないが、これを煌々たる電気の光に照らす時には黒味を帯びて見えるという。欧米で行われる夜会に着ていく服は元来派手であることを尊ぶのだから、黒味を帯びて見えることは最も人が厭うことだと萩原鐮太郎は述べている¹⁷。アメリカのシカゴの百貨店マーシャル・フィールド社では、顧客を人工照明の（原文では *artificially lighted* となっているが、おそらく電灯であろう）部屋に招き入れて試着させていたが¹⁸、これは後になって買ったドレスが黒ずんで見えて恥をかいたという苦情を持ち込まれないようにするためであろう。従つて、絹製品製造業者としては、夜会用のドレス生地を織る場合には、原料に秋蚕糸が混じっていないか確かめる必要があつたはずである。それにも拘らず、1923年に開催された第3回日米絹業協議会の席上、日本側が「我春糸と秋糸は一見すれば其区別が出来ますが、米国では分らぬのでありますか」と質問したのに対して、米国絹業協会の会長ゴールドスミスは「大荷口の生糸を私票で買ふ時があります、斯う云ふ時必要があります」と答えている¹⁹。ゴールドスミスの答えは、日本の生糸生産者の原商標がアメリカ市場で確立していたのならば、あり得ない答えであつた。

かくして春蚕糸なのか秋蚕糸なのかも区別できない日本産生糸では、品質の不確実性が強く意識されることになったから、日本産生糸は逆選択の対象にされてしまい、その価格は低い目に付くことになった。これに対して、イタリアやフランスでは養蚕は春に1回行なわれるだけであつた。その理由については議論の余地があるが、筆者は降水のパターンに関係があるのではないかと考えている。地中海性気候の下では夏に雨が降らないから、春の養蚕で葉を摘み取られた桑の樹は直ちに樹勢を回復させることができなかつたと思われる。従つて、イタリアやフランスでは春にしか養蚕を行なうことができなかったのであろう。ところが、日本では1年を通じて降水量が多いし、春の養蚕で桑の葉を摘み取った後に梅雨に入るので、桑の樹は雨水を吸って樹勢を回復し再び葉を茂らせることができる。従つて、日本では夏と秋に蚕を飼うこともできたので、生糸生産量を伸ばしてアメリカ絹工業の旺盛な生糸需要に応え、量の面でイタリアやフランスを圧倒することができた。しかし、これが裏目に出ることもあつた。イタリアやフランスでは春の1回しか養蚕を行なわないだけに、生糸の品質はよく揃うようになり逆選択を

¹⁶ 萩原鐮太郎『続々社業談』、1912年（藤原正人編集兼発行『明治前期産業発達史資料 別冊51(3)』、明治文献資料刊行会、1969年に所収）、300ページ。

¹⁷ 宮口二郎著作兼発行『社業余談』、1916年、108—109ページ。

¹⁸ “Model·Silk·Department·Series Number 2”, *The American Silk Journal*, Vol.24, No.1, January, 1905, p.32.

¹⁹ 鶴泉「警鐘を乱打したる米国絹業視察団（日米絹業協議会）」、「蚕業新報」第370号、1924年4月1日、764ページ。

免れて高い価格が付いた。しかし、年に3回ないし場合によっては4回も養蚕を行う日本では季節によって生糸の品質がばらついてしまった。日本産生糸は、電灯で照らすと黒味を帯びて見える絹織物ができてしまう秋蚕糸が紛れ込んでいる可能性があったから、アメリカでは欠点が潜んでいる可能性がある生糸と見られてしまい、逆選択の対象になってしまったのである。ここで仮に日本産生糸の原商標が確立していれば、春蚕糸と秋蚕糸の区別をアメリカ側の生糸消費者に明示し逆選択から免れることができたかもしれない²⁰。しかし、実際は日本産生糸の商標は決して確立してはおらず、アメリカの絹製品製造業者は、自己が購入した日本産生糸が春蚕糸なのか秋蚕糸なのかを区別することすらできなかったから、日本産生糸は逆選択の対象になってしまったのである。

様々な偽装や不正が行われるようになった日本産生糸に対して、アメリカの生糸消費者は不信の目を向けるようになった。1923年に行われた第3回日米絹業協議会ではアメリカ側は、

「同シ輸入商カラ同シ等級テ同一荷ロテ同一機業家カ買ツタ生糸カ、機械検査ニ依リ（中略）異ナル結果ヲ明白ニ示スト云フコトハ

第一、現時ノ等級格付カ不充分テ且信用ノ余リ出来難イト云フコトカ

第二、又ハ買手タル機業家カ相違セル等級格付ノ品ヲ売付ケラレタカ

何レカヲ立証シテ余リアルモノテハアリマスマイカ」

と日本側に詰め寄っているが²¹、筆者は、その両方が同時に起きていたのだと考えている。

「アメリカン・シルク・ジャーナル」誌の1923年7月号には、生糸生産者や生糸商（特に後者）が生糸格付の名称に最上級の言葉を付け足していくので彼らは最上級の言葉を汲み尽くしてしまったと皮肉の記事が掲載されている。この記事は続けて、「生糸のバイヤーは、彼の取引はもはや蚕の産物を扱っているのではなく想像上の品質を表現するために不注意に使用される意味のない言葉を扱っているのだと考えるようになった」と述べ、生糸の格付が形骸化していたことを指摘している²²。それほどアメリカ市場に於ける生糸格付は信頼することができなかった。

