

明治中期の優等糸製糸経営

— 郡是製糸の革新性について —

公 文 蔵 人

はじめに

- I 明治中期の製糸業と郡是製糸の設立
 - II 成行先約定の形成
 - 1 優等糸の生産と初期の販売状況
 - 2 成行先約定の機能と意義
 - III 資金調達の拡大
- おわりに

はじめに

本稿は、①明治中期における優等糸製糸経営の発生過程を郡是製糸株式会社（以下、郡是製糸と略）を事例として明らかにすること、②創業期同社の販売方法と資金調達を検討し同社成長の内部条件を明らかにすることを、直接の課題とする。

課題の意義を明確にするため、研究史を整理する。戦前期日本の製糸経営は、絹織物の緯糸として使用される普通糸を生産する普通糸製糸経営＝第Ⅱ類型（＝諏訪型）と、経糸として使用される優等糸を生産する優等糸製糸経営＝第Ⅰ類型（＝郡是型）の二類型が設定され、各類型の経営者の社会的出身階層・資金調達＝製糸金融・原料調達・労務管理などが分析されてきた¹⁾。明治中期については、第Ⅱ類型が主な研究対象とされ、第Ⅰ類型は「比較の対象として必要な限りで」²⁾諸特質が指摘されるにとどまり、その経営の実態は十分に解明されていない。

こうした研究状況にあるのは、明治中後期の日本製糸業において主導的役割を果たしたのは諏訪製糸経営であったと考えられているからである³⁾。

だが、類型設定の前提である、当該期に経営のあり方に相違が発生した理由は、明らかにされていない⁴⁾。製糸家の視点に立ち、普通糸市場ではなく、優等糸市場を選択した理由を明らかにすべきであろう。その際、そうした選択をした製糸家は、特殊に孤立して存在したのではなく、1880年代中頃から90年代に、製糸業の「中心地」の「周辺」にあたる地域に発生していることに留意する必要がある⁵⁾。同じ経営行動をとる製糸家が、時期的・地域的に集中して発生したということは、共通する要因が働いていたことになる。従って、当該期日本製糸業の全体的動向との関連において、優等糸製糸経営の発生過程を分析する必要がある。

そこで本稿では、郡是製糸の事例をとりあげることにした。それは、この時期形成された優等糸の産地のなかで最大となった「関西地方」に所在し、その後最も成長した優等糸製糸経営体だからである⁶⁾。

ところで、優等糸製糸家が同時期・同地域に多数存在するなかで、なぜ郡是製糸のみが明治後期以降急速に成長できたのだろうか。同社が、製糸金融で他の製糸家より有利な金融関係、都市銀行から低利で潤沢な運転資金の供給を受けていたことをその理由として来た⁷⁾。では何故、

同社のみがそうした金融関係をもつことができたのだろうか。他の第Ⅰ類型製糸家との比較において、その要因を解明しなくてはならない⁸⁾。

いわゆる富岡流の生産力を受け継いだとされる伊勢室山伊藤製糸所（以下、室山製糸と略）の原料調達方法・繰糸技術・工女の管理などが、関西地方の多くの優等糸製糸家に大きな影響を与えたことは知られている⁹⁾。郡是製糸の経営者であった波多野鶴吉も、優等糸の生産方法の多くを室山製糸から導入した¹⁰⁾。その限りにおいては、郡是製糸と他の優等糸製糸家との間に生産性に基因する収益力格差があり、それによって金融関係に相違が生じたと考えることはできない¹¹⁾。従って、同社が有利な金融関係を構築したとすれば、その要因を生産過程以外に求めなくてはならない。

そこで本稿では、同社の販売過程を分析することで、この課題に迫りたい。郡是製糸は、「成行先約定」という先約定方法を「考案」しており、1920年代になると多くの優等糸製糸家がこれを導入する¹²⁾。従って、当該期にあっては独自であったこの販売方法が、優位性を得た一つの根拠であったと予想するが、その形成過程や機能については十分な考察が行われていない。そこで本稿では、成行先約定の意義を検討し、郡是製糸の革新性について知見を得たいと思う。

I 明治中期の製糸業と郡是製糸の設立

郡是製糸（京都府何鹿郡綾部町、公称資本金98000円、設備釜数168釜、従業員数220人）は1896年、「生糸ヲ製造シ海外輸出ヲナスヲ以テ目的」¹³⁾として、地元資産家・製糸家・養蚕農の出資によって設立された。同社設立までの事実経過は、『社史』¹⁴⁾に詳しいので、ここで全てを述べる必要はない。本稿にとって重要なのは、明治中期の製糸業の全体的動向、第Ⅱ類型の「主導性」とのかかわりにおいて同社設立の意味を理解し、設立主体の資金力をその主な理由としてきた優等糸生産の選択について、新

たな解釈を得ることである。そうした観点に立つとき、鉄道開通（京都－綾部－舞鶴）によって他地方の製糸家の繭買人が同地方に進出して来ることで、購繭競争が激化するであろうという予想に基づき、同社設立が計画されていたことが注目される¹⁵⁾。そこでまず、同社設立に至るまでの何鹿郡製糸業の状況を第Ⅱ類型の主導性との関連において確認する。

表-1によれば、第Ⅱ類型が大多数を占める長野県は、生糸生産高・横浜入荷高の双方で京都府のそれを大きく上回っており、横浜輸出生糸市場で主導的な位置にある。第Ⅱ類型の中心地である長野県諏訪郡平野村と京都府の製糸工場の設備釜数＝経営規模と一釜当生産量＝生産性を比べれば、生産力格差が存在し、何鹿郡においても同様であったことがわかる¹⁶⁾。諏訪製糸経営は、その生産力の圧倒的高さにより主導性を発揮していたと言える。ただし、何鹿郡の生糸生産量は増加傾向にあり、生糸価格も上昇し、かつ、価格差も著しく縮小している。これは、何鹿郡蚕業組合（1886年設立）の蚕糸業改良を目的とする諸活動が寄与したものであり、何鹿郡製糸業は当該期を通して生産力を上昇させつつあった¹⁷⁾。だがその場合、導入された蚕業技術が主に東日本のものであったことに示されているように、必ずしも優等糸生産を目指していたわけではなかったことに留意する必要がある。実際、生糸価格が示すように、何鹿郡製糸業は生産力を上昇させつつも、それは第Ⅱ類型の水準への到達であり、優等糸生産とは異なるものであった。郡是製糸が設立されるまでの何鹿郡の製糸経営は、普通糸市場で諏訪製糸経営と競合する弱小経営にすぎなかったと言える。

更に、何鹿郡の製糸経営は、原料市場においても諏訪製糸経営の圧迫を受けつつあった。第Ⅱ類型の代表的存在である開明社は、1885年に上州倉賀野へ購繭に赴き、翌年には改良社・矢島社などもこれに続いた¹⁸⁾。1889年頃には「上武地方の産繭地は全く諏訪製糸家の活躍場

