

論文

生糸取引における格付・商標・逆選択

京都学園大学 経済学部

大野 彰

要 旨

1870年代から1880年代にかけて結成された製糸結社は、構成員に売上金を分配するために生糸を等級別に分類したから、一つの荷口に様々な品質の生糸が混入することによって生じる逆選択を解消する役割を果たした。しかし、日本の生糸生産者は一時期の確氷社を除いて原商標を括の上に付けていたので、流通業者による原商標の剥奪と格付の偽装など様々な不正行為を許すことになった。1910年代末から日米間で激化した格付問題の本質は、日本産生糸では注文した格付通りの生糸が届けられたのかを原商標によって確認することができないという点にあった。1920年代にアメリカの生糸最終消費者（=絹製品製造業者）が原票、即ち原商標による生糸取引を要求したのは、商標の貼り替えによって生じていた情報の非対称性を解消するためであった。格付を信頼することができない日本産生糸は、再び逆選択の対象になった。これに対してイタリア産生糸や中国産生糸では捻糸に巻き込むようにして原商標を挿入してあったから、流通業者が原商標を剥奪することはできなかった。消費者が原商標によって注文した格付通りの生糸が届けられたのか否かを確認することができたイタリア産生糸や中国産生糸は、逆選択を免れた。

キーワード: 逆選択、等級、製糸結社、スクリーニング、原商標、私商標、格付

1. 製糸結社による逆選択の解消

A 等級に対する無理解から生じた逆選択

筆者は、別稿において、1860年代から1870年代にかけて生じた日本産生糸の輸出不振の原因が逆選択にあったことを明らかにした。逆選択が行われるようになった原因は、日本の生糸生産者や生糸流通業者が行った様々な不正行為のために日本側の売り手と欧米側の買い手（横浜居留地の外商や欧米本国

の生糸消費者) の間に情報の非対称性が生じたことにあった。本稿では、新たに等級ないし格付という視角を導入することによって、逆選択の問題を再考することにしたい。

生糸輸出を始めた幕末・明治初期の日本人には等級の意味がよくわかっていなかった。等級に対する無理解から様々な品質の生糸を混交して一つの荷口に仕立てることがあった。こうした等級に対する無理解や注意不足のために生じた意図せざる品質のばらつきもまた逆選択の原因になった。ニューヨークにいた福井信や山田修らが外務省商務局長であった河瀬秀治に対して送った日本産生糸の商況並びに改良の方案(1879年5月)は、等級に対する無理解から逆選択が生じていた様子を伝えている。

「器械座繰を問はず品位を別ち等級を付するは尤も緊要にして之に綿密に区分すれば各至当の価格を得るに至る然るに我製造家及生糸商は是に親切ならずして只外面に由てのみ区分するが故に細太一様ならず又精粗混交せるを以て取引に臨みたとひ良糸過半に居るとも買人は概して粗悪品と見做し極めて低価を附し到底至当の価格を得難きの憂あり因て等級の区分は如何にも綿密にすべし」(大日本蚕糸会編纂発行『日本蚕糸業史 第2巻』、明文堂、1935年4月29日、118-119ページ)

日本の生糸生産者や流通業者は一つの荷口に様々な品質の生糸を混交するので、その荷口に含まれる生糸の過半数が品質の高い生糸であっても買い手は粗悪品と見做して極めて低い価格しか付けないのだという福井信や山田修らの指摘は、まさしく逆選択そのものを指摘したものと読める。福井信や山田修らは逆選択という概念を知らなかったけれども、日本産生糸の輸出不振の原因が逆選択にあることを見抜いていたのである。しかも、ここで福井信や山田修らが器械糸と座繰糸の両方について品位を分かち等級を綿密に付すことが尤も緊要なのだと言及していることに注意しよう。つまり、器械糸であれ座繰糸であれ、きちんと等級別に出荷することが求められていたのである。低い技術だと見做されがちな座繰製糸によって生産した生糸であっても、きちんと等級別に分ければ売れる生糸になることを彼らは理解していたのである。1860年代から70年代にかけて日本産生糸が輸出不振に陥った根本の原因は、マーケティングのまずさにあった。

B 製糸結社による等級の付与

群馬県や長野県では、1870年代から1880年代にかけて製糸結社が相次いで結成された。その狙いは、小規模な生糸生産者が生産した生糸を持ち寄り大きな荷口にして横浜市場に直接出荷することによって利益を確保するという点にあった。こうした製糸結社には、出荷だけを共同で行うものと揚返を共同で行うものがあった。製糸結社は、まず何よりも小規模生糸生産者の連合体である。製糸結社は構成員が持ち寄った生糸をまとめて横浜市場に送り、製糸結社の名義で生糸を売り、得られた売上金を構成員(=小規模生糸生産者)に分配した。すると、製糸結社の構成員の関心は、次の2点に向かうことになるであろう。

第一に、製糸結社の構成員の関心は、売上金の極大化に向かうであろう。この要請を満たすためには、製糸結社の構成員の誰かが不正行為を行うことを防がなければならない。構成員の誰か1人が生糸の重量をごまかす等の不正をしたために製糸結社が出荷した生糸全体が疑惑の目で見られることになれば、生糸を高く売ることはできなくなる。従って、製糸結社の構成員は、お互いに相手を監視するモニター

になる。この理由で製糸結社が出荷した生糸は詐欺的な不正行為のない生糸だと評価してよいことになる。言い換えると、複数の生糸生産者を糾合することによって荷口を大きくした生糸は、情報の非対称性のない生糸だということになる。つまり、生糸の買い手からみれば、荷口の大きさによってスクリーニングをかけることができるようになるわけである。

第二に、製糸結社の構成員の関心は売上金の公正な分配に向けられたと考えられる。すると、自ずから生糸の品質と価格の対応関係に目が向くことになったであろう。製糸結社に参集した多数の小規模生糸生産者の中には、品質の高い生糸を作る者もいれば、品質の低い生糸を作る者もいた。例えば、後掲第1表によれば、深澤社の中でも片倉光治や横内亀三郎は品質の高い生糸を作ることができたが、横内嘉左衛門には品質の低い生糸しか作れなかったようである。すると、品質の高い生糸を生産した製糸結社構成員は、高品質生糸の生産に投入した手間・努力・知識・費用に見合う売上金分配を求めることになるであろう。その反対に、品質の低い生糸を作った者が不当に高い報酬を得ることを阻止したいと考える製糸結社構成員が出てきても不思議ではない。品質の高い生糸と低い生糸が混ざり合ったために結社が出荷した生糸全体の価格が中位ないし低位に落ち着いてしまったのに、単に生産量に応じて売上金を分配することになれば、手間や費用を省いて品質の低い生糸を作った方が有利だということになってしまう。複数の生糸生産者が連合して結成した製糸結社では、自然と品質の異なる生糸が混淆することを避けるようになるのである。それと同時に、結社の構成員の誰が作った生糸なのかを見分けることも必要になる¹。その上で売上金を分配する基準にするために構成員の各自が持ち込んだ生糸の品質を検査し、これに等級を付すことが必要になる。製糸結社は売上金を構成員（＝小規模生糸生産者）に分配することを前提にしている団体だったから、売上金分配の目安となる等級を生糸に付すことは製糸結社にとっては必然であった。製糸結社は、その組織の性格上、生糸に等級を付すことを当然のこととして内包していたから、一つの荷口に様々な品質の生糸が混入することによって生じる逆選択を解消する役割を果たしたのである。

