

1920年代インド棉花市場における制度変化と企業行動

— 東洋棉花の奥地直買活動を事例として* —

Firms and Institutional Change in Indian Cotton Market in the 1920s

The Case of the Toyo Menka Kaisha Ltd in Indian Regional Cotton Market Trade

谷山 英祐 (Eisuke TANIYAMA)

大阪商業大学経済学部 講師

*本稿の作成にあたり、Tirthankar Roy先生、脇村孝平先生にご指導頂いた。また、東洋紡株式会社の上義幸氏、濱井厚氏、三谷直子氏にも資料閲覧の便宜を図って頂くとともに、多くの貴重なご教示を頂いた。また、紡績企業史研究会（2006年12月）、数量経済史研究会（2007年9月）において多くの方から有益なコメントを頂いた。記して感謝申し上げます。言うまでもなくすべての過ちは筆者にある。また、直近に、瀬戸林、2009、が発表されたが本稿では十分に検討する余裕がなかった。

1. はじめに

1.1 本稿の課題

本稿の課題は、1920年代のインド棉花市場における東洋棉花株式会社（以下、東棉と略す）のインド棉花取引、具体的にはいわゆる奥地直買活動の進出と撤退の論理を明らかにすることである。

明治期日本の産業革命を牽引した代表的な産業が、紡績業をはじめとする綿業であったの言うまでもない（高村、1971、等）。その後戦間期に隆盛をきわめた日本綿業の競争優位のひとつが「低廉な棉花」であり、これを実現させた要因のひとつが日本棉花商社によるインド棉花の奥地直買活動であった（山崎、1968）。東棉の奥地直買活動の実態はすでに木下悦二（木下、1960）によって明らかにされているが、1920年代のインド棉花市場ではボンベイ¹棉花取引所の整備が進むなど、様々な政策が施行さ

れ市場制度が整備されつつあった。本稿は、このような市場の変化に対して東棉がどのような対応策を選択したのか、という点に焦点をしぼり、東棉とやらんで積極的な棉花直買をおこなっていた日本棉花（以下、日綿と略す）との差異に注目しながら検討を進めていく。

近年の日本経済史・経営史研究においては、制度や組織が経済発展の成果を左右することが指摘され、ゲーム理論や取引費用の概念を導入した研究も蓄積されつつあるが²、それ以前から経済学においては、コース（Coase, 1937）によって、企業と市場との境界が取引費用によって決定されると指摘されて以降、多くの研究が蓄積されてきた。例えばウィリアムソン（ウィリアムソン、1980）は、垂直統合の優位性は市場における「諸欠陥」が大きいときに存在し、巨大化にともなう組織上の欠陥がこれを上回る時が垂直統合の限界であると指摘した。それらの論議では、市場取引における不確実性が前提とされ、企業組織の効率性とその獲得過程が主に分析されてきた³。一方、企業家が市場を均衡に導く役割を果たす、と指摘したカーズナー（Kirzner, 1971）や、政府は市場機能を補完するものであると主張する青木昌彦（Aoki, Hyung-ki, and Okuno-Fujiwara, 1997）らの研究は、市場が効率的に機能する過程、制度を分析の対象としている。これらの論議を踏まえると、市場が非効率なときに企業が垂直統合を行

うことが最適戦略だとしても、市場の効率性が増大したならば、組織の縮小も企業の最適戦略たりえる、といえよう。このような問題関心にもとづき本稿では、インド棉花市場における取引費用⁴の変化に焦点を絞り、東棉の奥地直買への進出と撤退の論理を明らかにする。

1.2 東棉の奥地直買の諸問題—先行研究を手がかりにして—

東棉の奥地直買活動が分析される意義を先行研究から確認しておこう。現地棉花価格相場よりも大阪棉花市場価格のほうが安い「走り」と呼ばれる現象に注目し、「低廉な棉花」という事実を明らかにした山崎広明は、奥地直買の意義を、①中間商人を排除することによるコスト削減、②品質の保証、と指摘する一方、①のコスト削減については、奥地買付けには膨大なコストが生じたはずであり、コスト削減が可能であった点は疑わしいと論じている（山崎、1968）。それでは、なぜ東棉や日綿は人員を奥地に派遣し、大量の買付けをおこなっていたのか、その事実の背後にある論理を考察する必要がある。市場を通じた棉花購入のコストが、禁止的に大きい場合には奥地買付けを行うことが合理的な選択であったであろう。②の棉花品質についても山崎の指摘はさらに深められる必要がある。良質の綿糸の生産に高品質な棉花が必要となることは容易に想像できるが、それでは、どのような棉花が日本紡績業に求められていたのか。この点に示唆を与えてくれるのが、日本紡績業の競争優位の一因としばしば言われている混棉において、棉花の斉一性が重要であったとする中岡哲郎の指摘であり（中岡、2006、248-250頁）、本稿では、棉花の斉一性⁵についても検討する。