表一 第Ⅱ類型の主導性と何鹿郡製糸業の状況

年次	生糸生産高 (%)		繭仕入高 (%)		一工場当りの平均設備釜数および各地の製糸工場数			年一釜当りの生糸生産量および各地の生糸生産量			繭価格 (円/石)		
	長野県	京都府	長野県	京都府	平野村	京都府	何鹿郡	平野村	京都府	何鹿郡	平野村	何鹿郡	何鹿郡
1886					27 (50)	8 (62)	8 (45)	()	2.0 (1098)	1.7 (625)		36.4	17
1887					27 (65)	11 (131)	8 (93)	()	2.4 (3279)	1.5 (1204)		32.0	20
1888					31 (70)	11 (146)	5 (83)	()	2.2 (3709)	1.1 (825)		30.9	19.5
1889					36 (72)	12 (136)	11 (72)	11.5 (29853)	3.2 (5331)	1.5 (1198)	46.6	36.0	17
1890	43.4	1.4			40 (84)	11 (149)	10 (71)	11.3 (38223)	2.8 (4981)	1.6 (1240)	36.6	34.4	18-25
1891	39.7	1.3	43.4	2.5	39 (87)	12 (183)	9 (81)	13.4 (46640)	3.2 (7261)	2.6 (2011)	35.4	30.5	15-21
1892	43.1	2.0	46.4	3.2	44 (89)	14 (213)	10 (88)	14.4 (57591)	3.7 (11313)	3.0 (2867)	47.6	39.0	
1893	43.2	2.2	42.6	2.2	55 (86)	13 (299)	11 (95)	12.7 (60576)	3.2 (13102)	2.7 (2870)	45.0	42.0	
1894	38.3	2.0	43.7	2.2	58 (106)	14 (278)	11 (86)	14.4 (89038)	3.6 (15049)	2.9 (2838)	43.0	42.0	30
1895	39.2	1.8			52 (109)	15 (273)	11 (72)	14.1 (81927)	4.0 (17086)	3.6 (3187)	42.0	47.5	33
1896	37.2	2.0	38.9	1.6	59 (89)	14 (273)	17 (48)	13.2 (70613)	4.1 (16770)	3.3 (2783)	44.9	45.0	35

出典) 農商務省『農商務統計表』・茂木商店『蚕糸貿易要覧』当該各期, 平野村役場『平野村誌』下巻 1932年, 郡製糸株式会社『三丹蚕業郷土史』1933年, 何鹿郡蚕糸同業組合『何鹿郡蚕糸業史』1933年より作成。

注) 一工場当りの平均設備釜数は小数第一位, その他の項目は小数第二位切り捨て。()は各地の製糸工場数及び各地の生糸生産量。繭価格の1890・91年は, 右が一化繭, 左が二化繭。空欄は不明。

裡」となっており, 平野村製糸家の繭仕入高の49%が県外仕入であった。購繭人達は, 「交通機関不備にして養蚕家は糸価は元より繭価に関する智識を欠き, 繭量器も権衡も完全なるもの無き地方を求めて」活動し, 「養蚕家の智識高まり繭価に関する認識を具ふるに至れば漸次購繭範囲を拡大して養蚕業の幼稚なる地方若しくは製糸業未開の地に購繭区域を拡張し」た。その結果, 1892年には「各社共(諏訪製糸経営一筆者) 関西地方三丹州(丹後・丹波・但馬一筆者)ニ仕入先ヲ求」め, 「明治30年頃には殆ど本州の大部を仕入範囲とするに至」り, 県外仕入高が67%に達した。

このように, 諏訪製糸経営は蚕糸業が未発達で繭価格の低い地域を購繭地盤として取り込むことで製品市場での主導性を発揮したのであり, 90年代初頭には何鹿郡へ進出しつつあった。1892~94年の何鹿郡の生糸生産量が平野村のそれに比べて停滞的であるのは(表一), 原料繭が移出された影響と考え得る。何鹿郡製糸業は, 製品・原料の両市場で諏訪製糸経営と競合

するいわば後発の第Ⅱ類型であったと言える。では, 鉄道開通によって同郡で諏訪製糸経営の購繭活動が本格化した場合, どのような展開が想定されたのであろうか。

そもそも, 群小性を特徴とする何鹿郡の製糸業の存立基盤は低繭価にあり, それは繭市場の隔離性によって維持されていた。ところが, 前述のように90年代に入ると横浜生糸売込問屋の原資金前貸に支えられた諏訪製糸経営との間に購繭競争が発生し, 繭価格は上昇しつつあった(表一)。繭価格が上昇すれば養蚕農民は繭生産量を増加するであろうが, 地元製糸家の資金力が一定なら, 地元製糸家の購入できる繭は減少する。外来繭買人の購繭活動が本格化すれば, 資金力に劣る何鹿郡の製糸経営は, 原料繭を十分に確保することができず, 経営を維持することが困難になるだろう。従って, 何鹿郡の製糸家が直面した当面の問題は, 来るべき購繭競争を勝ち抜くための資金力を強化することであった。では, 購繭資金の調達力を高めるためには, 生産面でどのような条件が必要であったの

うか。

横浜の輸出生糸市場では、製品の「大量斉一」性が重視されていた。生糸売込問屋は、「大量斉一」な製品を確保するため、荷主に選別的な融資を行っていた。つまり、製糸金融において有利な関係を構築する条件は、まず、「大量斉一」に生産することであった¹⁹⁾。そこで、何鹿郡の製糸家としては、群小製糸工場を統合し、大規模工場を設立する必要があったのである²⁰⁾。

だが、以上は群小製糸家が「大同団結」する動機にはなっても、優等糸市場を選択する直接の理由にはならない。前述のごとく、何鹿郡蚕業組合の蚕糸業改良活動は、優等糸生産の基盤創出を明確な目的としていたわけではない。ではいつ、なぜ、優等糸生産への方針の転換が起きたのだろうか。東国絹業視察団で得た情報が、波多野の意思決定に大きく影響したと思われる²¹⁾。

同視察団の当初の視察予定地は、滋賀・長野・神奈川・埼玉・群馬・福島・栃木県と東京府であったから、視察の主な目的は信州式の製糸経営を習得することであったろう²²⁾。そこで得た情報には、①「品位精緻を論ぜば」日本製糸業の競争相手はイタリア製糸業であり、「これに対抗しうる製糸家は伊勢の室山山陰会社」だが「如何せん数量の少なきを以て彼（イタリア製糸業－筆者）と肩を比する能はず」、②今回の視察地は「下等地（普通糸生産地の意味－筆者）なり然れども産額の多数なる為名高きを以て相当の糸価を有す」、というものがあつた²³⁾。ここから、普通糸であっても出荷量が大量ならば相応の価格で取引が行われ、優等糸は少量であっても横浜市場に需要はある、という判断がつく。そこで、最終行程に室山製糸の視察を追加し、優等糸生産に適合する原料調達の方法などの情報を得た²⁴⁾。

郡是製糸が普通糸市場へ参入するとすれば、諏訪製糸経営と同じ程度の生産規模を実現することで製品市場で対等に立ち、購繭地盤を守るための資金調達力を獲得しなくてはならない。しかし、優等糸であれば製品市場で直接競合す

ることはないから、諏訪なみの「大量」生産である必要はない。そして、優等糸の生産には良質な特定品種繭を必要とするため繭価は割高になるが、諏訪製糸経営が求めたのは良質繭より低価格繭であるから、そうした原料繭を購入することはない。繭価格の高さが障壁となり、原料市場への侵入を防ぐことができる。製品市場の棲み分けによって、原料市場での競合を回避することが期待できよう²⁵⁾。