C 出荷を共同で行う製糸結社による等級の管理と逆選択の解消

出荷を共同で行う製糸結社がどのようにして生糸を等級別に分類していたのかを具体例に即して見てみよう。製糸結社で出荷だけを共同で行う場合、構成員は大枠に揚返した生糸を外して結社に持ち込むことになる。例えば、皇運社が1877年1月15日に定めた規約には、「大枠之義者社中一般二尺貫ニ致シ、生糸目方十八目を一菅ト相定廿五菅ヲ一把ニ致シ、口留者赤黄糸、結糸浅黄糸協議手本之通可致事」との文言がある²。ここでは大枠の寸法の標準化が行われていることに注意しよう。即ち、皇運社では構成員（＝小規模生糸生産者）全員が周囲の寸法が2尺の大枠を用いて揚返を行うように求めているのである。この寸法は後のアメリカ標準綯で定められた4尺9寸5分よりもずっと小さくアメリカ市場に適したものではなかったが、それでも皇運社では出荷する生糸の形状を統一することに注意を払っていたことがわかる。生糸の量目の点でも標準化が図られ、「1菅」＝1綯の重量を18匁にすることに

¹ このことは構成員による不正行為を抑止することにもなった。

² 平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、1932年11月20日、172ページ。

なっていた。この量目が後に米国絹業協会が求めた 18 ないし 20 匁の単総揚とびたり一致していることは注目される。皇運社では、25 匁をまとめて 1 把にしたものを 1 単位として構成員が持ち込む生糸の数量を計算していた。なお、口留には赤黄糸を用い、結糸には浅黄糸を使用するように指示していた点も目を引く。繰返し工程に掛けやすい形に生糸を整理することを心がけていたことがわかるからである。

次に生糸に等級を付す方法を見てみよう。皇運社が 1877 年 1 月 15 日に定めた規約によれば、皇運社では構成員にイ印やロ印といった符号を割り当て、この符号を記した札を生糸 1 把毎に付け、この札に通し番号を記入した上で横浜に出荷していた。横浜の外商または問屋は皇運社の生糸を検査し、札に 1 等から 4 等までの等級を書き込み、「同一品位のものは夫々一纏として取引した」といわれる³。つまり、出荷を共同で行う製糸結社では、生糸の品質を査定し生糸を等級別に分ける機能は製糸結社ではなく外商ないし問屋に委ねられていたことになる。外商は、査定に基づいてイ印の一等糸とロ印の一等糸を合併して一つの荷口にすることによって、一つの品質の生糸で満たされた荷口を作っていたと考えられる。

続いて協力社の事例を見てみよう。協力社の売込会計規則第三條は、「輸出ノ生糸ハ会社ニ於テ量目改ノ際一把毎ニ紙札ニ符号番号ヲ記シ、之ヲ挿入シテ輸出スルモノトス」と規定している⁴。その上で構成員の各自が生産した生糸の品質を査定しなければならないが、協力社でも外商の鑑定を仰ぐことになっていた。協力社会計規則は、第四條で「売込ノ際外商鑑定済之上ハ前記ノ指札ヲ採採り、鑑定ノ等級及ヒ問屋ノ証印ヲ捺印シ通送ヲ依頼スルモノトス」と規定し⁵、やはり生糸の品質を査定する主体が外商であったことを明確にしている。このように出荷を共同で行う製糸結社が出荷する生糸については生糸の品質を査定する権限が外商にあったことは、外商にとっては極めて有利なことであった。査定の結果は直ちに生糸の価格に響いたからである。すると、外商が査定を偽り、一等糸を二等糸だと査定することによって支払額を抑えることもあったのではないか。しかし、欧米崇拜の念をもつ日本人は、買い手である外商が生糸の品質を個々に査定することに対して疑問をもたず、外商の査定を金科玉条と受け取ったようである。それゆえ、外商の査定に対して製糸結社の構成員から疑義が提起されることはなかったように思われる。

いずれにせよ外商による査定の結果は、売上金の分配に直ちに反映された。協力社会計規則第四條は先の文言に続けて「右札到着ノ上ハ等級ヲ調査シ、売込値段九貫目一箇ニ付一等ヨリ二等ハ金八円劣リ、二等ヨリ三等ハ金二十円劣リ、四等以下ハ売却見合ノ事」と定めている⁶。従って、出荷を共同で行う製糸結社では、公正な売上金の分配を行う前提として、構成員が生産した生糸の等級を明確にし、異なる等級の生糸が混ざることの防いでいた。出荷を共同で行う製糸結社では組織を円滑に運営するために自然と等級を判別しやす形に生糸を整理するようになった。それゆえ、出荷を共同で行う製糸結社には逆選択を解消する機能があった。

³ 平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、172 ページ。なお、こうしたやり方だと外商が自己を表示する私商標を付けて皇運社の生糸を売ることが容易であったと考えられる。

⁴ 平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、182 ページ。

⁵ 平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、182 ページ。傍線は引用者が付した。

⁶ 平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、182 ページ。傍線は引用者が付した。

しかも、出荷を共同で行うことによって荷口を大きくすれば、等級の精度が向上するという効果も期待することができた。このことを深澤社を例にとってみよう。片倉製糸の前身に当たる垣外製糸場は場内に揚返場を設け、生糸の出荷販売のために深澤社を組織し、加盟社員の生糸を集めて共同荷造りを行い、横浜の生糸売込問屋の若尾幾造、外村兩平、百瀬勘治らに委託売りの方法で出荷していた。深澤社の第一回出荷は1878年7月20日に行われ、生糸4箱総計46貫739匁に深澤社商標を付して若尾商店宛てに積み出された。この時に深澤社の各構成員が出荷した生糸は、表1のように査定された。

表1

生産者	等級	販売量		販売額
		重量	把	
片倉光治	1等	1貫357匁	3把	63円89銭7厘
	2等	3貫605匁	8把	166円8銭24厘
	3等	11貫880匁	26把	533円32銭88厘
	ペケ	1貫329匁		49円66銭2厘
片倉俊太郎	2等	1貫416匁	3把	65円23銭6厘
	3等	3貫151匁	7把	141円45銭78厘
	ペケ	2貫926匁		109円33銭88厘
片倉林右衛門	2等	504匁	1把	23円21銭93厘
	3等	4貫967匁	10把	222円98銭35厘
	ペケ	1貫381匁		51円60銭5厘
横内亀三郎	1等	441匁	1把	20円76銭53厘
	2等	1貫2匁	2把	46円16銭21厘
	3等	4貫197匁	9把	188円41銭58厘
	ペケ	2貫413匁		90円16銭9厘
横内萬右衛門	2等	442匁	1把	20円36銭29厘
	3等	993匁	2把	44円57銭87厘
	ペケ	1貫331匁		49円73銭68厘
横内嘉左衛門	3等	2貫8匁	4把	90円14銭51厘
	ペケ	1貫396匁		52円16銭57厘