生糸の買い手が虚偽の格付の生糸を売り付けられていたことは、横浜生糸検査所の所長であった紫藤章が1918年に横浜市場における格付別の生糸割合を発表したことがきっかけになって、多くのアメリカ人に認識されるようになった。紫藤章が示した横浜市場における格付別の生糸割合は、ニューヨーク市場のそれとはかけ離れていたもので、アメリカ人の間にセンセーションを巻き起こしたといわれる。横浜市場では上位3つの格付の生糸を合わせても全体の15パーセントしかなかったのに、ニューヨーク市場のそれは40パーセントから50パーセントに達していたからである²³。するとニューヨーク市場で売買されていた日本産生糸のうちで25パーセントから35パーセントは、虚偽の格付で販売されていたことになる。1923年にはゴールドスミスが別の角度から、この問題を取り上げた。ゴールドスミスに

²⁰ 碓氷社の萩原鏡太郎は、春蚕糸と秋蚕糸を区別するように戒めていた（萩原鏡太郎『続々社業談』、300—302ページ。しかし、碓氷社関係者が努力して春蚕糸と秋蚕糸の区別を明確にしても、それが消費地のアメリカにまできちんと伝えられていたのかは疑問である。

²¹ 蚕糸業同業組合中央会清算事務所『蚕糸業同業組合中央会史』、1932年、300—301ページ。農林省横浜生糸検査所編集発行『横浜生糸検査所六十年史』、1959年、111—114ページ。

²² *The American Silk Journal*, Vol.42, No.7, July, 1923, p.50.

²³ 本多岩次郎編纂『日本蚕糸業史 第2巻』、明文堂、1935年、516—518ページ。

よれば、信州上一番格生糸は横浜で矢島格（エキストラ）として販売されているという趣旨の印刷物を信州の製糸業者が発行していたという。しかも、信州の製糸業者は日本の生糸生産の 51 パーセントを管理していると主張しているのに、その同じ信州の製糸業者が 1921—1922 年には彼らが生産した生糸のうちで 19 パーセントだけが横浜市場でダブル・エキストラ格で販売されたと述べたのだという。すると信州以外の地方の製糸業者が生産した生糸のうちの 80 パーセントがダブル・エキストラ格でなければならないことになるが、そうしたことはあり得ないことだとゴールドスマスは断じている²⁴。従って、アメリカの生糸消費者は注文と異なる等級や格付の生糸をしばしば売り付けられていたのである。貿易業者やアメリカ国内の生糸流通業者は、日本の生糸生産者が貼付した原商標をないがしろにすることによって下位の等級の生糸を上位の等級の生糸と偽って販売し、差益を稼いでいた。

その結果、アメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）は、低品質の日本産生糸を高品質の生糸として掴まされることを警戒するようになった。このような状況では、日本産生糸は十把一絡げに欠点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、その価格は全般に低い目に付くようになった。日本産生糸は、逆選択の対象にされてしまったのである。

アメリカ市場では高品質の日本産生糸も疑いの目で見られるようになってしまい、日本の生糸生産者は費用をかけて生糸を改良しても報われないという状況が生じた。日本で優等格生糸の生産が伸び悩んだのは、外商と売込問屋がアメリカ市場に関する情報を製糸家から遮断したからではなく、アメリカ市場で日本産生糸が逆選択の対象にされていたからである。ゴールドスマスは、1923 年に次のように述べている。

「今日、いわゆるクラック格（crack grades）の生糸とそれより低い格付の生糸の間にあまりにも差がないのには困っている。価格には人為的な差があるが品質には小さな差しかない。その上、現在の生糸販売方法は、高い格付の生糸生産者に対して注意に欠け信頼するに足りない生糸生産者と競争しつつその格付を確立し維持するよう励ますものではないように見える。

高い格付の生糸の生産費は、低い格付の生糸のそれよりもずっと高い。もし高い格付の生糸の生産者が、その技量と人一倍払った努力（additional efforts）に対する実入りのよい報酬としてそこそこの利潤（reasonable profit）を保証されないのであれば、彼にはインセンティブが働かないことになる。製糸業と生糸市場において、高い格付の生糸と低い格付の生糸を見分けるより効率的で頼りになる方法が開発されなければならない。高い格付の生糸の生産者には適切な報酬が保証されなければならないし、低い格付の生糸の生産者は低い報酬に甘んじなければならない。」²⁵

ところが、日本側にとっては皮肉なことに、アメリカ市場では日本産生糸全般に対して疑いの目が向けられる中では、高品質の日本産生糸も安価に販売されることになった。後に生糸品質を機械的に計測する手法が確立されると、高い格付の日本産生糸の品質が格付よりもはるかに劣っていることが判明する場合がある一方で、低い格付の日本産生糸の中にも優良なる検査結果を示すものがあることが判明し

²⁴ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.54.

²⁵ “Japan’s Raw Silk Problems,” *The American Silk Journal*, Vol.42. No.8, August, 1923, p.52.

たのである²⁶。

先染絹織物の原料となる撚糸（オルガンジンとトラム）に加工用の生糸の品質という点では、日本産生糸は1910年頃にイタリア産生糸へのキャッチアップを完了していたと考えられる。それにも拘わらず、日本産生糸とイタリア産生糸の間の価格差が解消しなかった。総の中に生糸生産者の商標を記した小箋が入っていたイタリア産生糸では、格付通りの生糸が届けられたか否かを確認することができた。アメリカ絹工業関係者の中には、イタリア系移民が多く含まれていたから、移民1世は小箋に記されたイタリア語を読んで生糸生産者を特定することもできたと思われる。従って、イタリア産生糸は逆選択を免れていたのに対して日本産生糸には逆選択が働いていたから、両者の間の価格差は解消しなかったのである。