以上より、優等糸生産の選択は、弱小経営が諏訪製糸経営との競合関係を回避することが目的であったと言える。従って、明治中期における優等糸製糸家の集中的な出現は、横浜生糸売込問屋の原資金前貸に支えられた諏訪製糸経営の主導性の確立によってもたらされたものであつたと言えるだろう。では、高繭価＝高コストを選択した製糸経営はどのような販売上の問題に直面したのだろうか。次章で検討する。

II 成行先約定の形成

1 優等糸の生産と初期の販売状況

前章冒頭で述べたように、郡是製糸の営業目的は「輸出生糸」の製造であり、優等糸の生産は明示していない。操業開始（1896年8月）の時点で、優等糸の生産を目指していたかどうかについては判断材料がない。ただ、郡是製糸は1898年12月「各地製糸場視察トシテ支配人片山金太郎ヲ～松代名古屋へ派遣」²⁶⁾している。視察した工場は不明だが、信州松代地方は優等糸の産地であり、名古屋には優等糸製糸工場として著名な三井名古屋製糸所がある²⁷⁾。片山の視察目的は、東国絹業視察団のそれとは明らかに異なり、優等糸の生産技術の習得である²⁸⁾。少なくともこの時点では、優等糸生産の意志を明確に持っていたと言える。では、同社が優等糸の生産を実現したのはいつだろうか。

創業期の郡是製糸の製品が、絹織物の経糸として使用されていたのか、緯糸として使用されていたのかは、直接知り得ない。しかし、蚕糸業関連の品評会での郡是製糸の順位と室山製糸

表－2 郡是製糸の受賞歴

受賞年月	出展した催し物の名称	順位	出品品の製造年度	その他の主な受賞者
1897・5	第6回関西府県連合共進会	三等賞状銀杯	1896	一等：河野製糸 大褒状：山陰製糸 金杯賞状：室山製糸 銀杯賞状：関西製糸・八幡製糸・彦根製糸場
1898・3	京都府農会第2回農産共進会	一等賞状三ツ組木杯	1897	
1898・10	大日本蚕糸会品評会	二等賞状木杯	1898	
1900	万国博覧会（パリ）	金杯賞状	1899	
1900・8	関西府県連合共進会	一等金杯	1900	
1903・7	第5回内国勸業博覧会	名誉金杯	1903	

出典）郡是製糸株式会社『報告書』・大日本蚕糸会『大日本蚕糸会報』当該各期より作成。

表－3 郡是製糸の年度別の約定方法一覧

年度	項目	約定方法（年間約定梱数）
1896		97年1月20日・現物売（49），97年8月・輸出商委託販売（17）
1897		8月21日・現物売（109）
1898		7月22日・現物売（176）
1899		値極先約定（170）
1900		6月19日・値極先約定（80），7月以降・現物売（148）
1901		6月20日・値極先約定（40），成行先約定（171）
1902		成行先約定（210）
1903		成行先約定（242）

出典）郡是製糸株式会社『報告書』・生糸新報社『生糸新報』・横浜貿易新聞社『横浜貿易新聞』当該各期より作成。

注）事業年度は4月から3月。月日はその約定方法による最初の約定日。

や山陰製糸など既に優等糸製糸家として評判であった製糸家の順位を比較することで、推察はつく。

表－2は、郡是製糸の受賞歴を示している。初年度の製品は、他の出品者が不明なので比較できないが、「三等」であったことを考えると優等糸であった可能性は低い²⁹⁾。また97年度の製品は「一等」とはいえ、そもそも諏訪より生産力水準の低い京都府限りのことなので、前年度と同様であろう。しかし、98年度は全国的組織が開催した大会であり、河野製糸に次ぐ順位であるから優等糸の範囲にあった可能性が高い³⁰⁾。そして99年度は、室山製糸と同格、関西製糸より上位にあるので、優等糸であったこ

とは確実であろう。郡是製糸は、おそらく98年度、遅くとも99年度には優等糸を生産していたと言える。では、こうした生産力の上昇を基礎として、販売方法はどのように変化したのだろうか。

表－3は、各年度における郡是製糸の約定方法を示している。表－2とあわせると、優等糸生産の確立に並行して現物売→値極先約定→成行先約定と推移しているのがわかる³¹⁾。各約定方法は、どのような問題を解決するために選択されたのだろうか。

表－4は、郡是製糸が横浜市場で一般的な販売方法である現物売のみを行っていた1897・98年の約定の概況である。同社は97年に8回、98

表-4 現物売の概況 (1897・98年)

期 約定日	郡是製糸 約定梱数-価格	同日に約定した主な製糸家 製糸家名-約定梱数-価格	太物格別相場 (旬平均) 円			
			太飛切優等	太優等	太一番/上	太一番
97年						
9・14	17梱-855円	信州東光社-30梱-860円	930	920	890	875
10・18	18梱-900円	信州開明社-23梱-920円	970	940	925	920
12・3	18梱-830円	信州龍上館-30梱-850円, 信州富国館-26梱-未定, 信州開明社-33梱-未定	925	890	855	850
98年						
7・22	14梱-870円	信州開明社-36梱-885円	930	895	870	890
8・20	3梱-895円	伯州小川-6梱-970円	960	950	915	890
9・28	16梱-875円	羽前五十嵐-3梱-905円, 信州龍上館-未定	990	950	895	890
10・20	12梱-880円	信州富国館-未定	960	935	880	870

出典) 生糸新報社『生糸新報』・横浜貿易新聞社『横浜貿易新聞』・原合名『横浜生糸貿易概況』当該各期より作成。

注) 価格は全て一梱当の約定額。太物格別相場は、約定日の旬間平均価格である。例えば、97年9月14日は9月中旬の格別平均価格である。

年に12回約定したが、その中から販売上の問題が明瞭に現れているもののみを抽出した。97年の郡是製糸の販売価格は、諏訪製糸家のそれ以下であり、「太一番」格³²⁾ = 普通糸としての扱いである。同社の製品の品位を確定できないので、この価格が実際の品位相当かどうかは判断がつかない。前述のように、98年は優等糸を生産していたと考えられるが、にもかかわらず、前年同様普通糸なみの価格である。現物売では、郡是製糸は品位相当の価格評価を受けられなかったのである。こうした状況下、99年「四月二十日三井物産合名会社横浜支店ヨリ先約束ノ申込ミ」³³⁾があり、それに応じ同年の全取引は値極先約定となった。

生糸相場は他律的に、かつ、激しく変動するため、製糸経営の危険性の一つはこの相場変動、製品の販売にあった。値極先約定は、予め品位・数量・値段・受渡日時を売買契約成立時に確定する。従って、生産者としては採算圏内にあるうちに先約定することで、利益は確保できる。そのため、製糸家は販売における安全性を求めて、現物売より先約定を選択するとされている。ところが、郡是製糸が直面していた事情