(出所) 片倉製糸紡績株式会社調査課輯兼発行『片倉製糸紡績株式会社二十年誌』、1941年、310ページ。

すると、片倉光治が生産した一等糸（3把）と横内亀三郎が生産した一等糸（1把）を合併して一つの荷口にすれば、その荷口は一等糸で満たされることになる。同様に、片倉光治（8把）・片倉俊太郎（3把）・片倉林右衛門（1把）・横内亀三郎（2把）・横内萬右衛門（1把）の二等糸を合わせて一つの荷口にすれば、その荷口は二等糸で満たされることになる。しかし、一つの荷口を埋めるに足る量の生糸を確保できるかが、問題になる。もし、出荷量が小さければ、一等糸と二等糸の両方を入れないと一つの荷口を満たせないかもしれない。しかし、製糸結社に参加した小規模生糸生産者の人数が増えて生糸の供出量が大きくなれば、一等糸だけで一つの荷口を満たせるようになるであろう。小規模生糸生産者を糾合して設立された製糸結社の意義は、結社に集められる生糸の量が大きいので等級の精度が増し、逆選択を解消できるという点にあった。このことは出荷だけを共同で行う場合に既に当てはまったが、揚返を共同で行う場合にも当てはまる。

なお、深澤社が第一回出荷を行うに当たって、銀行の手を通じて売込問屋と生糸生産者間で荷為替が生まれ、販売を売込問屋に委託する仕組みが採用されていた⁷。このように売込問屋が製糸結社を受信者として荷為替を供与したのは、製糸結社が出荷した生糸は逆選択を免れ横浜市場で必ず売れるということを生糸問屋が既に知っていたからだと考えられる。製糸結社は、1870年代終わり頃から売込問屋による荷為替の供与を受けていた。日本の生糸輸出を特徴づける売込問屋による荷為替供与は、製糸結社が逆選択を解消することによって日本の生糸輸出が再び増加し始めたその時から存在していた。

D 揚返を共同で行う製糸結社による等級の管理と逆選択の解消

揚返を共同で行う製糸結社がどのようにして生糸を等級別に分類していたのかを具体例に即して見てみよう。製糸結社が揚返工程を共同で行うようになると、結社の構成員は生糸を小枠に掛けたままの状態製糸結社に持ち込むことになる。なお、共同揚返を契機として生糸数量の計算方法が変更されたことにも注意しておこう。出荷だけを共同で行っていた段階では、製糸結社の構成員が結社に持ち込む生糸の数量は把を単位として計算されていた。しかし、構成員が小枠に掛けた状態の生糸を製糸結社に持ち込み揚返は製糸結社に委ねるようになると、生糸の数量は本数によって計算されるようになった⁸。

構成員から持ち込まれた生糸を製糸結社で大枠に移して揚返を施し認めに仕立てるようになると、生糸の品質検査は揚返工程で行われることになった。揚返を施す際に生糸の切断回数・節の多寡・織度の整齊などを検査すれば、生糸の品質を知ることができるからである。すると、揚返を共同で行う製糸結社では生糸の品質を査定し生糸を等級別に仕分ける機能は外商から製糸結社に移ることになる。

すると、揚返を共同で行う製糸結社では、構成員の関心は結社が行った生糸品質の査定が正確で公平なものか否かに向かうことになるであろう。査定の結果は売上金の分配に直結していたからである。製糸結社とは、まず何よりも小規模生糸生産者の集合体であった。そこで、彼らから検査結果に対して様々な疑義が提起される可能性があった。ここで構成員を納得させる査定ができなければ、不平に思った構

⁷ 片倉製糸紡績株式会社考査課編輯兼発行『片倉製糸紡績株式会社二十年誌』、1941年3月15日、310ページ。

⁸ 垣外製糸場が揚返場を廃止し小枠に掛けた生糸を開明社に持ち込んで共同揚返に付すようになった時、生糸の持ち込み方法も変更され、従来の把数計算は本数計算に改められたといわれる（片倉製糸紡績株式会社考査課編輯兼発行『片倉製糸紡績株式会社二十年誌』、314ページ）。

成員は結社から脱退することになり、結社は分解してしまうであろう。設立直後の碓氷社で査定を巡る不満が噴出したことは、製糸結社を運営する上で査定がいかに重要であったのかを如実に示している。

揚返を共同で行う製糸結社では、生糸品質の検査結果に対して構成員（結社に結集した小規模生糸生産者）から疑義が提起されてはならず、構成員の誰が見ても納得する検査の基準を作る必要があった。この点で大きな成果をあげたのは開明社である。先行研究によれば、片倉兼太郎は、深澤社時代からの実務経験を活かして、共同揚返場の運用、検査法について標本抽出法から成績算出法まで細かに指示していたといわれる。しかも事務手続きの面でも、片倉兼太郎は総枠の受け取りから運搬、揚返（再繰）に至るまで、引き受けや引き継ぎの手続きを徹底的に記載し確認していた。そのため、「運用に疑義を持った工場も、その記載過程を一覧すれば直ちに氷解する仕組みになってい」たのだといわれる⁹。

さて、構成員の誰が見ても納得する査定には一定の合理性が備わっていたと考えてよいであろう。言い換えると、揚返を共同で行う製糸結社が施す検査は、一定の信頼性や客観性が担保された検査だったのである。従って、揚返を共同で行う製糸結社が行った生糸の等級分けは、信頼するに値する等級分けであったことになる。それゆえ、揚返を共同で行う製糸結社がきちんと等級に分けて出荷した生糸は逆選択を免れ、欧米の市場で歓迎されることになった。

E 生糸の改良

1860年代から1870年代にかけて日本が直面していた生糸の輸出不振の根本的な原因は、逆選択にあった。日本産生糸に対して逆選択が生じたのは、生糸生産者や生糸流通業者が様々な不正行為を行った上に蚕糸業関係者が等級の意義をよく理解していなかったからである。日本産生糸の多くは、意図的に作られた玉石混淆状態（不正行為）か、あるいは意図せずして生じた玉石混淆状態（等級分けに対する無理解や不注意）にあった。その結果、一つの荷口の中に品質の低い生糸が混入しているのではないかと警戒した外商や欧米の生糸消費者は、日本産生糸の購入を差し控えるようになったのである。従って、日本が直面していた生糸の輸出不振を打開するためには、外商や欧米の生糸消費者が日本産生糸に対して抱いていた疑念を払拭する必要があった。1870年代の日本の生糸に求められていた真の改良とは、欧米の買い手が日本産生糸の品質に対して抱いていた疑念を払拭することであった。そのためには生糸生産者や生糸流通業者による不正行為を抑止すると共に一つの荷口の中に品質の異なる生糸が混入することを防がなければならなかった。「製糸の改良と云ふことは労費を構はず、上等の糸を造ると云ふ意味のものではない、当社〔碓氷社を指す一引用者〕元來の方針たる不欺の糸たることが肝要なのである、精品は精品、粗劣品は粗劣品とし齊整統一克く其の格合相当な品位を有し、更に偽る処がなければ、需要者は必ず之れを歓迎するものである、之れが即ち真の改良である」という萩原鎌太郎の言葉は¹⁰、逆選択の解消こそが生糸の真の改良なのだという意味に解釈することができる。1870年代には生糸の真の改良とは逆選択の解消を意味していた。この理は座繰糸にも器械糸にも等しく当てはまった。単なる器械製糸技術の導入だけでは日本産生糸の輸出を促進することはできなかった。輸出不振の真の原因