日本産生糸の品質改善の速度が他国産生糸のそれよりも大であるか、あるいは少なくとも等しかったと推定すると、日本産生糸のイタリア産生糸に対する相対価格が1907年から低落し始めたことは日本産生糸が実質的内容以下の価格で輸出されたことを意味していると説く見解がある²⁷。筆者は、信州糸が関西系に偽装されて販売される等の産地や銘柄の偽装が1907年から一層大規模に行われるようになったために逆選択が激化し、日本産生糸が実質的内容以下の価格で輸出されるようになったのだと考える。

日本産生糸には逆選択が生じていたアメリカ市場の動向を反映して、横浜市場でも優等格生糸と上一番格生糸の価格差は概して小さくなった。日本で優等格生糸の生産が伸び悩んだのは外商と売込問屋がアメリカ市場に関する情報を遮断したからではなく、アメリカ市場で日本産生糸が逆選択の対象にされていたからである。言い換えると、信州上一番格生糸の生産と消費が伸びたのは、アメリカ市場で日本産生糸が逆選択の対象にされていたからである。逆選択が生じたために、優等格生糸の生産者はあまり報われなかった。碓氷社の萩原鐮太郎は、「製糸の精良を以つて有名なる某製糸家」が「上等糸の利益の少いのを却て下等糸で、補つて居るやうな有様である」と話すのを聞いたことがあると述べている²⁸。

すると、下等糸の黒字で上等糸の赤字を補填してまで上等糸の生産に固執したのはなぜかという疑問が湧くであろう。優等格生糸の生産者は、利潤よりも名誉に重きを置いていたので、世人が称賛する高品質の生糸にこだわったのである。その証拠に萩原鐮太郎は、先の言葉に続けて「名誉のみを銜ふて其の利を忘るゝが如きは謂はゞ虚栄的改良とでも称すべきものであると思ふ」²⁹と述べ、「製糸の精良を以つて有名なる某製糸家」を批判している。

従来の経済学は、利潤の極大化を目指す合理的経済人を前提にして理論を組み立ててきた。しかし、世の中には利潤よりも名誉を重んじるか、あるいは利潤と名誉を同じぐらい重んじる人がいる。褒め言葉に接すると脳の線条体という部位の動きが活発になるが、これは金銭を受け取った時に反応する部位

²⁶ 早川直瀬『生糸と其貿易』、同文館、1922年、397—398ページ。

²⁷ 藤野正三郎・藤野志朗・小野旭『繊維工業（長期経済統計11）』、東洋経済新報社、1979年、146—147ページ。なお、同書の図1—9において1920年代後半に日本産生糸のイタリア産生糸に対する相対価格が1を上回るようになったのは、逆選択が解消に向かい品質の格差が素直に価格に反映されるようになったからだと考えられる。

²⁸ 宮口二郎著作兼発行『社業余談』、167—168ページ。

²⁹ 宮口二郎著作兼発行『社業余談』、169ページ。

と同じだという³⁰。つまり、名誉は金銭と同様の快感を人にもたらすことになる。従って、優等格生糸の生産者は、日本産生糸に逆選択が働いている状況では優等格生糸を生産しても報われないにもかかわらず、名誉をもたらす優等格生糸の生産に固執したのである。優等格生糸生産者の行動は、一見すると不合理ではあるが、行動経済学の立場からは説明がつく。もっとも、収益性が低い優等格生糸の生産にこだわったのでは、企業規模を大きくすることはできないのは当然である。優等格生糸生産者の企業規模が小さかった理由を財務等の面から説明する見解がこれまで提起されてきた。そうした見解は正しいと考えられるが、優等格生糸生産者が財務面から見れば不利な行動に走った理由を解明する必要がある。優等格生糸生産者は彼らにとっては金銭と同じ快樂をもたらす名誉を選択したために企業規模を大きくすることができなかつたのだという説を筆者は提起したいと思う。

なお、優等格生糸の生産者には、もう一つの特徴があった。本稿の主題からは逸れるが、優等格生糸の生産者にはアメリカ市場に適した生糸を作る努力を怠っていた面があったことも指摘しておきたい。日本で高品質の生糸を生産することを目指した人たちは、ヨーロッパ産生糸が高品質であることに魅入られてしまい、ヨーロッパの製糸技術を金科玉条のものと受け取る傾向があった。彼らはヨーロッパの製糸技術を日本に移植することに急であつたから、フランスから技術を導入した富岡製糸場をできる限り模倣した。だから室山製糸場の揚返用大枠の周囲の寸法は、富岡製糸場と同じ2メートルであつた³¹。しかし、アメリカ市場向け生糸を作るのであれば、大枠の周囲の寸法は1メートル50センチにすべきであつた。生糸の束装についても、優等格生糸の生産者はヨーロッパと同じ姫綾（別名並綾）を墨守していた。しかし、ヨーロッパの製糸技術は、ヨーロッパの絹工業の原料となる生糸を供給することを前提に発達してきた技術であつたから、ヨーロッパ絹工業とは異なる方向に進んだアメリカ絹工業には適さない面があつた。例えば、アメリカ市場向け生糸を作るのであれば、綾振りの掛け方はヨーロッパ風の姫綾（別名並綾）ではなく鬼綾（別名アメリカ綾）にすべきであつた。海外実業練習生としてアメリカを視察した武井重樹は、ある商店が最飛切として「伊予のさる有名なる生糸」をアメリカに送つたところ、その生糸の実質はなかなかよかつたけれども、2総揚げの並綾でアメリカの工女が最も嫌う生糸であつたためか、撚糸工程に掛けると頗る不結果であつたという話を紹介している。しかも、「伊予のさる有名なる生糸」より80円も安い良一番の生糸の方が、鬼綾で1総揚げであつたため、工程が進捗した。そのため、アメリカの撚糸工場の監督者は、伊予糸を送つた商店を詐欺師と痛罵したという。武井の報告が日本で活字になつたのは、1913年のことであつた。すると「伊予のさる有名なる生糸」の生産者（河野製糸か）は、1910年代になつてもまだアメリカ市場に適した形状の総に整理していない生糸をアメリカに向けて出荷していたことになる。アメリカの賃撚業者は、生糸1ポンド当たりの撚糸加工賃という形で手数料を受け取っていた。従って、「伊予のさる有名なる生糸」が2総揚げの並綾というアメリカの工女が最も嫌う形で整理された生糸であつたために撚糸工程の作業効率が落ちてしまつても賃撚業者が受け取る手数料は同じであつたから、この場合には赤字に陥つた可能性がある。アメリカの撚糸工場の監督者が伊予産生糸を納入した商店を詐欺師と痛罵したのはどうかと思われるが、せ