を考えると、申し込まれる価格、先約定する価格そのものが問題となる。

表-5は、1900年度と1901年度（成行先約定以前）の約定の状況である。00年度の初取引は新糸初手合価格による値極先約定であった。同日は、新糸初取引なので「御祝儀相場」であり、優等物の現物取引はなかったことを考えると³⁴⁾、郡是製糸にとっては良好な取引結果と言えよう。だが、「七月中旬ヨリ漸次下落シ殆ント底止スル處ナキ有様トナリ」³⁵⁾、同月下旬には製品「四拾個ヲ堆積スル」状況となった。そこで「波多野取締役片山支配人横浜へ出張種々運動ノ結果」、堆積した40梱を現物売で売却し、更に値極先約定を締結した。しかし、いずれの価格も太一番ないし太一番上程度である。「其後糸価ハ益々下落シ九月下旬ニハ殆ント其極ニ達シ」たため、再び現物売で売却したが、これも太優等の価格で売却できていない。11月から相場が回復局面に入ると、現物売あるいは値極先約定のいずれでも太優等相当の価格で約定している。このように、相場が急落しない限りは品位相当の価格で取引されたが、急落すると買い渋られ、現物売であれ値極先約定であれ品位相

表一五 郡是製糸の販売状況

約定時期	項目	約定方法	個数-価格 (デニール)	参考事項
00年	6月19日	値極	20梱-960円 (14)	新糸初手合価格・優等品の取引なし 太一番・太一番上 (900・920円)
	7月下旬の日	現物	40梱-915円 (14)	
		値極	40梱-900円 (25)	
	9月下旬	現物	30梱-830円 (14)	太一番・太優等 (800・860円)
	11月中旬の日	現物	20梱-900円 (14)	
		現物	30梱-895円 (25)	太優等 (900円)
	12月上旬	値極	20梱-880円 (25)	太優等・太飛切優等 (860・930円)
01年	6月20日	値極	20梱-925円 (14)	6月19日 信州俊明社 (縣・太) -850円
				6月21日 信州片倉組 (縣・太) -900円
	不明	値極	20梱-940円 (14)	

出典) 郡是製糸株式会社『報告書』・原合名『横浜生糸貿易概況』
当該各期より作成。

注) デニールとは糸の太さ=織度を表す単位であり、14・25デニールはいずれも太糸である。

当の価格で売却することは困難であった。

1901年度の郡是製糸の初約定は新糸初手合の数日後だが³⁶⁾、普通糸=太一番より高価格で取引されている。その後相場が「強氣」に推移する中、「續キテ先約定ノ申込」³⁷⁾があったので締結したが、その後は「当分先約ヲ見合せ」ることとなった。ここで問題となったのは、品位相当の価格で値極先約定できても、相場急騰局面では安全性と引き換えに価格の上昇分を取得できないということである。そして、1923年に至るまで同社の全取引は成行先約定によるものとなった³⁸⁾。

以上より、郡是製糸は優等糸の生産を早期に実現しつつも、販売上の問題に直面したと言える。それは、安定的に買手を確保することのみならず、品位相当の価格が実現できるかどうかということでもあった。

2 成行先約定の機能と意義

成行先約定とは、「品位、数量、受渡時期、受

渡場所及び値段決定ノ標準ヲ売買取引成立ノ当時予メ定メ置キ受渡期間中ノ一定期日ニ於ケル市価ヲ基準トシテ値段ヲ決定スルモノ」³⁹⁾である。値極先約定との大きな相違は、将来=受渡時期の相場で売買価格が決定され、製糸家の利益は保証されていないということである。一見、製糸家にとって値極先約定より不利なこの約定方法の利点はどこにあり、前節で明らかにした問題は解決できるのだろうか。一般に、①製糸家は資金繰りの都合上、横浜へ出荷・着荷次第ででき得る限り早期に売却しようとするもので、山陰製糸のように「安ければ売らず三年でも持ち越す」⁴⁰⁾といった例は極めて稀であり、②優等糸は普通糸と異なり、常に市場に出回っているわけではなく、また、輸出商がアメリカの絹織物業者などから注文を受けている場合もあるので、優等糸を買う誘因は常にある⁴¹⁾、ということを前提に考えてみよう。

相場の上昇局面では、輸出商=買手は値極先約定を忌避する。製糸家=売手は、値極先約定

を求めるだろうが、買手の拒否に会えば横浜着荷次第、現物売を行うしかない。ところが、成行先約定は着荷した時点＝受渡時期の相場で価格が決定するから、買手は「売買取引成立」以降の相場の下落分を損失として被ることはない。また、売手は現物売・成行先約定のいずれでも、同時点の相場で価格が決定するのだから、成行先約定を締結しようとする。従って、相場の上昇局面では、成行先約定の方が値極先約定より締結される可能性は高い。

一方、相場の上昇局面では、買手は早期に値極先約定を、売手は横浜着荷後の現物売を行おうとするだろう。そのため、値極先約定は締結されず現物売買となる。ところが、成行先約定であれば、買手は現物買の場合と同じ相場での価格だから買いを申し込み、売手は相場の上昇分を取得できるので売りを出しやすい。従って、相場の上昇局面でも成行先約定の方が値極先約定より締結される可能性は高い。このように、堅調軟調いずれに推移しても、成行先約定は現物売買と値極先約定より約定締結に至る可能性が高いと言える。

ただし、成行先約定は売買価格が予め確定されていないので、売手の各取引毎の採算割れを回避する機能はない。だが重要なのは、予め決められた「値段決定ノ標準」が設定されていることである。これは、受渡日の裾物＝太一番格の価格に事前に決定した一定金額＝値鞘を上乗せして売買することであり、少なくとも太一番格以上の価格で売却することができる。成行先約定は、相場下降局面で品位相当の価格を大きく下回る価格で買われること＝買い叩きと滞貨を防止し、相場上昇局面では上昇分を製糸家が取得できる制度であったと言える⁴²⁾。次に、かかる制度の機能状況を確認し、その意義を考える。

表-6は、郡是製糸の販売価格と裾物の相場の状況を示している。成行先約定を行うようになった1901年度以降は、高値安値ともに裾物を

表-6 郡是製糸の販売価格と裾物価格の比較

(円/梱)

期 年	郡是製糸		裾物	
	最安	最高	最安	最高
1896	705	705	630	835
1897	830	900	740	920
1898	850	895	825	930
1899			905	1310
1900	830	960	765	1275
1901	930	980	790	955
1902	1030	1105	910	1010
1903	1030	1145	895	1070

出典) 郡是製糸株式会社『報告書』各期、大日本蚕糸会編『蚕糸要鑑』1930年より作成。

注) 郡是製糸1896年の約定は一回、1901年以降は成行先約定の価格である。空欄は不明。

上回っている。相場の調子にかかわらず、同社の製品が常に太一番格以上の価格で取引されていたと考えてよいだろう。郡是製糸は、成行先約定によって品位相当の価格で取引することができるようになったのである。

表-7は、郡是製糸の資本回転率と収益性を示している。1896年度は創業年度であり、操業開始も遅れたため、比較検討の基準として適切ではない。自己資本回転率は1902年度を、固定資産回転率は1899年度と1902年度を境として段階的に上昇している。これは、表-3で見た約定方法の推移とほぼ一致している。この間、同社の自己資本と固定資産額は増加傾向にあったから⁴³⁾、成行先約定によって売上高を急激に延ばしたことになる。その一因は単価の上昇(表-6)にあるが、各回転率の上昇比率は単価のそれを上回っているから、販売量の増大が主因であり、滞貨を防ぎ商品回転率を高めたと言える。ところが、1903・4年度の自己資本比