⁹ 嶋崎昭典『初代 片倉兼太郎』、初代 片倉兼太郎翁 銅像を復元する会、2003年7月31日、46ページ。

¹⁰ 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、168—169ページ。

であった逆選択を器械製糸技術のみによって解消することはできなかったからである。1860—80年代の日本の蚕糸業が輸出を伸ばすために必要だったことは、単に高品質の生糸を作ることだったのではない。甲の荷口には高品質の生糸だけが入っており、乙の荷口には中品質の生糸だけが入っており、丙の荷口には低品質の生糸だけが入っているようにすることが、1860—80年代における生糸の真の改良だったのである。言い換えると、たとえ品質は低くとも一つの荷口に一つの品質の生糸だけが入るように生糸をきちんと等級別に分けて出荷することが、1860—80年代における生糸の真の改良だったのである。器械製糸技術を導入して高品質の生糸生産を目指すだけでは、この課題に応えることはできなかった。この課題に応えたのは、製糸結社であった。出荷のみを共同で行う場合であれ、揚返も共同で行う場合であれ、いずれにしても製糸結社は構成員に売上金を分配しなければならないから、分配の基準を明確にするために生糸を等級に分けなければならない。従って、製糸結社は、その組織の性格上、生糸を等級別に分けることを最初から前提としていた。製糸結社によって等級に分けられた生糸は、私的情報を含んでいない上に品質の不確実性の少ない生糸であったから逆選択を免れた。製糸結社は、生糸を等級に分けることによって、欧米向け生糸輸出の担い手になったのである。

F 先行研究との関連

「元来外国需要が明治初年の日本糸に期待したる所は其の精良ではなく只品位の斉一荷口の大量であつた」と森泰吉郎が述べて以来¹¹、荷口の大量化標準化が日本産生糸の輸出増加にとって必須の要件であったと考える見解が通説として定着した観がある。さらに、森は大量化の目安として千斤という数字を提示し、一千斤に満たない端物を横浜に出荷すると価格決定上1割乃至1割5分の安値を余儀なくされたとも述べ、「横浜取引単位たる一千斤」を強調した¹²。

このように外商が大きな荷口の生糸を好んで買ったのは、欧米では絹織物を大量生産しているからだと考えられてきたようである。特にアメリカについては日本人研究者の間にアメリカ＝大量生産の国という先入観があるため、一定の品質の絹織物を大量に生産するためには品質の揃った生糸を一定量まとめて調達することが必要だったのだと暗黙の裡に想定されてきたように思われる。言い換えると、アメリカでは品質の揃った生糸から成る大きな荷口で生糸を販売する必要があったので、外商は横浜でやはり品質の揃った生糸から成る大きな荷口の生糸を好んで買ったのだというのが、日本の学界における通説的理解であった。

ところが、アメリカでは1913年という遅い時期になってさえ、日本産生糸は1俵 (bale) のサイズが正味約133ポンド (約60キログラム) とほどほどの大きさなので、一度に1俵の生糸しか取り扱わない多数の零細業者 (small people) は非常に助かっているのだといわれていた。これに対してヨーロ

¹¹ 森泰吉郎『蚕糸業資本主義史』、森山書店、1931年4月17日、41ページ。森は、その根拠として「製糸は必ずしも精品に非ざれば需要者の歓迎を得る能はざるものに非ず、精品は精品とし粗品は粗品とし精粗各欺かざる製糸にして一千斤以上に纏まる時は需要者の歓迎を受け糸価上進を見る (後略)」(『社業余談』、8ページ以下) との萩原鏡太郎の言葉を引用している (森泰吉郎『蚕糸業資本主義史』、42ページ)。

¹² 森泰吉郎『蚕糸業資本主義史』、48ページ。

ッパ産生糸を買う場合には、一度に 220 ポンドを引き取る必要があったという¹³。これまた日本の通説的理解ではアメリカ絹工業は年々大きな「進歩」を遂げていたことになっているから、日本の研究者には 1913 年には大規模化が一層進んでいたかのように見えるかもしれない。しかしながら、実際は 1913 年になってもアメリカの絹業界では多数の零細業者が存在しており、日本産生糸の取引最小単位が小さいことは彼らにとって好都合だったのである。

なお、アメリカでヨーロッパ産生糸の取引単位が 220 ポンドと日本産生糸のそれよりも大きかったことに意外の感を抱く読者がいるかもしれない。熟練職人による手織りが長らく優勢であったヨーロッパでは絹織物の製造規模が小さかったから、生糸の最小取引単位は小さかったはずだという連想が働くかもしれないからである。ところが、ヨーロッパの生糸市場におけるヨーロッパ産生糸の取引単位は 100 キログラムと割合に大きかった。この 1 見すると不可解に見える現象を理解する鍵は、ヨーロッパにおける絹織物の生産システムにある。フランスで絹織物生産の要になっていたのは、ファブリカンと呼ばれた絹商人であった。フランス語でファブリカン (fabricant) とは製造業者を意味するが、フランス絹業界におけるファブリカンは実際は絹織物の製造には関与しておらず、工房主 (chef d'atelier) に生産を委託していた。フランスで実際に絹織物の製造を担っていたのは、自宅に織機を据え付け、雇い入れた 2, 3 人の職人 (compagnon) と共に絹織物を織っていた工房主であった。従って、ファブリカンは自らは生産せず、撚糸業者・工房主・仕上げ業者などを指図して絹織物の生産を統括する存在であった。ファブリカンは、生糸商から買い取った生糸を撚糸業者に送って撚糸に加工させ、次に撚糸を染色業者に送って染めさせた。さらに、ファブリカンは染色の済んだ撚糸を工房主に送って絹織物にするよう指示し、できた絹織物を引き取って仕上げ業者に送り精練などの仕上げを施すように命じた (先染め絹織物の場合)。このシステムの下では、ファブリカンは仕入れた生糸をそのまま、あるいは撚糸に加工させた上で、多数の工房主に配ることになる。従って、個々の工房における生産の規模が小さくても、複数の工房を統括するファブリカンが取り扱う生糸の量は大きかった。ヨーロッパ産生糸の買い手になっていたのはファブリカンだったから、彼らにとっては荷口がやや大きくても何ら不都合はなかった。そこで、リヨンやミラノなどヨーロッパの生糸市場では 100 キログラムを最小売買単位として生糸を取引するようになったというわけである。

このようにヨーロッパ市場における生糸の販売単位が大きかった背景には、ヨーロッパの製糸業の高い労働生産性があった。イタリアやフランスでは 1890 年代には 10 ないし 40 釜を有する製糸場が多数を占めていた。しかし、1910 年代になるとフランスの製糸場は最少で 20 釜、最大で 150 釜内外の釜を擁するようになり、その中でも 40 釜ないし 60 釜の規模の製糸場が多数を占めていたといわれる。イタリアの製糸場は 1910 年代になると最少で 20 釜、最大で 200 釜内外の釜を擁するようになり、その中でも 60 釜ないし 80 釜の規模の製糸場が多数を占めるようになった。ところが、フランスやイタリアで 1910 年代に使用されていた繰糸釜は 4 口取、6 口取、8 口取、稀に 10 口取の釜であり、極く少数の例外を除けば悉く 6 口取であったという。従って、フランスやイタリアの 6 口取もしくは 8 口取の釜を日本で普通に使用されていた 3 口取の釜に換算すると、フランスの最大規模の製糸場は 300 ないし 400

¹³ James Chittick, *Silk-Manufacturing and Its Problems*, 1913, p.22.