³⁰ 自然科学研究機構・生理学研究所の定藤規弘教授らの研究グループによる。

³¹ 福島県伊達郡役所編纂『各県製糸場巡回調査書』、1989年、1ページ、47ページ。

っかく費用をかけて生産した伊予産生糸に品質に見合うだけの価格が付かなかったとしても無理はないであろう。この報告を寄せた武井重樹は、「余は其当時生糸の内容の改良は勿論なるが、外形上（即ち1総揚、亜米利加綾等）の改良もせざれば意外の誤解を受くるものと呉れ呉れも感じ申候」³²と述べているが、アメリカでは総の形状は生糸の品質を判断する上で極めて重要な要素だったのである。それにも拘らず、優等格生糸の生産者はヨーロッパ風の2総揚げの姫綾（並綾）に執着し、1総揚げ（単総揚げ）の鬼綾に変更することを拒んだ。撚掛装置の点でも優等格生糸の生産者は、富岡製糸場に導入されたのと同じ共撚式に固執した。共撚式撚掛装置を最も遅くまで使用し続けたのは室山製糸場であったといわれる³³。それほど優等格生糸の生産者はヨーロッパの製糸技術に魅入られていたのである。

ともあれアメリカ市場で日本産生糸全般が逆選択の対象になったために、その価格は概して低い目に付くようになった。その結果、優等格生糸生産者はもちろん上一番格生糸の生産者が得た利益も限られたものになった。ましていわんや製糸労働者や養蚕農民が得た賃金や収入は、低い水準に留まることになった。日本人が豊かさをなかなか実感できなかった原因の一つは、第2次世界大戦前の日本で最大の輸出品であった生糸の貿易において逆選択が生じていたことにある。

2. 逆選択に対するアメリカの絹製品製造業者の対応

アメリカ市場で日本産生糸に対して逆選択が生じていた状況は、アメリカの絹製品製造業者にとって好都合な面もあった。逆選択の対象になったために、日本産生糸の価格は概して低い目に付くようになったからである。ヨーロッパの流行を模倣してヨーロッパ製絹製品のコピー商品を生産していたアメリカの製造業者にとって、安価な日本産生糸は必要不可欠の原料であった。しかも、逆選択によって日本産生糸の価格が押し下げられたために、アメリカでは生糸に対して膨大な超過需要が発生するようになった。さらに、日本産生糸があまりにも安価であったために、アメリカでは1910年前後から編物（メリヤス、その中心は靴下）を作るにも生糸が使われるようになった。絹織物にも絹の編物にも超過需要が発生したので、これを満たすためにアメリカ絹工業は供給量を増やした。これまでの歴史書は、逆選択の結果として生じた超過需要に導かれて絹製品の生産量が伸びたことをもってアメリカ絹工業の発展として記述してきたのである。

しかし、アメリカの絹製品製造業者は、生糸の流通業者が低い品質の生糸を高品質の生糸と偽って販売することに我慢がならなかった。そこで、彼らは、二つの方法で逆選択が生じている状況に対応しようとした。

A. 商標を記した小箋ないし中札の挿入

アメリカの絹製品製造業者は、生糸の総の中に生糸生産者の商標を記した小箋（small chop tickets）

³² 在米国外実業練習生 武井重樹「米国に輸出する本邦生糸の改良すべき要点」、「大日本蚕糸会報」第257号、1913年6月1日、61ページ。

³³ 本多岩次郎編纂『日本蚕糸業史 第2巻』、360ページ。

を挿入させることによって、生糸流通業者による不正を封じようとした。生糸を購入した者だけが認め解くことができるので、生糸生産者が認めの中に自己の商標を記した小箋を入れるようにすれば、生糸を購入した者は生糸生産者を特定することができ、ひいては注文した格付通りの生糸が届けられたのかを確認することができるというわけである。生糸の流通業者が認めを解いてしまえば、当該認の生糸は売り物にならなくなるので、生糸の流通業者が偽の商標を記した小箋を認に挿入することはできない。

米国絹業協会の会長であったジェームス・A・ゴールドスミス (James A. Goldsmith) は、1923年に第2回アメリカ視察団の団長として日本と中国を訪問した。ゴールドスミスの説明によれば、中国の広東ではアメリカ向けに日本と同じ揚返を施した生糸、即ち枠周1メートル50センチの六角枠に揚げ返した生糸(新式糸)を生産するようになって以来、不正がはびこるようになったという。即ち、良心的ではない生糸取引商は、劣った荷口の引き取りを輸出商に拒絶されると商標(chop tickets)を貼り替え、検査が緩い別の荷主(shipper)の所に別の名で持ち込むことを慣例とするようになった。こうした商標の貼り替え(原文ではsubstitutions)は数回にわたって行われ、輸出商が荷口の引き取りを受け入れるまで続けられるという。こうした事態を正すために、ゴールドスミス一行は中国側に対して、イタリアの製糸場で使用されているのと同じように商標を記した小箋を生糸の各認の中に挿入することを要求した。「商標を記した小箋の挿入は商標の貼り替え(substitutions)を完全に防止することになるであろう」とゴールドスミスは述べている³⁴。