表一七 郡是製糸の資本回転率と収益性

年度	自己資本 回転率	固定資産 回転率	自己資本 比率	資本金 当期利益率	自己資本 利益率	当期利益率
1896	1.4	1.6	21.2	△25.3	△25.3	△17.2
1897	2.6	3.2	25.0	12.3	10.9	4.1
1898	2.8	3.7	28.8	34.8	28.6	9.8
1899	2.7	5.2	36.4	98.1	46.8	17.3
1900	3.1	4.1	36.0	△4.4	△2.3	△0.7
1901	2.4	4.0	37.0	37.9	20.1	8.2
1902	3.0	5.2	39.0	29.0	14.0	4.6
1903	3.5	5.5	40.9	35.6	15.3	4.3
1904	4.5	5.5	38.5	26.5	17.0	3.7

出典) 郡是製糸株式会社『報告書』各期より作成。

注) 各項目は、公称資本金から未払込資本金を引いた実質資本金を用いて計算した。
小数第二位切り捨て。
△印はマイナスの意味。

Ⅲ 資金調達の拡大

創業期の郡是製糸は、社長羽室嘉右衛門など大株主重役が役員を勤める明瞭・綾部両銀行と金融関係があったことが知られている⁴⁶⁾。地方銀行との金融関係は、所有者の個人的な信用力に依存しており⁴⁷⁾、そうした意味では、他の製糸家と比べて郡是製糸に優位性があったわけではない⁴⁸⁾。こうした郡是製糸が明治後期から持続的に成長できたのは、都市銀行＝百三十銀行と金融関係を持てたからとされている⁴⁹⁾。また、同社は近隣の養蚕農を株主としていたので、養蚕農からの信用授受＝繭代金の延べ払いができて、購繭資金を節約できたことも理由にあげられている⁵⁰⁾。ではなぜ、製糸家一般が都市銀行と金融関係を持つことができなかった中で、郡是製糸は都市銀行と金融関係を持つことができたようになったのだろうか。また、養蚕農からの信用授受はその性質から考えて銀行信用以上に限界があったと思われるから、郡是製糸の成長過程における金融的基盤としてどの程度意味があったかを検討しなくてはならない。そこで、創業期の郡是製糸の製糸金融を分析する。

表-8は、郡是製糸の取締役会での春繭購入資金に関する決議の状況と、実際の春繭の購入額を示している。1897年6月8日決議によると、売込問屋前貸金融を前提として地方銀行から借入を行うという、一般的な製糸金融のように見える。ところが、神栄株式会社（以下、神栄と略）の7000円は「明瞭銀行約束手形ヲ以テ」としている。これは、地方銀行を介しての調達、事実上、羽室の個人信用力に依存した借入であり、郡是製糸が無担保前貸金融＝原資金前貸を受ける見込がたたないほど信用が低かったことを意味している。同年の春繭購入額は47644円であったから、この借入予定は執行されたであろう。ということは、全購入額の約半分を「延金買」に依ったことになる。農民からの信用授受は「資金不足」を補う手段として極めて重要な位置を占めていたと言える。

率は1900年度前後のそれと殆ど差がない、ということ、販売量の増大による固定資産回転率の上昇は、期中において他人資本を導入することで、原料繭購入量を増大し、生産量を増大させたためと考え得る⁴⁴⁾。つまり、成行先約定は他人資本の本格的な導入を可能にしたと言えよう。だが、収益性は段階的な変化が認められない。成行先約定は、収益力の向上に直接結び付くものではなく、目的でもなかった。

以上より、郡是製糸は成行先約定という資本回転率を高め得る販売方法を「考案」、実行することで、返済力の高さを金融市場に示し、他人資本の導入を増大することによって生産の拡大が可能になったと言える。同社は独自の販売方法により、成長の資金的根拠を得たのである⁴⁵⁾。そこで次章では、郡是製糸の製糸金融を見る。

表一 春繭購入資金の借入に関する取締役会での決議の概容と春繭購入額

議決日 項目	1897年6月8日	1902年5月11日	1903年5月30日
決 議 内 容	総額二万円トシ左ノ三ヶ所ヨリ借入ルル事	営業資金準備ノ件 金拾貳万円 内訳 当社預ケ金 21000円 神栄ヨリ借入新繭買入時 20000円 生糸為替 30000円 羽二重代金 2500円 百三十銀行 15000円 神栄ニテ□□□□借入 10000円 養蚕家其他 21500円	営業資金準備ノ件 金拾五万円 内訳 定期当座預金 20000円 神栄株式会社ヨリ新繭買入時 20000円 生糸代及荷為替ニテ 42000円 羽二重代金 2500円 百三十銀行 10000円 高木銀行 5000円 百三十七銀行 5000円 □商会 10000円 神栄株式会社ヨリ□□借入 20000円 養蚕家 15500円
	綾部銀行 6000円 日歩四錢八厘 明瞭銀行 7000円 日歩四錢八厘 神栄株式会社 7000円 明瞭銀行約束手形ヲ以テ～ 日歩四錢三厘 資金不足ニ付可及的延金買ノ方針ヲ取ル事		
春繭 購入額	47644円	120843円	162660円

出典) 郡是製糸株式会社『自明治二十九年五月至同四十四年度 取締役会決議録』, 同『報告書』当該各期より作成。

注) □印は判読不能。

ところで、借入予定を「総額二万円トシ」ているが、自社の金融市場における信用の低さを自覚していたとしても、実需に比べてあまりにも僅少である。そこで、この意思決定の過程をみよう。1897年度の春繭購入資金に関して取締役会で初めて決議があったのは5月15日であるが、その決議内容は不明である。これに対する同18日付羽室の「意見書」は、①「前年通ニ綾部明瞭両銀行ヨリ壹万円ツツ借入ルル事」⁵¹⁾、②「但シ他ニ於イテ信用ニテ低利ノモノアレハ借入ル事」を、指示している。明瞭銀行7000円・綾部銀行6000円となったが、これは両行より低い金利で神栄から7000円借り入れのめどがついたからと解釈できる。ということは、「総額二万円」というのは、調達の実現可能性よりむしろ財務的負担、利子負担の重さに配慮した意思決定であったと考え得る⁵²⁾。それ故、農民からの信用授受を活用したのであろう⁵³⁾。

このように、創業当初の郡是製糸は、他人資

本の導入という側面から見ると、金融市場での信用の低さと財務的負担の重さに制約されて、成長を見込み得る状況ではなかった。それは、借入金の早期返済の可能性を規定する製品販売に問題があったことが大きいと思われる。そこで、成行先約定による販売が本格化した1902・03年度を見る。

春繭購入額は、創業当初の三～四倍程度になっている。郡是製糸は、資金需要をどのように賄おうとしたのだろうか⁵⁴⁾。まず、預ケ金＝自己資本による購繭を計画しているのが注目されるが、大部分はやはり他人資本である。だが、農民からの信用授受は大きく低下しており、補助的な位置でしかない。一方、神栄から「新繭買入時」の借入＝原資金の借入を予定している。

同時期の神栄は、製糸家へ貸出す製糸資金の半分程度は神栄重役が「個人資格ノ引受証書」を銀行へ差し入れ調達していた⁵⁵⁾。ということは、神栄が取引している製糸家の振り出す手