次に、1930年代に東棉の奥地直買が衰退した要因を分析した籠谷直人は、①競争の激化によって「出目」の旨みがなくなったことと、②紡績企業の原綿購入が回期における大量買い付けから通年購入へと変化したことの2点を指摘している（籠谷、1999）。しかし、「出目」

そのものは競争によって直接に左右される要素ではない。ここで、「出目」とアウトターンについて確認しておこう。アウトターンとは、実棉から種を棉繰り機によって取り除いた繰綿（繊維質）の量を意味する。棉花商社はアウトターンの量のある程度推測可能であったが、棉作農民はそうでなかったため、結果的にアウトターンを過小評価して実棉販売の契約を結ぶことが多かった。したがって、商社にはアウトターンの超過分が発生した。それが「出目」の旨みである。「出目」の旨みの消滅とは、棉作農民が生産した棉花の正確な市場価値を知ることにはならない。

東棉社員は実棉購入に熟達していたといわれているが、ここで以下の仮説を考えてみよう。東棉の社員の予測がかなりの確率で当たっていたとする。一方、実棉販売者であるインド商人あるいは棉作農家は、自分が売った実棉からのアウトターンがいくらか分からないので、結果的には低価格で実棉を販売するであろう。しかし、経験をつみ学習し、あるいは情報の非対称性を解消する制度が形成され自らの実棉の市場価値を正確に知ることが可能となったとき、棉作農民は従来の価格で販売するであろうか。おそらく、それよりも高い価格を提示するはずである。このような状況になったときにはじめて「出目」の旨みは減少するであろう。さらに、アウトターンについて考察すれば、のちにみるように、実棉から繊維質を取り出す棉繰り工程（ジン工程）、繰綿を同じ品種ごとに締め上げる工程（プレス工程）が重要な意味を持った⁶。この工程を東棉が他人に任せるか、あるいは自らがおこなうかが問題となったのである。インド人の手によるジン・プレス工程が非効率な場合には、東棉はこの工程への関与を深めるであろうし、逆にインド人所有のジン・プレス工場が信頼に足るのであればこの工程から撤退することが、東棉にとって最適な戦略だったのである。

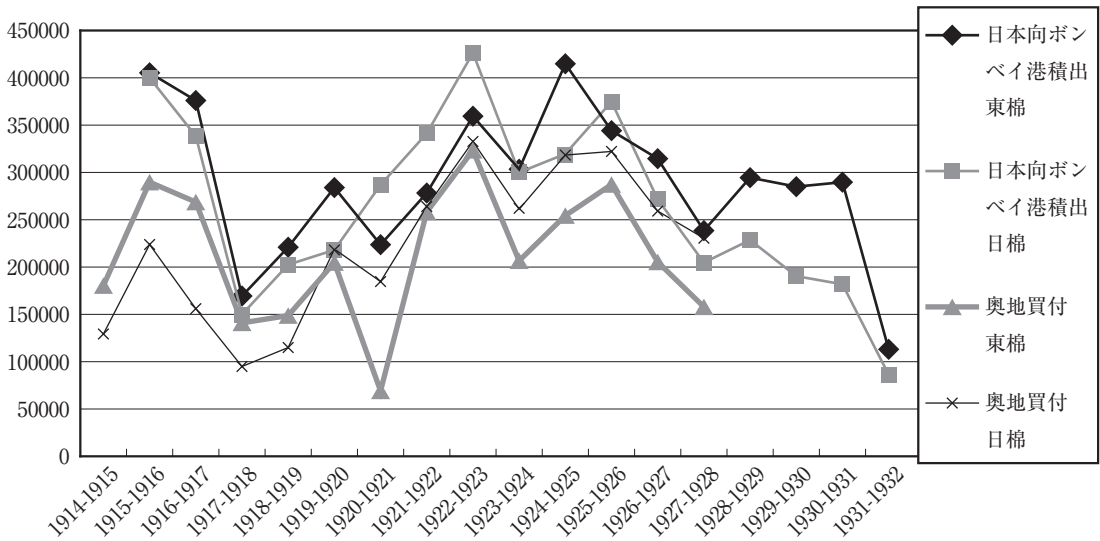
ここで、東棉と日綿のボンベイ港からの棉花の積出量と奥地直買量の変化を図1から確認し