ゴールドスミス一行は、アメリカが以前に輸入していた「長い認め糸」(原文ではlong reeled silkであるがおそらく日本の揚返法とは異なる旧式の整理法を施された生糸の意であろう)と同じ性格の格付リストを作成することも中国側に要求した。ここでアメリカ側は、個々の商標が貼付された生糸の品質が季節毎に上下するにつれて格付が変わっても構わないと述べている³⁵。個々の生糸を正確に格付することができさえすればそれでよいとアメリカ側が考えていたことがわかる。

中国側との会合するたびに、ゴールドスミス一行は生糸品質改善の重要性を強調した。ゴールドスミス一行は、品質の点で大きな改善がなければ広東はアメリカ市場を失い取り返しがつかないことになるであろうと述べた³⁶。これとそっくりの言葉が日本の関係者に対して浴びせられたことがある。「製糸方法書」には、太糸を造るようにしないと「欧州の市場閉じて開かざるべし」とある。リチャードソンは日本産生糸を改良しないと日本産生糸に対する需要が減縮することになると述べた。こうした言い回しは、全て単なる脅しであって、実際に日本や広東の製糸業者がヨーロッパやアメリカの市場から締め出されたことなど一度もなかった。

ゴールドスミス一行は、日本の生糸生産者に対しては生糸の認めの中に生糸生産者の商標と原料繭の種類(春蚕繭と秋蚕繭の別)を記した小箋を挿入するよう要求した。この小箋を日本側は中札と呼んでい

³⁴ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, pp.53-54.

“A Study of China’s Silk Industry”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No.7, July, 1923, p.52. なお、早くも1893年には製糸家の屋号もしくは姓名と生糸の品種を記した小箋を生糸の認めに挿入するようリチャードソンが日本の島村久総領事に勧めていた(『輸出重要品要覧 農産之部 蚕糸』、1896年、79-80ページ)。

³⁵ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.54.; “The Second American Silk Mission,” *Silk*, Vol.16 No.7, July, 1923, P.50.

³⁶ “A Study of China’s Silk Industry”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No.7, July, 1923, pp.51-52.

たが、アメリカ側の説明には嘘が含まれていた。即ち、「此ノ中札ハ現ニ伊太利ノ製糸家カ今日実施シテ居リマス事テアリマシテ、広東ノ製糸家ハ一時中札挿入ヲ中止シテ居リマシタカ、来ルヘキ新年度ノ輸出生糸ハ再び旧ニ復シテ各総中ニ入レル事ニナツテ居リマス」と説明したと伝えられる³⁷。このアメリカ側の説明でイタリアの生糸生産者が総の中に商標を記した小箋（中札）を挿入していたという説明は確かに真実である。しかし、広東の製糸業者も商標を記した小箋（中札）を挿入していたが一時中断したという説明と来季（1924 生糸年度）から再び商標を記した小箋（中札）を挿入する予定であるという説明は嘘である。広東の製糸業者は、リヨンとロンドンに向けて船積みする全ての生糸と Wing Cheong Sing 格の特別新式商標の生糸には商標を記した小箋（中札）を挿入していた³⁸。このうち Wing Cheong Sing 格の特別新式商標の生糸とあるのは、おそらくアメリカ向けに日本と同じ揚返を施した新式糸を指しているものと思われる。しかし、それ以外にアメリカ向け生糸に商標を記した小箋（中札）を挿入していたことはなく、一時中断後に再開する予定もなかった。それどころか広東生糸輸出商のメンバーで最大の生糸荷主であった人物から強い反対を受けて、商標を記した小箋（中札）を挿入することについて理解を得られない状況にあったのである³⁹。広東の生糸輸出業者もまた生糸を船積みする際に様々な不正を行っていたのであろう、生糸の総に商標を記した小箋（中札）を挿入することに反対だったのである。しかし、アメリカ側は、広東の輸出業者が反対しているという事実を日本側には伏せ、広東の製糸業者は来季（1924 生糸年度）から再び商標を記した小箋（中札）を総に挿入する予定であると日本側に虚偽の説明を行ったのである。

ゴールドスミスを団長とする第2回アメリカ使節団は、アメリカに帰国後、米国絹業協会に加盟している製造業者の会合（1923年6月11日に開催）において、広東と日本の製糸業者に対して総を作る際に各々の総に製糸場の名と使用された繭の性質、即ち春蚕繭か秋蚕繭かの別と共に商標を記した小箋を挿入するよう求めることを勧告した⁴⁰。1923年6月11日に開催された米国絹業協会加盟の絹製品製造業者の会合では、次の決議が満場一致で採択された。即ち、

「リヨン蚕糸商組合 (the Association of Silk Merchants of Lyons)、スイス・アジア産生糸輸入業者協会 (the Association of Swiss Importers of Asiatic Raw Silks)、米国絹業協会 (The Silk Association of America) は、日本産生糸の現時の不満足な品質に関して全般に不満であることを表明し、

米国絹業協会は、日本の蚕糸業同業組合中央会 (the Raw Silk Association of Japan) を通じて、日本の全ての製糸業者に対して総を作る際に各々の総に、原商標及び使用された繭の性質、即ち春蚕繭か秋蚕繭の別と共に、水溶性インクで印刷された小箋か、あるいは透かし模様（こちらの方が好ましい）の入った小箋のいずれかを挿入することに直ちに踏み切るよう求めることを決議する。」⁴¹

³⁷ 蚕糸業同業組合中央会精算事務所『蚕糸業同業組合中央会史』、1932年、301ページ。

³⁸ “A Study of China’s Silk Industry”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No.7, July, 1923, p.52.