形の信用が低いと、神栄が製糸家に融資するという事は、容易なことではなかったと考え得る。にもかかわらず、表-8は郡是製糸への貸出が増額されたことを示している。神栄は郡是製糸との取引関係を強化することを目的として増額したと考え得るが、それが可能であったのは、郡是製糸が振り出した約束手形は神栄重役の個人保証なしで割り引かれたからであろう。郡是製糸の製糸金融市場での信用が高まった結果と言えよう。

次に、この問屋金融を前提とする銀行取引は、地方銀行ではなく都市銀行である。明瞭・綾部両銀行と関係が切れた直接の契機は、両行が1901年5月に取り付けをうけ、破綻したことであるが⁵⁶⁾、所有者重役の人的関係を媒介とし、個人的な信用に依存して地方銀行と取引せねばならない程度の信用しかなかった郡是製糸が、なぜ都市銀行と金融関係を持てたのだろうか。

銀行経営から見た場合、運転資金の貸し付けを左右するのは短期的な資金回収の確実性であろう。郡是製糸は、自己資本が創業当初より充実したとはいえ、自己資本比率がこの前後に飛躍的に上昇したわけではないから（表-7）、資本構成が決定的な規定要因とは言えない。とすれば、郡是製糸が資本回転率を高めたことで、貸付金の回収可能性が高まったことが、取引開始の要因と考えることができる。為替取組の開始がそれを示唆している。生糸為替は製糸工場所在地の銀行で取り組まれるから、郡是製糸は百三十銀行で取り組んだと思われる。そして、当該期には成行先約定であったので出荷される時点、為替取組の時点で売却は確定している。ということは、同行が為替取組に応じたのは、横浜へ出荷された生糸が神栄を経て輸出商に売却され、神栄がその代金を回収することにより、神栄から確実に支払を受けることができると判断したからである⁵⁷⁾。

その後、百三十銀行は経営不振のため1904年6月救済措置により安田銀行の傘下に入ったが⁵⁸⁾、郡是製糸と百三十銀行の金融関係はむしろ拡大

する⁵⁹⁾。安田善三郎が、同行福知山支店を視察した際、郡是製糸を訪問し、波多野との会談により取引継続・拡大を決定したと言われているが、その判断理由は明らかでない⁶⁰⁾。だが、経営規模において郡是製糸をはるかに上回る諏訪製糸経営といえども、財閥系金融機関から製糸金融をうけることは殆どできなかった事を考えると、旧百三十銀行の場合と同じ理由で捉えることは可能である。

以上より、郡是製糸は成行先約定の効果によって他人資本の導入を本格化すること、特に都市銀行との取引ができたのであり、自己資本の充実程度は必ずしも重要な規定要因ではないと言える。むしろ、その後の同社は固定資産さえ他人資本に依存しながら経営規模を拡大するのだが⁶¹⁾、それを可能にしたのは、販売方法における革新によって金融市場の信認を獲得したことである。

おわりに

明治中期における優等糸製糸経営の発生と展開過程を、次のようにまとめることができる。横浜生糸売込問屋の原資金前貸に支えられた諏訪製糸経営は、蚕糸業の後進地域へ進出、購繭活動を展開した。原料市場で圧迫を受けけることとなった後進地域の製糸家は、製品市場で諏訪製糸経営と棲み分けること＝優等糸市場を選択することで、購繭競争における競合関係を回避しようとした。ところが、製品市場で競合関係を回避したにもかかわらず、品位相当の価格で取引することはできず、安定的に買手を確保することも困難であった。こうした販売状況は、資本回転率の低さとして現れ、運転資金の調達に制約要因となった。そこで、郡是製糸は成行先約定という資本回転率を高め得る販売方法を考案・実行することで、金融市場での信認を獲得し、資金調達を拡大することができた。

当時、普通糸製糸家は「大量斉一」生産と現物売、優等糸製糸家はいわば「少量斉一」生産と値極先約定ないし現物売、という組み合わせ

であったが、これは各約定毎に利益獲得を目指した販売行為である。ところが、成行先約定は損失を被る約定があることを前提とし、期末には利益があがるであろうという程度の期待しかない。重点はむしろ資金の回転を早くすることにあり、ここに成行先約定の経営上の意義があった。郡是製糸はこれにより製糸金融において優位性を発揮し、成長への資金的な足掛かりを得たのである。ここに郡是製糸の革新性がある。

通説的には、製糸経営の成長を規定したのは、①原価の7-8割を占める原料繭をいかに安く買うかという購繭問題、②その繭を大量に購入するための資金調達=製糸金融の問題、③工女の確保とその労務管理の問題、の三つとされている。製品販売は、生糸相場が他律的に変動するため、製糸家の経営努力外のこととされてきた。販売過程では経営体間の相違は基本的にはなく、成長性の規定因ではないという考え方と言えよう。だが、郡是製糸は独自の販売方法を行うようになってから成長した。販売過程の革新こそが、同社の急速かつ持続的な成長を可能にしたと言えよう⁶²⁾。ではなぜ、郡是製糸において革新的な販売方法が生まれたのだろうか。

まず、製品市場にける同社の位置である。室山製糸や山陰製糸の製品は優等糸市場の最上位にあり、その信用性の高さから恒常的に需要があった。その限りにおいては、販売努力の必要がなかった。ところが、郡是製糸は優等糸とはいえ最上位に位置するものではなく、相場の調子次第では買手がつくとは限らなかった。他の優等糸製糸家に比べて製品の信用が低かったことが、販売過程における差別化を促したと言えよう。今一つは、企業形態と金融の問題である。優等糸製糸家は「資力豊か」とされ、普通糸製糸家に比べれば売り圧力は低いとされている。それは、製糸家が個人財産で運転資金の需要を充当し得るからである。ところが、郡是製糸は株式会社形態をとったため、個人所有の製糸経営よりかえって個人信用の動員力が劣ったと考えられる。所有者重役は、個人保証を提供しつ

つも、限定的になる可能性がある。郡是製糸は、所有者の信用力から自立せねばならない側面を当初より内包していたのである。優等糸製糸家の典型例とされる郡是製糸は、その出発点においては、優等糸製糸家としての特徴を全て兼ね備えていたわけではなく、そのことが革新へとつながったと言える。

では、このようにして資金的根拠を得た郡是製糸は、その後どのような成長過程をたどるのか。今後の課題とする。

注

- 1) 代表的な研究としては、山口和雄編『日本産業金融史研究-製糸金融篇-』東京大学出版会 1964年、石井寛治『日本蚕糸業史分析』東京大学出版会 1972年がある。最近の研究では、中林真幸「製糸資本の勃興-蚕糸業再編期の開明社-」(『土地制度史学』第150号 1996年1月)、同「大規模製糸工場の成立とアメリカ市場-合資岡谷製糸会社の経営発展と商標の確立」(『社会経済史学』第66巻6号 2001年)が注目される。
- 2) 石井寛治「明治中期における製糸経営-片倉と郡是-」(『経営史学』第3巻1号 1968年) 11頁。
- 3) 石井氏は「第Ⅱ類型製糸家が、日本製糸業を主導していた事実を、量的に確定するだけにとどめたい」(石井前掲書)としており、主導の具体的内容には言及していない。量的とは、諏訪製糸業の生産量と横浜輸出生糸市場における入荷量の多さであり、いわゆる有力荷主としての存在である(『横浜市史』第4巻上 1965年)。
- 4) 井川克彦氏は、工場所在地の産出繭の品質との関連において考察しているが、対象期が優等糸の産地が形成された後のことである(同『近代日本製糸業と繭生産』東京経済情報出版 1998年)。森芳三氏の羽前地方の製糸経営に関する研究(同『羽前エキストラ格製糸業の生成』御茶の水書房 1998年)は興味深い。優等糸製糸家の発生した要因については分析がない。
- 5) 石井前掲書第9表を参照。石井氏は「中心地」は諏訪、「周辺」を羽前山形・信州松代・関西としている。
- 6) ここでいう「関西」地方とは、当時の用語法によるもので、今日の近畿地方に山陰・中国・北四国地方を含めた地域である。関西エキストラ格と称せられる優等糸を生産する製糸家が多