よう。1910年代の奥地直買量では、東棉が日綿を上回っていたが、1920年代には日綿が優位に転ずる。ボンベイ港からの積出量も1920年代前半までは日綿は東綿よりも明らかに優勢であったが、20年代後半にはボンベイ港積出量で東綿と日綿の地位は逆転した7。

この両社の相違をいかに理解すればよいのか。1920年代前半に関しては、奥地直買量がそ

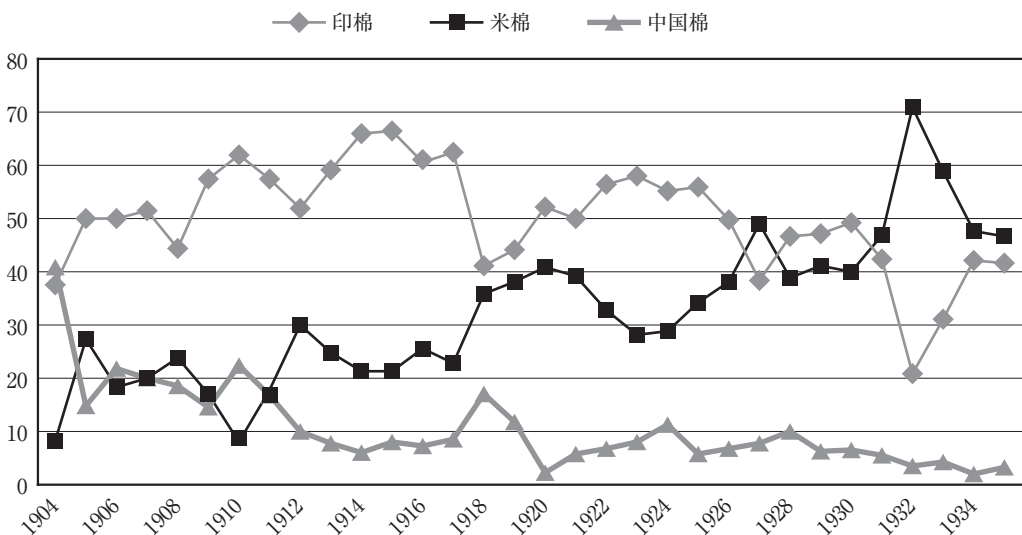
のまま両社のボンベイ港積出量に影響していると考えられるが、東綿が奥地直買量で日綿を下回っているにも関わらず、ボンベイ港積出量で日綿を逆転した1920年代後半の動向はどのように説明すればよいのか。籠谷の研究によれば、直買コストが低位であった1930年代においても、東綿は奥地直買量を増やさなかった（籠谷、1999）。東綿が棉花の奥地直買、言い換えれば

図1 東綿と日綿のインドにおける棉花取引の推移（単位：俵）



資料 前掲木下「日本商社のインド棉花買い付け機構」, 表7・35より作成。

図2 日本の輸入棉花の構成比の推移（単位：%）



資料 名和統一、『日本紡績業と原綿問題研究』大同書院、1937年、287頁、表1より作成。

棉花市場を通さずに棉作農家などから棉花を直接買い付ける行動を取らなくなった理由は何か。これが本稿の具体的な課題である。

ここで、日本の棉花輸入構成比を現した図2を確認しておこう。周知のとおり日本紡績業の原料棉は、国内在来棉→中国棉→インド棉→アメリカ棉、と変化していった。この印棉から米棉への推移が、1927年ごろから印棉と米棉とが拮抗するようになり30年代に入ると逆転したことが図2から確認できる。図1が示すとおり、1920年代後半には東棉・日棉ともボンベイ積出量を減少させている。この要因は、日本紡績業が高番手化を進める過程で、短繊維種である印棉よりも長繊維種たる米棉が日本で需要されたことに求められる。繰り返すが本稿で注目した事実は、日棉が奥地直買をある程度維持したにもかかわらず東棉が直買から撤退した点であり、その要因と背景の考察が本稿の課題である。

以上の問題関心にもとづき本稿では、次節において東棉の奥地直買の実際を検討し、第3節ではインド棉花市場の分析を行なうとともに、インド紡績業について簡単に検討しインド棉花市場の変化の背景を明確にする⁸。