³⁹ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.54.

⁴⁰ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.53.

⁴¹ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.53. なお、

この決議には、ヨーロッパの絹業関係者も巻き込んで日本側に圧力をかけようというアメリカ側の姿勢が表明されている。この手法は、1985年のプラザ合意で日本政府に円高誘導を飲ませたやり方と同じである。プラザ合意の中心にいたのはアメリカ政府であるが、アメリカにとって有利な円高、即ちドル為替の切り下げを承諾するようにイギリスやフランスも巻き込んで日本が日本政府に迫ったのである。

米国絹業協会加盟の絹製品製造業者の会合（1923年6月11日開催）は、続けて広東の製糸業者に対して次の決議を行った。

「広東再繰糸が導入されてから、広東産生糸の品質は明らかに著しく悪化した。もし直ちに状況の改善に踏み切らなければ、アメリカにおける広東産生糸の消費は大いに減少するであろう。

そこで、

米国絹業協会は、広東外国人絹業協会（the Foreign Silk Association of Canton）を通じて、広東の全ての製糸業者に対して各々の繻に水溶性インクで印刷されるかあるいは透かし模様（こちらの方が好ましい）で入れた商標の名と共に商標名を記した小箋を挿入するように求めることを決議する。

広東外国人絹業協会に対し、毎季アメリカ市場で使用するために、広東再繰糸の格付リストを印刷するよう求めることを決議する。個々の商標の生糸品質が上がったり下がったりするので、その格付が季節毎に変更されても構わない。」⁴²

以上の決議を行った米国絹業協会加盟の絹製品製造業者の会合（1923年6月11日開催）に参加したのは、チニー兄弟社（Cheney Brothers）、デュプラン絹会社（Duplan Silk Corp.）、ジュリアス・カイザー社（Julius Kayser & Co.）、シュワルツェンバッハ社（Schwarzenbach Huber & Co.）等であった。続いて米国絹業協会の幹事会（Board of Managers）は、この決議を満場一致で裁可し、横浜と広東に送った。ところが、ここで米国絹業協会内部の利害対立が露呈した。「アメリカの大多数の製造業者は変化を望んでいないという理由を申し立てて、こうした横浜と広東に対する勧告を実行せしめることに対する反対がある方面から生じてきた」という⁴³。ここで広東と日本の製糸業者に対して小箋を挿入させようという要求が製造業者の会合で提起されていることに注意する必要がある。生糸生産者が貼付した原商標の効力を強化することになる小箋の挿入を支持していたのは、アメリカの絹業関係者の中でも特に製造業者であったことになるからである。つまり、原商標を巡る利害の対立は、アメリカでは絹製品製造業者と生糸流通業者の間に存したのであった。ところが、米国絹業協会は絹製品製造業者や生糸流通業者など絹業に関わる多くの業種の代表者から成る寄り合い所帯であったために、生糸生産者が貼付した原商標の効力を強化することになる小箋の挿入について、利害が対立していたのである。そこ

アメリカ側の要求の日本側の翻訳では「製糸場ノ名称、春秋繭ノ区別等ヲ「インキ」ヲ使用セスシテ透シ刷ニシタル薄紙ノ小片ヲ各繻ノ内ニ入レル事ヲ勧告致シマシタ」（蚕糸業同業組合中央会精算事務所『蚕糸業同業組合中央会史』、1932年、300—301ページ、傍線は引用者による）となっているが、誤訳ではないだろうか。上記引用文の原文は、”a small ticket, either printed in soluble ink or preferably water-marked, with the original chop and the nature of the cocoons used, either Spring or Autumn”となっており、インクでも透かし模様でもどちらでもよいとされていたからである。

⁴² “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.53.

⁴³ “Why Chop Tickets Are Desired”, *The American Silk Journal*, Vol.42. No. 8, August, 1923, p.53.

で、米国絹業協会に加盟する絹製品製造業者は、生糸生産国である日本と中国に圧力をかけることによって生糸流通業者の抵抗を押しきり、自らの利益になることを実現しようとしたのである。

米国絹業協会から要求を突きつけられた日本側は対応を協議した。しかし、小箋挿入の是非を巡って日本側関係者の意見は割れた。日本では、生糸生産者の商標を記した小箋を中札ないし原票と呼ぶこともあった。日米絹業協議会の席上では、小口善重は、「諏訪の組合では中札を入れる事に賛成しました」と発言し、信州の製糸業者としては商標を記した小箋を認め挿入することに賛成であることを明らかにした。日置保彦は、「輸出商としての意見は若しも中札を付ける事を、米国絹業協会に於て一般的の希望として要求せられ、日本の製糸家諸君が之に同意されたならば、輸出商として付ける事に異議はありません」と述べ、輸出業者も反対ではないことを示唆していた。他方で、遠藤郡長社長は反対であった⁴⁴。米国絹業協会の決議が蚕糸業同業組合中央会に届けられると、反対する声がさらにあがった。横浜生糸輸出会は、協議の結果、反対意見を1929年6月29日に表明した。蚕糸業同業組合中央会も全国的に行わせることは困難であるという理由で保留することを1923年11月9日に決めた⁴⁵。結局、日本側は生糸の認め原商標を記した小箋を挿入することを見送り、この方面から逆選択を解消する道は断たれた。