釜を擁していた計算になる。同様に、イタリアの最大規模の製糸場は、日本の 400 ないし 533 釜の製糸場に当たることになり、日本の大規模製糸場と比べても何ら遜色はなかったことになる¹⁴。長野県の製糸業者が中心になって設立した大規模製糸場の中には 500 釜を擁する製糸場が存在した。しかし、日本の大規模製糸場は見かけの釜数は多かったけれども、工女の労働生産性が低かったので生糸の生産量は見かけの釜数から想定されるほど多くはなかったのである。日本の製糸場の釜数が多かったことは、実は工女の労働生産性が低かったことを反映しているに過ぎない。その反対に工女の労働生産性が高かったヨーロッパの製糸場では、たとえ見かけの釜数は少なくとも 1 製糸場当たりの生糸生産量は多かった。しかも、日本よりも少ない釜数（従って少ない人数の工女）で日本と同等の量の生糸を生産していたヨーロッパの製糸場では、工女の個人差に起因する生糸品質のばらつきをそれだけ小さくすることができたであろう。製糸場で高い労働生産性が達成されていたことを背景にして、ヨーロッパにおける生糸の取引単位は大きかったのである¹⁵。

さて、アメリカにヨーロッパ産生糸を輸入する場合、リヨン市場やミラノ市場で買い付けられたヨーロッパ産生糸は、その束装のままニューヨーク市場で販売された。それゆえ、ニューヨーク市場でもヨーロッパ産生糸は 100 キログラム、即ち 220 ポンドを最低取引単位として販売されることになったのである。日本の研究者の間には、アメリカ市場では日本産生糸の方がヨーロッパ産生糸よりも大きな単位で販売されていたのだらうという思い込みがあるかもしれない。しかし、実際は、ニューヨーク市場における生糸の最小販売単位は、ヨーロッパ産生糸が 220 ポンドだったのに対して日本産生糸は 133 ポンドと小さかったのである。

アメリカにおける日本産生糸の販売単位であった 133 ポンドを尺貫法で換算すると 100 斤になる。この数値は横浜市場における洋俵の量目とびたり一致する（後述）。従って、100 斤の生糸で一つの荷口とし、その荷口が同質の生糸で満たされていけば問題はなかったはずである。それにも拘らず、日本産生糸に対しては千斤以上のまとまった荷口にすることが求められていたと森泰吉郎は指摘している。さらに、実務家の側からも千斤以上の大きな荷口でなければ横浜市場で不利な扱いを受けるという指摘が 1926 年になされている¹⁶。

この矛盾を解く鍵は、逆選択にあると筆者は考える。即ち、日本産生糸の買い手にとっては、千斤以上という大きな荷口それ自体が必要だったのではない。千斤以上の大きな荷口の生糸であれば、逆選択をかける必要がなかったから、買い手は千斤以上という大きな荷口を望んだのである。

開港ほどなくして日本の生糸生産者や生糸流通業者による不正行為や日本産生糸の品質低下に直面した外商は、スクリーニングをかけることで問題を解決しようとした。外商はまず生糸生産者＝荷主の外見によってスクリーニングをかけようと試みた。『平野村誌 下巻』に掲載されている小松清五郎氏

¹⁴ 農商務省農務局『伊仏之蚕糸業』、明文堂、1916 年 7 月 25 日、273 ページ。

¹⁵ この理は、おそらく 1870 年代や 1880 年代にも当てはまるであろう。イタリアで 1870 年代に普及した接緒機には労働生産性を高める効果があったからである。従って、1870 年代以降に日本からヨーロッパ市場に向けて生糸を輸出する場合にも必ずしも小さい荷口にまとめる必要はなかった。

¹⁶ 1926 年になっても次のような指摘がなされている。「一口の手合は普通一千斤即ち約十八梱を以て最小限度とし其れ以下は所謂端物と称して売行も面白くなく且価格も亦格安を免れない。」（横浜正金銀行頭取席調査課『生糸貿易と外国為替』、1926 年 8 月 1 日、23 ページ。）

の談話によると、生糸生産者が荷主として問屋についていくと、外商は荷主の外見によって警戒の度を異にしたという。外商は、唐棧の羽織を着ている者は「チヨカチヨカしてみて狡い」と見なす一方で、紋付羽織を着た者（士族）は正直だと考えていた。そのため生糸生産者の中には紋付羽織を持参し外国商館の入口で着替える人も出てくるという喜劇的な現象すら生じたといわれる¹⁷。

やがて外商は荷口の大小によってスクリーニングを行うことができることに気付いた。その理由は4つあった。第一に、複数の生糸生産者が連合して出荷を共同で行う製糸結社を結成し、大きな荷口の生糸を横浜市場に送るようになれば、生糸産地と横浜を仲介していた流通業者が不正を働く余地がなくなる。従って、大きな荷口の生糸は流通業者だけが知っている私的情報を含まない生糸であると判断することができた。これまでの研究では、中間の流通業者を排除することで経費を節約する点に出荷を共同で行う製糸結社の一つの意義があると考えられてきた。この見解は誤りではないが、むしろ中間の流通業者による不正行為を封じた点にこそ出荷を共同で行う製糸結社の意義があった。

第二に、出荷を共同で行うようになれば、生糸は多くの人の目にさらされることになる。すると、製糸結社に参加した構成員がお互いに不正行為がないかを見張るモニターの役割を果たすことになる。出荷を共同で行う製糸結社をわざわざ結成したのは、横浜で円滑に、しかもできるだけ高く生糸を売るためであった。然るに製糸結社の構成員の誰かがあからさまな不正行為を働き、しかもそれが発覚すれば、製糸結社が出荷した生糸の荷口全体が疑惑の目で見られて高く売れなくなってしまう。だから出荷を共同で行っていた製糸結社では、加入資格を厳格にして不正の芽を事前に摘み取る一方で¹⁸、品質の低い生糸を作ることをきつく戒めていた¹⁹。それゆえ、大きな荷口の生糸は生糸生産者だけが知っている私的情報を含まない生糸であると判断することができた。

第三に、揚返を共同で行う製糸結社では、生糸の品質を査定するのは製糸結社であったから、結社構成員の批判に耐える査定の基準が設けられていた。結社構成員の誰もが納得する基準に基づいて行われた等級分けは、ある程度の客観性や信頼性を具備していた。従って、揚返を共同で行う製糸結社が出荷した大きな荷口の生糸には異なる品質の生糸が混入していることはあまりなかった。

第四に、出荷のみを共同で行う場合であれ、揚返を共同で行う場合であれ、製糸結社が大量の生糸を集めるようになると、等級分けの精度が向上した。少量の生糸であれば品質の低いものも高いものも一緒にしなければ一つの荷口を満たせない。しかし、大量の生糸が集まるようになれば、似た品質の生糸を少しずつ選り分けて一つの荷口にまとめることができる。従って、大量に集荷する力をもっている製糸結社であれば、高位の品質の生糸のみから成る荷口、中位の品質の生糸のみから成る荷口、低位の品質の生糸のみから成る荷口の生糸を出荷し、その各々に品質相応の価格を付すこともできる。かくして荷口の大きい生糸であれば、その品質は揃っているものと判断できることになる。「元来外国需要が明治初年の日本糸に期待したる所は其の精良ではなく只品位の齊一荷口の大量であつた」と森泰吉郎が述

17 平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、496—497 ページ。

18 例えば、協力社申合規則第二條を見よ（平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、180 ページ）。製糸結社への加入資格を絞ることに品質の低い生糸を作る生産者が結社に加入したために品質の高い生糸を作る生産者が結社から脱退するという逆選択を防ぐ効果があったと考えられる。