- 数出て来る。その中でも郡是製糸は、戦間期にはいわゆる巨大製糸経営に成長し、優等糸製糸経営の代表的存在になる。
- 7) 石井前掲論文、『横浜市史』第5巻上 1971年。
 - 8) 石井氏は、スキンナー商会との一手取引開始(1902年)によって経営基盤が安定化したことをその理由としている(『横浜市史』第5巻上)。しかし、一手取引が一般の市場取引よりいかなる意味において経営の安定をもたらすものなのかは明確でない。価格決定権は買手にあったから、一手取引が製糸経営の利益を自動的に保証するものではないし、室山製糸や山陰製糸など著名な優等糸製糸家は、一手取引を行わなくとも製品の信用が高かったので安定的に顧客を確保していた可能性がある。一手取引を、都市銀行取引が可能となった根本的理由とすることはできない。
 - 9) 石井前掲書、石井前掲論文。室山製糸については、森靖雄「黎明期民間製糸企業の実態－三重県伊藤製糸部の創業と発展－」(上)、(下)(『愛知大学総合郷土研究所紀要』11, 12号 1966, 1967年)を参照。
 - 10) 『郡是四十年小史』、『郡是製糸株式会社六十年史』、『グンゼ株式会社八十年史』、『グンゼ100年史』を参照。波多野鶴吉については、『波多野鶴吉翁講演集』1919年、村島渚『波多野鶴吉翁傳』1940年を参照。
 - 11) 製糸業は規模の経済性が殆ど効かない産業なので、本文で述べたように製造技術や管理方法が同じであったとすれば、経営規模に差があっても生産性に格差はないと言える。ということは、銀行から製糸経営の生産過程のみを見れば、金融関係に差を付ける積極的理由がないことになる。また、優等糸は更にその中で等級付(格付)されていたが、郡是製糸は中位以下であったから、品質の相違は理由にはならない。
 - 12) 成行先約定は波多野と片山金太郎が考案したとされている(村島前掲書)。1920年代の成行先約定については、加藤幸三郎「大正末期・郡是製糸における『成行約定』の歴史的格付」(『専修史学』第2号 1970年)、上山和雄「兩大戦間期における郡是製糸の販売政策」(国学院大学『国史学』第142号 1990年)、花井俊介「大正末・昭和初期における巨大製糸経営の一断面－対商社関係の変化と生糸販売戦略の構築－」(『三井文庫論叢』第24号 1990年)を参照。1924年度の成行先約定による取引額は「横浜ノ総取引ノ一〇乃至二〇%内外ニモ及」(郡是製糸株式会社販売課『成行約定論』1925年)んでおり、その普及振りがわかる。なお、片山金太郎については、大道幸一郎編『信仰の事業家 片山金太郎』1941年を参照。
 - 13) 郡是製糸株式会社『定款』1896年5月1日。
 - 14) 注(10)に同じ。
 - 15) 『郡是製糸株式会社設立趣意及方法』1895年には「～他日鉄道開通シ交通運搬自在ニ至テ若シ原料タル繭ノ価格ニシテ一石五円以上リノ低廉ナル地方アリトセバ仮令数百里以外ノ所ヨリ買人来リテ此地方ニアル製糸業者ト競争ノ端ヲ開クハ当然ノ敷ニシテ其場合ニ至レバ本郡ノ製糸業者ハ今日ノ組織ニテハ到底其競争ニ打勝ツ能ハズ～」とある。なお、同社設立に関する社会経済史的背景については、関順也「明治期における製糸資本の成立基盤」(『社会経済史学』第26巻2号 1960年)、荒木幹雄『日本蚕糸業発達とその基盤－養蚕農家経営－』ミネルヴァ書房 1996年を参照。
 - 16) 平野村と何鹿郡の製糸工場の操業日数が異なるので、厳密には比較できない。だが、後者の操業日数は概ね前者の半分から三分の一程度であったから、格差があったと言って差し支えない。
 - 17) 何鹿郡蚕糸同業組合『何鹿郡蚕糸業史』1933年より。その場合、生産力上昇の原動力を同業組合に求めるか、製糸家に求めるかが問題となる。本稿の趣旨からすれば製糸家に求めるべきであり、その限りにおいて、同業組合の諸活動は発展に「寄与」したのである。
 - 18) 以下、諏訪製糸経営の購繭活動の県外への拡大過程についての引用文は、平野村役場『平野村誌』下巻 1932年、大日本蚕糸会信濃支会『信濃蚕糸業史』下巻 1937年による。
 - 19) 中林前掲論文。
 - 20) 郡是製糸へ結集する製糸家は、共同揚返「有光社」を結成し、「大量斉一」性を目指してはいた。しかし、当該期の横浜輸出生糸市場では、繰糸から出荷までを同一工場で一貫した製品が求められつつあったことが、中林前掲論文で明らかとなっているから、有光社には限界があったと言える。
 - 21) 東国絹業視察団とは、蚕糸業の振興目的で1895年4月渡辺京都府知事の発案により発足、相楽・船井・原与謝郡の各郡長と府下各郡の有志合計72名で編成・派遣されたものである(郡是製糸