B. 生糸品質の機械的検査法の開発

1910年代に入るとアメリカの生糸消費者（絹製品製造業者）は、生糸を機械的に検査しその品質を数値化することによって、生糸取引に付きまっていた不透明性を除去する方法を模索するようになった。絹製品製造業者の研究室では、生糸品質を計測する機器の開発が進められた。チニー商会では、シュムツが、セリプレーンやセリグラフを考案した。カイザー靴下会社では、シームが、ゲージ機械と抱合検査機を発明した。ダンロップ会社では、シェーファーが、肉眼検査に取り組んでいた。横浜生糸委検査所技師の肥後俊彦が1920年にアメリカに出張した時には、生糸の買い入れに際して既に使用されていたという。ところが、ゲージ機械が突飛な検査結果を出すので森村新井商会等では怒っていたと肥後俊彦は振り返っている⁴⁶。1923年にはデュプラン抱合検査機 (Duplan Cohesion Tester) が、アルバート・ファイファー (Albert J. Pfeiffer) を代理店として売り出されている⁴⁷。

こうした努力の中で、そもそも生糸の品質を構成する要素は何かが明確にされるようになった。それまでは主に織度の整齐や類節の多寡によって生糸の品質を判断していたが抱合も生糸の品質を左右す

⁴⁴ 「日米絹業協議会傍聴記」、「大日本蚕糸会報」第377号、1923年6月1日、49ページ。

⁴⁵ 鶴泉「警鐘を乱打したる米国絹業視察団（日米絹業協議会）」、「蚕業新報」第370号、1924年4月1日、765ページ。なお、信州の製糸業者が小箋を挿入することに賛成したのは、アメリカ市場で信州産生糸に対する評価が失墜していたことを彼らが認識していたからであろう。「チョップに信州の文字ある為め因襲的に之を信州上一番と認むるは不合理なり現今信州にても優等のもの製産しつゝあるが故に此の事実を承認あり」と蚕糸業同業組合中央会はアメリカ側に申し入れている（農林省横浜生糸検査所編集発行『横浜生糸検査所六十年史』、1959年、114ページ）。もし1923年までに信州の生糸生産者の商標がアメリカ市場で確立していたならば、蚕糸業同業組合中央会がこのような申し入れを行う必要はなかったであろう。

⁴⁶ 農林省横浜生糸検査所『横浜生糸検査所六十年史』、244ページ。

⁴⁷ “Duplan Cohesion Tester,” *Silk*, Vol.16, No.7, July, 1923, p.71.

る重要な要素であることが認識されるようになった。シームが発明した抱合検査機は、抱合の度合いを数値化することに成功した。人は計測できないものを認識することはできないから、抱合を顧みる生糸生産者はほとんどいなかった。信州の生糸生産者が 1892—93 年と 1899 年に極端な生糸品質の切り下げを行った時、彼らは生糸の抱合を犠牲にして大量生産に走ったのであるが、その当時には抱合の重要性はよく認識されていなかったのである。

もっとも、セリプレーン検査が偏重される中で抱合の重要性は一時見失われてしまった。セリプレーン検査によって糸條斑を検査することは、絹靴下製造業者の要求に応えるものではあったが、絹織物製造業者の要求を十分に満たすものではなかった。よく知られているように、1930 年代にはセリプレーン検査以外の検査結果も加味する方向で機械的検査法が精緻化されていった。なお、検査機器の開発が進む一方で、統計学を応用した検査法の確立に日本側関係者が多大の貢献をしたことが既に指摘されている。検査機器を駆使した生糸検査制度は、日米の共進化の一例と考えることができる。

ともあれ生糸の品質を機械的に計測する手法は、1920 年代後半に入ると実用化の域に達したと考えられる。その結果、生糸消費者（絹製品製造業者）も生糸の品質を知ることができるようになったから、日本産生糸の売買に付きまっていた不透明性は除去された。1931 年 3 月に公刊された雑誌記事には、ある製造業者から聞いた話だとして次の話が紹介されている。

「私は一番安いものから買う。品質に関しては、私の [会社の] 研究所が私の必要とする格付の生糸を獲得するように取り計らうつもりである。・・・[生糸] 輸入業者は無防備である。しかし、それは彼のせいである。確実に損をするとわかりながら売ることを誰も強制されていないからだ。誰もが射撃の名手を知っている。それはゲームの一部だ。しかし、再検査を受けずに公式の格付によって生糸が販売されるのが早ければ早いほどよい。」⁴⁸

生糸の買い手が研究所による検査で生糸の品質を確かめてから買うようになったので、どの輸入業者が最も良い生糸を仕入れているかを買い手は皆知るようになったというのである。売手は無防備な立場に置かれることになってしまい、生糸の仕入れを誤ると損をすることになるが、それは売手の責任だというわけである。しかし、わざわざ生糸の品質を検査するのではなく信頼するに足る格付があれば、それに依拠して生糸を買う方がよいと、この製造業者は述べている。「無防備」といわれるほど生糸の売手（生糸流通業者）の対場は弱くなってしまい、彼らが不正を働く余地はなくなった。生糸品質を機械的に計測する手法が確立されたために生糸流通業者と生糸消費者の間に存した情報の非対称性は解消され、日本産生糸は逆選択から解放されることになった。

生糸の品質を機械的に計測する手段が確立したことは、もう一つの効果をもたらした。アメリカで生糸を商品取引所に上場することが可能になったのである。商品取引所で差金決済を行うにしても基準となる価格を決めるためには商品の品質をきちんと決めておく必要がある。現物を受け渡す場合に指定した商品とは異なる品質の商品が届けられたのでは取引に支障をきたすことは言うまでもないであろう。従って、当該商品の品質を確認する方法が確立されない限り、その商品を商品取引所に上場することはできない。

⁴⁸ “Japan Raw Silk Business in 1931 By Leo Duran,” *Silk*, Vol.24, No.3, March, 1931, p.27.