19 例えば、皇運社の規約には罰金制度が見える（平野村役場編纂『平野村誌 下巻』、171 ページ）。

べた時²⁰、彼は品位の斉一と荷口の大量の間にあった関連を見落としていた。大量の荷口で出荷された生糸は、その品位も斉一になる傾向があったから、買い手は大きな荷口の生糸を好んで買ったのである。決してアメリカの大量生産に応じるために大きな荷口の生糸が必要だったわけではない。要約すれば、横浜市場で求められた千斤という数字は、あくまでも表面に現れた現象に過ぎず、その本質は逆選択の有無にあった。千斤に満たない小さい荷口の生糸が1割ないし1割5分の値引きを余儀なくされたのは、それが逆選択の対象になったからであった。

研究史の上でよく知られているように、その後、製糸結社を脱退して単独で大量の生糸を出荷する生糸生産者が現れた。こうした大規模生産者には生糸を等級別に分けることの重要性が既によくわかっていた。しかも、生糸の出荷量が大きければ等級の精度が増すという理は単独の生糸生産者にも当てはまる。だから、製糸結社か単独の生糸生産者かを問わず、大きな荷口を出荷する生糸生産者は横浜市場で歓迎されたのである。

2 商標の貼り替えから生じた逆選択

A 格付と原商標の関係

1870年代から1880年代にかけて製糸結社は、等級を判別しやすい形に整理してある生糸や既に等級別に整理してある生糸を出荷することによって、逆選択を解消した。外商は、製糸結社から買い取った生糸を欧米の格付に当てはめて本国で販売した。なお、横浜市場でも次第に格付が形成されていくが、横浜の格付と欧米の生糸市場の格付の間に1対1の対応関係があったわけではなかった²¹。

しかしながら、日本産生糸については逆選択が再燃する可能性が残っていた。日本の生糸生産者が自己を表示するために生糸に貼付した原商標は、外商を始めとする流通業者によって剥ぎ取られていたからである（一時期の確氷社を除く）。欧米の消費地で流通業者は日本産生糸に私商標を貼付して販売していた。即ち、顧客からある格付の日本産生糸の注文を受けると、その格付に見合う日本産生糸はこの私商標を貼った生糸だという形で日本産生糸を売買していたのである。

横浜市場であれ欧米の市場であれ、流通業者が私商標に貼り替える時、生糸の等級ないし格付、産地、生産された時期（春蚕糸と夏秋蚕糸の別）を偽る誘惑に彼らがかられたとしても不思議ではない。実際、1880年代や1890年代にも日本産生糸については様々な偽装が行われていた。しかし、1880年代や1890年代には商標の貼り替えに伴う様々な偽装が表面化することはなかった。おそらく偽装の規模や頻度が限定的であったために、欧米の大多数の生糸消費者（＝絹製品製造業者）は偽装に気付かなかったのであろう。

しかし、1892—93年に生糸価格が高騰する局面で長野県の生糸生産者が意図的に行った品質の切り下げが原因となって日本産生糸の品質に対する信頼性は急激に低下し、日本産生糸は再び逆選択の対象に

²⁰ 森泰吉郎『蚕糸業資本主義史』、41ページ。

²¹ 「輸出商は海外にも名が謳はれて居る優秀品以外は往々各格の生糸を巧みに混合して米国の格に当嵌まる様なものを作り出すから内外両市場の相当格の対照は頗る困難とされて居る。」（横浜正金銀行頭取席調査課『生糸貿易と外国為替』、16ページ。）

なった。日本産生糸の品質に対する信頼性の低下は、「日本産生糸は経糸にならない」という誇張された主張となって表面化した。その主張はアメリカの生糸消費者が怒りにかられて発した主張に過ぎず、根拠があったわけではない。さらに、1899年に生糸価格が高騰すると、長野県の生糸生産者は再び意図的に生糸の品質を切り下げた。その結果、信州産生糸に対する信用はアメリカで失墜し、信州産生糸の名義で生糸を販売することはできなくなった。こうした事態に直面した流通業者は、1900年代に入ると大規模な産地の偽装に乗り出した。信州の生糸生産者が生産した生糸は、アメリカでは関西糸として売られるようになった。産地の偽装は格付の偽装も誘発した。さらに、生糸が生産された時期も偽装の対象になった。1900年代以降に産地・格付・生産された時期の偽装があまりにも大規模に行われるようになったために、アメリカの生糸消費者も偽装が行われていることに気付いた。紫藤章横浜生糸検査所長が1918年7月にアメリカで発表した「日本生糸の格付問題」と題する小冊子は、日本産生糸については格付が信頼できないことを明るみに出した。紫藤の推定では上位3つの格付に入る日本産生糸の比率は15パーセントに過ぎなかったのに、アメリカ市場におけるそれは40パーセントだと思われていたからである²²。アメリカの生糸最終消費者（＝絹製品製造業者）は、流通業者が様々な偽装を行っていることに気づき、日本産生糸の格付や品質について情報の非対称性が存在していることを強く意識するようになった。

生糸の流通業者（横浜の外商・邦人輸出商・欧米市場の流通業者など）が生糸の格付・産地・生産時期などを偽ったのは、偽装によって差益を得ることができたからである。1923年に「大日本蚕糸会報」の誌上には、「春秋糸の区別も一問題だが、これは横浜市場には立派に区別されて別相場が立ち、春蚕糸より夏秋蚕糸は十円或は廿円格下げが行はれて居る。ところが紐育市場に行くとそのけじめがなくなって、春秋無差別になつて仕まう」と指摘する記事が掲載されている²³。生糸生産者が貼付した原商標には春蚕糸と夏秋蚕糸の別が記載されていたのだから、この指摘は横浜で原商標が剥がされていたことを暗黙の前提としている。しかも、横浜で仕入れた夏秋蚕糸に春蚕糸だと偽った私商標を貼ってニューヨークで売れば、10円ないし20円の差益が流通業者に転がり込むことになる。この差益を稼ぐために流通業者は商標の貼り替えを辞さなかったのである。利益に目がくらんだ流通業者にとっては、生糸生産者が貼付した原商標など紙切れに過ぎなかった。従って、日本の大規模生糸生産者が出荷した生糸も流通業者による商標の貼り替えによって格付・産地・生産された時期（春蚕糸か夏秋蚕糸か）などを偽装されていたものと思われる。出荷される生糸の量が大きければ、偽装によって流通業者が手にする差益の総額もそれだけ大きくなったからである。

こうした事態に直面したアメリカの絹製品製造業者は、原票、即ち原商標によって生糸を取引することを日本側に要求した。1923年に日本を訪問した米国絹業協会会長ゴールドスミスは、「私共は日本生糸改良の手段として生糸の一括毎に中札を挿入することを望みます、即ち原票取引であります。生糸が製糸家の門を出て私共の手に入るまで責任を負はしめることが必要な許りでなく、優良製糸家を擁護する事となります」と演説した²⁴。ゴールドスミスの演説からは、1923年という遅い時期になつてなお日

²² 農林省横浜生糸検査所『横浜生糸検査所六十年誌』、1959年、235—236ページ。

²³ 望月駒太郎「蚕元冗語」、「大日本蚕糸会報」第377号、1923年6月1日、57ページ。

²⁴ 「日米絹業協議会傍聴録」、「大日本蚕糸会報」第377号、1923年6月1日、48ページ。

本の生糸生産者が貼付した原商標はアメリカの生糸最終消費者（＝絹製品製造業者）に届いていないことがわかる。日本の生糸生産者が貼付した原商標はアメリカでは決して確立してはおらず、アメリカ側の生糸最終消費者＝絹製品製造業者による信認を得てはいなかった。しかも、米国絹業協会会長のゴールドスミスが原票取引を要求したことからわかるように、アメリカの大規模業者は原商標によって日本産生糸を取引することを望んでいたのである。