- 株式会社『三丹蚕業郷土史』1933年). 同視察団には波多野他, 郡是製糸の経営を担うこととなる人物が参加している.
- 22) ただし, 近江住友製糸場や富岡製糸場など著名な優等糸製糸工場も行程に予定されている. 何鹿郡は江州蚕種を移入していたので, 滋賀県を組んだと思われる. 富岡製糸場は普通糸・優等糸にかかわりなく, 当時の製糸家の多くが見学している. 従って, 優等糸生産の技術習得が視察団の主な目的であったとは言えない.
- 23) 『東国絹業視察録』1896年2月より.
- 24) 同製糸場の視察を勧めたのは, 横浜生糸合名会社専務取締役伊藤富次郎である. 伊藤は室山製糸の所有者一族である. また, 創業期の郡是製糸は横浜生糸合名会社と取引関係がある. 伊藤との出会いが決定的だったと言えよう.
- 25) ただし, 特定品種の良質繭の生産は養蚕農にもその分高いコストを強いることになるから, 単純に買い取り価格を一般繭より高くするだけでは養蚕農に特定品種繭の生産を選択させることはできない. 養蚕農は低コスト・低質繭の生産を選択する可能性がある. そうした事態を防止する一つの補助的手段が, 養蚕農の株式保有である.
- 26) 郡是製糸株式会社『第三期報告書』1899年4月.
- 27) 石井前掲書, 『三井事業史』第2巻 1980年, 『横浜市史』第4巻上を参照.
- 28) その後愛媛県も視察しており, おそらく河野製糸を見学したと考えられる. 郡是製糸は戦間期に至るまで各地の著名な優等糸製糸家を視察し, その生産技術の習得に努めた.
- 29) ただし, 同期の製品の一部は輸出商委託販売されている(郡是製糸株式会社『明治二十九年度第壹期報告書』1897年4月). この販売方法は輸出商が主に優良品の確保を目的として行ったものであることを考えると(藤本正雄『生糸貿易論』1922年), 優等糸であった可能性は否定できない.
- 30) 大日本蚕糸会については『大日本蚕糸会百年史』1992年, 河野製糸については石井前掲書を参照. 同会が開催する品評会規則には, 「優等ナル者ニハ左ノ四等ニ区分シ褒賞ヲ贈与ス」(『大日本蚕糸会報』各号)とある. 情況証拠ではあるが, 筆者の推察は妥当性が高い.
- 31) 各約定方法の概略は藤本前掲書を参照. なお, 初年度は輸出商委託販売を行ったが, 一回限りだったので, 試験的な性格であったと思われる.
- 32) 格とは, 品質や生産量などによって分けられる生糸の等級のことであり, 価格決定の指標となる. ある特定の格を境として普通糸・優等糸にわかれる. 輸出商の主観により等級付け=格付けされるため, 同じ製品であっても格は必ずしも一定せず, 同時に複数の格の体系が存在する. しかし, 信州地方産出の生糸はその生産量が多いことから独立した一つの格=太一番格として扱われ, 相場形成の基準=裾物となった. 本稿が対象とする時期は, 表-4に示した四つの格が標準的であった. 詳しくは, 藤本正雄前掲書を参照.
- 33) 郡是製糸株式会社『第四期報告書』1900年4月.
- 34) 横浜貿易新聞『横浜貿易新聞』1900年6月20日.
- 35) 郡是製糸株式会社『第五期報告書』1901年4月. 以下, ことわらない限り本節での引用文は同史料による.
- 36) 新糸初手合は6月15日(原合名『明治三十四年横浜生糸貿易概況』).
- 37) 郡是製糸株式会社『第六期報告書』1902年4月. 以下, ことわらない限り本節での引用文は同史料による.
- 38) 前掲『六十年史』, 前掲『成行約定論』, 花井前掲論文.
- 39) 前掲『成行約定論』. 契約主体は郡是製糸と輸出商だが, 当該期には生糸売込問屋の神栄株式会社を通して行われていた. なお, こうした約定方法に応じた輸出商の意図を明らかにすることは, 本稿の課題ではない.
- 40) 注(23)に同じ.
- 41) 藤本前掲書.
- 42) ただし, 当該期には「着荷引込当日ノ一般成行相場(現物相場の意味-筆者)ニヨリテ之ヲ仕切」(前掲『成行約定論』)だったとのことであるから, 値鞆の設定は行われておらず, 買い叩き防止の機能は制度上限定的だった. だが, 事前に品位を契約しているから, 売手がそれを順守すれば品位相当の価格が提示される可能性は高くなったであろう. なお, 本稿で言う品位相当の価格とは, 飽くまでも相場の範囲内でのことである.
- 43) 郡是製糸株式会社『報告書』各期より.
- 44) 厳密には, 繭一単位当からの繰糸量の変化も考慮しなくてはならない. しかし, この時期郡是製糸において生産性の劇的な上昇があったという確証は今のところはない.
- 45) もちろん, 先約定を締結するためには, 相応

- の生産力があることが前提となる。だが、そのことと、更にもそこから巨大化できるかどうかは次元の異なる問題である。なお、生産性と財務構造との規定関係という視角は、中林前掲論文が提示している。筆者は、生産力水準の上昇を財務に反映する媒介として、販売方法をとらえている。
- 46) 注(10)と同じ。明瞭銀行は羽室一族、綾部銀行は旧綾部藩士により1883年に設立された（『綾部市史』下巻 1979年）。資本金は明瞭銀行30000円、綾部銀行50000円（1897年12月現在）である（大蔵省『銀行総覧』1898年）。郡是製糸社長羽室嘉右衛門は明瞭銀行頭取、同取締役大槻藤左衛門は綾部銀行頭取であった（『日本全国諸会社役員録』）。
- 47) 注(46)を参照。その場合、資産家である重役の保証という担保力の増強と、兼任重役であることによる情報の非対称性の緩和という二つの側面があることに注意。
- 48) 十九銀行と諏訪製糸経営との金融関係においても、製糸家の保証が必要であった（山口前掲書）。
- 49) 『横浜市史』第5巻上。百三十銀行との取引は1901年夏頃から始まっているが、成長の支えとなるような「特別な結び付き」は、「繭担保手形割引貸借契約」を締結するようになった1906年度以降としている。
- 50) 『横浜市史』第5巻上。
- 51) 郡是製糸株式会社『自明治二十九年五月至同四十四年度 取締役会決議録』。以下、ことわらない限り本節での引用文は同史料による。
- 52) 同年の横浜蚕糸貿易商同業組合製糸資金協定率は日歩3銭3厘であった（大日本蚕糸会編『蚕糸要鑑』1930年）。一般市中金利より製糸金融は高いのが一般的ではあったが、郡是製糸への貸出金利は協定率を大きく上回っており、その財務的負担は製糸家一般よりはるかに重かったと言える。
- 53) 養蚕農からの信用授受の具体的内容を検討しなくてはならないが、史料上の制約によりできない。
- 54) 実際の借入額は史料上の制約により不明だが、予定額が春繭購入額とほぼ一致していることと、その後取締役会で借入先の変更などが決議されていないことを勘案すれば、予定どおりに執行されたと考えてよいだろう。
- 55) 神栄株式会社『取締役会決議書』当該期より、主な取引銀行は、横浜正金・三井・住友銀行であるが、正金銀行は特に保証条件が厳しかったようである。同社の当該期の経営状況については、石井前掲書を参照。
- 56) 両行の破綻については、『綾部市史』下巻を参照。羽室嘉右衛門など銀行役員を兼任していた郡是製糸重役の一部は、郡是製糸の重役を辞任し、羽室は所有株式の大半を波多野に譲渡した。重役陣と所有関係に変化があった。
- 57) 優等糸は普通糸より高価格なので、担保物件の価格が上がったことによるのではないかという考え方があるかもしれない。しかし、為替の取組価格はいずれの場合でも相場の7-8割程度なので担保価格の高低は関係ない。取り組みの段階で売却が確実であることが現物売との相違である。ただし、現物売を行っていた諏訪の製糸家も荷為替を取り組んでいたから、成行先約定が為替取り組みの絶対的条件という意味ではない。
- 58) 石井寛治「百三十銀行と松本重太郎」（東京大学『経済学論集』第63号第4号 1998年）を参照。
- 59) 注(49)を見よ。
- 60) 注(10)と同じ。
- 61) 『横浜市史』第5巻上。
- 62) ただしこのことは、成長規定要因としての①②③を否定するものではない。

（追記）

史料収集に際しては、次の機関にご協力を頂いた。順不同、グンゼ株式会社・神栄株式会社・横浜市史編集室。なお、本稿で使用したグンゼ株式会社所蔵史料は、花井俊介氏（早稲田大学）との協同調査によるものである。

〔くもん くらと 横浜国立大学経営学部講師〕