日本では生糸生産者が貼付した原商標は、横浜市場まで剥がされることなく、そのままの形で届いた。しかも日本国内では生糸生産者と生糸流通業者が顔見知りであることも多かったであろう。日本国内では指定した銘柄の生糸が届けられ、原商標でこれを確認することもできたから、早くから生糸を商品取引所に上場することが可能になったのだと考えられる。1894年に設立された横浜蚕糸外四品取引所には、その名の通り蚕糸（その実質は信州上一番格生糸）が上場された。

これに対してアメリカでは私商標による生糸取引が盛んに行われていたから、生糸の品質を確認することが難しかった。格付は信頼するに値せず、先に引用したように「生糸のバイヤーは、彼の取引はもはや蚕の産物を扱っているのではなく想像上の品質を表現するために不注意に使用される意味のない言葉を扱っているのだと考えるようになった」と言われるほど格付は空虚なものになっていた。これでは商品取引所に生糸を上場することはできない。実際に蚕糸業中央組合連合会からアメリカに派遣された森田参事は、1925年にニューヨークで生糸取引所を設置する計画があることを報じているが、同時に「格付の点において生糸は武州格14中を標準建物として、その他の格には何等品質上のスペシフィケーションがない」と述べ、生糸の格付を特定することができないことが問題だと指摘していた⁴⁹。しかし、生糸の品質を機械的に検査する方法が開発されたことが、生糸を商品取引所に上場する道を拓いた。

「1928年に全米生糸取引所を首尾よく設立することが可能になったのは、買い手と売手の間の取引をカバーするために生糸格付を行うための有効な基礎の発展に向けて日米が努力したからに尽きる」といわれた⁵⁰。1928年9月に業務を開始した全米生糸取引所（National Raw Silk Exchange）には日本産生糸だけが上場された⁵¹。

同取引所では、糸條斑平均、糸條斑劣等、大中節、小節、織度偏差、平均織度、強力、伸度、再繰の各項目の成績に応じて、織度14中の白繭糸は、A, B, C, D, E, Fの5等級に、織度21中の白繭糸と黄繭糸は2等級に格付した上で売買が行われるようになった⁵²。

1928年に日本産生糸が商品取引所に上場されたことは、日本産生糸がアメリカ市場で逆選択から免れるようになった表れと読むことができる。日本産生糸については品質を客観的に確かめることができたようになったので、格付の信頼性が高まると同時に生糸生産者が貼付した原商標に対する信頼性も向上した。たとえ商標を盗用しても、機械検査で見破られてしまうからである。そこで、日本の生糸生産者が貼付した原商標もアメリカ市場でようやく確立するに至った。御法川直三郎が発明した多條繰糸機で生産された生糸は、セリプレーン検査でその真価を評価され、アメリカでは「ワンダーフル、ダイヤモンド、グランドダブルエクストラ」（Wonderful Diamond Grand XX）と称せられた。1930年にはアメリカ市場は、「ミノリカワ、ロウシルク」の優越性を確認し、普通生糸の糸価に対して4/3以上の

⁴⁹ 「紐育生糸取引所設置計画」、「蚕業新報」、第381号、1925年3月1日、353ページ。

⁵⁰ !Raw Silk Classification of the National Raw Silk Exchange, *The American Silk Journal*, vol.48 No.12, December, 1928, p.55.

⁵¹ National Raw Silk Exchange は、従来はナショナル生糸取引所を訳されてきたが、適訳とは思えないので本稿では全米生糸取引所と訳すことにした。

⁵² 農林省蚕糸局『生糸検査制度の変遷（上）』、51—52ページ。

価格をもって取引するようになったといわれる⁵³。多條繰糸機で生産された生糸の価値がアメリカで認められるようになったのはセリプレーン検査が行われるようになったからだということが、既に指摘されている。しかし、これまでの研究は、セリプレーン検査が生糸流通業者による不正を抑止する効果をもっていたことを見落としていた。つまり、セリプレーン検査が行われるようになった結果、生糸取引の透明性が確保されるようになり、片倉の商標は1930年によく確立したことになる。片倉の生糸は、普通生糸の価格の1/3に当たるプレミアム（割増金）を付けて売買されるようになった。セリプレーン検査のおかげで、日本産生糸の原商標はアメリカ市場で確立したのである。その後、日本では1931年に輸出生糸検査法が改正され、生糸は全て重量と品位について国または農林大臣が指定する検査所において検査を受けたものでなければ、輸出又は輸出のための売買はしてはならないことになった。改正輸出生糸検査法は、1932年1月1日から施行された⁵⁴。日本における生糸検査制度の確立は、アメリカ市場における日本産生糸の売買の透明性向上に貢献した。

しかし、逆選択からの解放や原商標の確立は、遅きに失した感がある。1920年代後半に入ると生糸市場は既に新興のレーヨンによって浸食されており、生糸価格には強い下押し圧力がかかっていた。さらに、1929年には世界恐慌が勃発し、生糸価格は惨落する。こうした状況の中では、片倉が得たプレミアム（割増金）の額は圧縮されざるを得なかった。日本産生糸が逆選択から免れて本来の価格を実現する条件が整ったまさにその時にアメリカにおける生糸需要は減少に転じたから、日本の蚕糸業関係者は逆選択解消の果実をほとんど得ることができなかつたのである。

⁵³ 本多岩次郎編纂『日本蚕糸業史 第2巻』、明文堂、1935年、397ページ。

⁵⁴ 横浜生糸検査所編集発行『横浜生糸検査所80年史』、1977年、26ページ。