それでは、なぜアメリカの絹製品製造業者（大規模業者も含む）は原商標による取引を望んだのであろうか。彼らは日本産生糸については格付が当てにならないことに気付いていた。しかし、流通業者が生糸に貼付した私商標は当てにはならず、私商標によって生糸の格付を確認することはできなかった。チティックは、1913年に「私商標は、その唯一の存在理由である正確な格付の保証を与えるものではない」と述べている²⁵。しかし、届けられた生糸に原商標が付いていれば、流通業者に注文した格付に見合う生糸がきちんと届けられたのか否かを知ることができた。例えば、Best 1 格の上海産器械糸を注文した買い手は、届けられた生糸に金雙鹿牌（Gold Double Deer）の原商標が付いていれば、注文した格付通りの生糸が届いたのだと判断することができた²⁶。言い換えると、原商標には格付の信頼性を高める効果があったことになる。つまり、格付による取引と原商標による取引は、二者択一の関係や相容れない関係にあったのではない。格付による取引と原商標による取引は併用可能であったし、後者が前者の信頼性を確認し担保する役割を果たしていたのである。

チティックは、日本産座繰糸について格付と原商標の対応関係を示す一覧表を 1913 年に発表している²⁷。そこで、例えば日本の座繰糸一番格を注文したアメリカの生糸消費者は、届けられた生糸に碓氷社の五人娘商標や改伸社の菊商標が付いていれば、注文した格付通りの生糸が届いたのだと考えることができたはずであった。ところが、日本産生糸がアメリカの消費者（＝絹製品製造業者）の手元に届いた時、そこに原商標はなく流通業者の貼付した私商標が付いているだけであった。従って、アメリカの消費者にとっては、注文した格付通りの日本産生糸が届けられたのか否かを確認する術がなかった。だからこそ流通業者は日本産生糸の格付を偽装したのである。その結果、日本産生糸には情報の非対称性が生じ（より正確に言えば情報の非対称性が存在することに消費者が気付く）、日本産生糸は再び逆選択の対象になった。これに対してイタリアの製糸場が出荷した生糸やイタリア人の指導を受けた中国の製糸場が出荷した生糸は、原商標が付いたままの状態アメリカの消費者に届いた。だから流通業者は、イタリア産生糸や中国産生糸については格付その他を偽装することができなかった。逆選択を免れたイタリア産生糸や中国産生糸（上海産生糸）は、一貫して日本産生糸よりも高い価格で取引された。

²⁵ James Chittick, *Silk-Manufacturing and Its Problems*, p.29.

²⁶ Leo Duran, *Raw Silk*, p.151.

²⁷ James Chittick, *Silk-manufacturing Problems*, 1913, P.27. こうした対応表が作成されたということは、アメリカでは格付に基づいて生糸が取引されていたことを示している。

B 原商標の剥奪

日本の生糸生産者が生糸に貼付した原商標は、アメリカの生糸消費者には届かなかった²⁸。流通業者が剥ぎ取ってしまったからである。偽装を行っていたのは外商だけではなかった。横浜市場で取扱量を次第に増やしていった邦人輸出商もまた原商標を剥奪した上で様々な偽装を行っていた²⁹。

それでは、なぜ日本の生糸生産者が貼付した商標は簡単に剥奪されてしまったのであろうか。その理由は生糸の荷造法にあった。日本では、輸出用生糸は次のようにして荷造りされていた。

- ①生糸生産者は生糸を大枠から外し、これを1総とする。1総の量目は18匁ないし20匁であった。
- ②総を捻って1捻りとする。これを捻造 (Hank Knotting) と呼ぶ。
- ③30捻りを1束に括んで1括とする。これを括造 (Booking) と呼ぶ。
- ④14括ないし18括を箱に入れて1梱とする。1梱の量目はかつては55斤であったが、後に60斤 (=9貫目=34キログラム) になった。こうした作業を梱装 (casing) と呼ぶ。生糸生産者は梱の形にして横浜に生糸を出荷していた。
- ⑤横浜では梱を1度解き、29括から成る洋俵 (bale) に改装する。洋俵の量目は百斤 (16貫目=60キログラム) である³⁰。この量目は、アメリカで日本産生糸の最小売買単位が133ポンド (約60キログラム) だったことに対応している。

問題は、④と⑤の間にあった。日本の生糸生産者は、括と括を縛る括糸の隙間に原商標を挿し込んだだけで満足していた (次ページ図1)。ところが、輸出用生糸については、横浜で梱をいったん解くことが慣行として定着していた。いったん梱を解いて29括ずつにまとめ直したものが洋俵として海外に輸出されていたのである³¹。この詰め替え作業を行う際に、輸出業者は原商標を剥奪した。剥奪は容易に行われた。輸出業者が梱を解いて中の括を取り出すことは当然のことだと見做されていたから、括と括糸の隙間に挿し込まれただけの原商標を取り去ることなど簡単なことであった。日本の生糸生産者は、流通業者による原商標の貼り替えに対して無防備であった。

²⁸ 1925年という遅い時期になつてなお次のような指摘がなされている。「[製糸家が出荷した] 荷物が問屋又は輸出商の手に入ると (多くは後者) 大部分は製糸家の元票 [原商標の意一引用者] を抜き取つて、自分の所の商標に変票して終ふ。即ち私票 [私商標の意一引用者] は輸出商の商票の事だ。」(太田卯之助『定期生糸と輸出生糸』、文雅堂、1924年9月25日、200ページ)。

²⁹ 「特に日本の商館に就て謂ふのだが、彼等は信州糸に江州であるとか、その外出任せの商標を貼つて売買をして居る。(中略) 先年もエキストラが太平洋を通る間に殖へて行くと皮肉つた批評家があつたが。」(望月駒太郎「私票問題は非」、「大日本蚕糸会報」第331号、1919年8月、51ページ。なお、原文にあったルビは省略した。)

³⁰ 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、206—207ページ。太田卯之助『定期生糸と輸出生糸』、文雅堂、1924年9月25日、204—205ページ。鈴木三郎『製糸学製糸学』増訂3版、アヅミ書房、1965年3月30日、105—107ページ。

³¹ 「輸出せらるゝ生糸の多くは、必ず1度横浜に於て解荷せられ、其の後俵に改むる。」(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、207ページ。)「輸出屋は此の梱を解いて、百斤俵に改装する。之れを洋俵と呼んでゐる。」(太田卯之助『定期生糸と輸出生糸』、文雅堂、1924年、205ページ。)

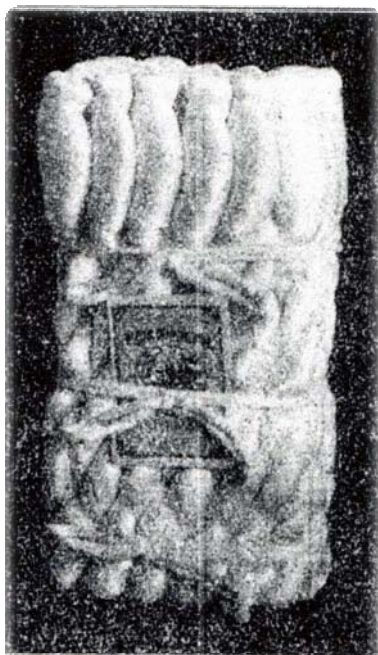


図1

(出所) 川東田辰雄『最新製糸詳説』、明文堂、1926年4月15日、268ページ。

これに対してイタリアを始めとするヨーロッパの生糸生産者は、原商標の剥奪を防ぐために注意を払っていた。次ページの図2は、イタリア産生糸の総（matassa）を捻って捻糸に仕立てたものを示している。これを見れば、イタリアでは、総を捻って捻糸に仕立てる際に原商標（cartellino）を挿入していたことがわかるであろう。原商標は、捻られた捻糸の隙間に巻き込まれる形で入り込んでいるから、これを抜き取ることはできない。捻糸を解いて始めて原商標を抜き取ることができる。従って、イタリア産生糸では、生糸の流通業者が原商標を抜き取ることはできなかった。捻糸を解くことができたのは生糸を買い取った最終消費者だけだったからである³²。

³² イタリア産生糸や中国産生糸でも流通業者が総を解いて原商標を抜き取り、代わりに自己の私商標を挿入して再び生糸を捻り元の総の状態に戻すことは可能だったのではないかという反論が寄せられるかもしれない。しかし、それには手間がかかる。労賃の高いアメリカで手間をかけて一つ一つの捻糸を解き商標を差し替えることは、費用の面で実際的ではなかったであろう。

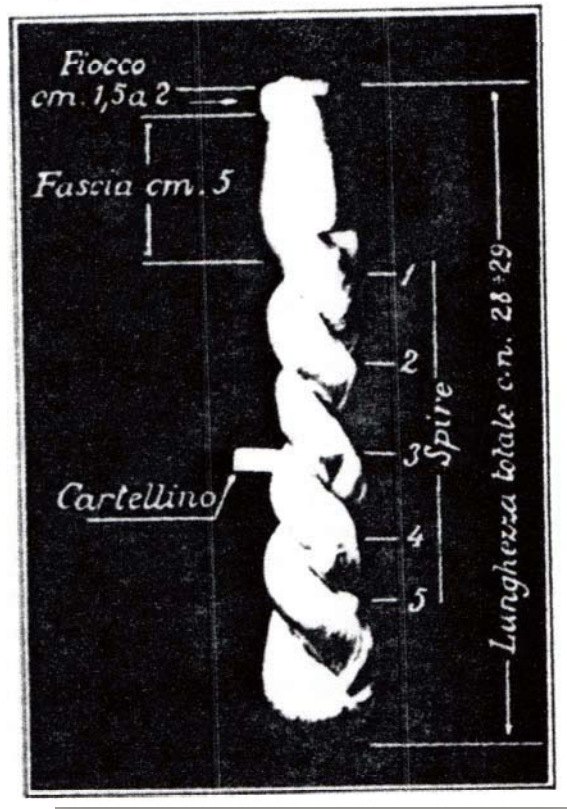


図2

(出所) *Enciclopedia Italiana di Scienze, Lettere ed Arti* Ristampa Fotolitica del Volume XXX I Pubblicato nel 1936, Istituto della Enciclopedia Italiana Fondata da Giovanni Treccani, 1950, p. 512.

日本にヨーロッパの器械製糸技術を伝える上で富岡製糸場は大きな役割を果たしたといわれる。しかし、富岡製糸場が伝えなかったことがあった。生糸の荷造法の点で、富岡製糸場は生糸を捻造にすることまでは伝えた。しかし、縲の状態の生糸を捻って捻糸にする際に原商標を挿入すべきだということまでは教えなかった。なぜか。富岡製糸場を設立するに当たって明治政府からブリュナの受け取った報酬の金額が固定されていたからであろう。ブリュナの受け取った報酬が政府首脳並みの高額であったことが、しばしば強調されている。しかし、彼が受け取った報酬は固定給であったから、彼は富岡製糸場が生産した生糸を欧米で高価に売ることについてインセンティブをもたなかったのである。だからブリュナは富岡製糸場の原商標を欧米の消費地まで剥がされることなく届けることによって富岡製糸場の生糸を欧米で高価に売ろうとは考えなかった。明治政府の関係者も富岡製糸場の生糸が横浜居留地の外商

によって高く評価されたことに満足してしまい、原商標の剥奪には無警戒であった。富岡製糸場の原商標も横浜で外商によって剥がされてしまったに違いない。これに対してイタリア人を雇い入れた中国の製糸場では、出来高払いで報酬を払った。製糸場の売上高に応じて報酬を受け取るようになっていたイタリア人は、中国の製糸場に対して原商標の剥奪を防ぐように指導した。ブリュナの仕事振りに対する明治政府の監督は、甘きに失したようである。

C 全米生糸取引所

日本産生糸を原商標に基づいて売買するという望みが叶わなかったため、アメリカの生糸最終消費者＝絹製品製造業者は個々に生糸品質を機械的に検査する方向へと進んでいった。さらに、1928年に設立された全米生糸取引所には品質を機械的に検査することによって格付を付した生糸が上場されることになった。それゆえ、アメリカ市場における生糸取引のあり方を1928年を画期として2つに区分することができる。この点についてはハーンによる先行研究がある。全米生糸取引所が設立される以前の生糸取引のあり方をハーンは次のように描写している。

「1928年以前には、品質の異なる生糸について一般的な市場価格を確立することを可能にする格付は、業界に委ねられていた。

全ての生糸輸入業者とディーラーが自分自身のブランドまたは商標（チョップ）で生糸を売っていたこの所謂チョップ・システム（商標制度）の下で、生糸は主に個々の検査人の判断によって買われていた。色沢、強力、伸度等の要因に基づいて、生糸の原産国、繊度、大まかな格付が生糸を分類する手段になっていた。」（Johannis Dirk de Haan, *The Full-Fashioned Hosiery Industry in the U.S.A.*, Mouton & Co, 1957, p.37.）

全米生糸取引所が設立されると、生糸取引には次のような変化が生じたとハーンは言う。

「全米生糸取引所が1928年にニューヨークで開業して始めて生糸価格が決定されるオープンな競争的市場が利用できるようになった。このことは、日本産生糸を格付し等級に分けるシステムを樹立しようというアメリカ絹工業の努力によって可能になった。生糸〔品質〕の標準が確立されたおかげで、先物市場とヘッジングが可能になった。」（Johannis Dirk de Haan, *The Full-Fashioned Hosiery Industry in the U.S.A.*, p.37.）

上記のハーンの理解は正しいと考えられるが、全米生糸取引所に上場されたのは日本産生糸に限られていたことを見落とすという欠陥を蔵している。その反対に全米生糸取引所にはイタリア産や中国産の生糸は上場されなかったのであるが、こうした点にも目を向ける必要がある。日本産生糸には原商標が付いていなかったため、格付の信頼性を担保するものが欠けていた。そこで、日本産生糸については機械的検査法によって品質を確認し格付を付与することになった。ハーンの言う「日本産生糸を格付し等級に分けるシステム」とは機械的検査法を指している。機械的検査法によって信頼性の高い格付を日本産生糸に付与することが可能になったから日本産生糸を全米生糸取引所に上場し、先物取引の対象とすることもできるようになったのである。これに対して原商標が消費者の手元にまで届いていたイタリア産生糸や中国産生糸は格付の信頼性が高かったから、敢えて費用をかけてまで機械的検査法を施す必要がなかったのである。