2. 東洋棉花の奥地直買

2.1 奥地直買の目的

棉花の奥地直買とは、実棉を買付けそれを棉繰りしプレスして締め上げ俵にしてから、港まで運び船積みを行うまでの作業を一貫して自らの管理のもとで行うことを意味する。1892年に東棉の前身である三井物産棉花部がインド棉花の買い付けを開始した。当初はボンベイ市場で買付けていたが、その後有力インド人ブローカーと委託契約を結び棉花を集荷していた。三井物産がインド奥地直買を開始したのは1904年であるが、その理由としては、この時期の紡績業が良質で斉一な棉花を望んでおり（高村，1971，163-168頁）、ボンベイ市場を通じた棉花購入では良質な棉花を購入できなかったことがあげられている⁹（『東棉四十年史』，42-47頁）。

従って、ボンベイ棉花市場を含めたインド棉花市場の不備から奥地直買は開始されたと考えられる¹⁰。

1919年のボンベイ棉花市場に関しては次のように報告されている。

史料1 臨時産業調査局「棉花取引並同金融事情 附三品取引所」（『日本金融史資料明治大正編』第23巻，1960）

孟買市場に出廻るものは調整不完全なるのみならず故意に劣等棉を混ざるの悪習あり、

且つ水気を含ましむる等頗る品質の統一を欠くものあるが故に孟買市場に出回るを待ちて買付をなすもの逐年減少の傾向にあり

ここより確認できるように、ボンベイ市場からの優良な棉花の購入は困難であった。特に注目されるのは、棉花産地からボンベイ市場へ至る流通過程において不正が行われていた点である。これが、東棉が奥地直買、言い換えれば棉花流通市場を内部化した要因であった。このインド棉花市場の問題点はインド紡績業にとっても同様であった。インド紡績業も中間商人に棉花品質を騙されていたのである（印度棉花経済研究所，1950）。インド紡績業の発展にとってもインド棉花市場の改善は必要であった。

奥地直買の実際を、「大正6年8月 綿花買付内地出張員職務規程並ニ心得 綿花部孟買支部」（『東棉内地出張員会議々事録 大正6年-昭和9年』）の条文から確認していこう。第7条で「実棉及ビ繰綿ノ「アウトターン」ハ常ニ周密ニ之ヲ検査スルコトヲ要シ」とあるように1917年時点では通説どおり「アウトターン」が重視されていた。その一方で、第41条には「品質ノ選択ハ可成簡単ニスルコトヲ旨トシ……品質ノ不同不整ハ絶対ニ之ヲ避クベシ」とあり、棉花品質そのものよりも品質の斉一性に重点が置かれていた事実が確認できる。さらに、第43条で「積出品質ニ対スル孟買ノ評定批判ハ凡テ絶対且ツ最終トス、出張員ハ常ニ之ヲ標準トシ選択ノ合致ヲ謀ル可シ。但シ孟買ノ品評ニ対シ

テ不審ヲ抱キ又甚ダシキ縣隔アリト思惟シタル
ゴトキハ之カ再檢ヲ要求スルコトヲ得」と定め
られている通り、ボンベイ支店の品質裁定基準
に沿ってインド全土から棉花を集荷することが
求められていた。しかし、但し書きにあるよう
に出張員が実際に棉花品質を調査したとき、ボ
ンベイ支店との見解に甚だしい開きがある場合
にはボンベイ支店に問い合わせることが可能で
あった。この取決め背景には、天候などの要
因により棉花品質が激しく変動することが考え
られるが、ボンベイ支店の検査基準と出張員の
品質裁定基準の情報を交換することで、出張員
はどのような棉花を購入すればよいかかわり、
出張員の棉花買付け能力の向上に結びついた
と推測される。一方でボンベイ支店から見れば、
出張員の検査能力をある程度、監視可能で
あったと言えよう。

内地出張員職務規程の第41条に「品質ノ不同
不整ハ絶対ニ之ヲ避クベシ」と明記されたとお
り、棉花直買のさいには棉花の品質、とりわけ
斉一性が重視された。次に、その背景を考えて
みよう。ここでは、日本紡績業の競争優位のひ
とつとされた混棉に注目する。

混棉とは、異なる棉花、例えばインド棉花と
アメリカ棉花を混ぜ合わせることであるが、そ
の目的は原綿代を抑えることとされてきた（三
瓶，1941，364-369頁）。しかし、混棉率は技術
的見地から市価格安の原綿の品質を検討して、
糸の品質・格付けを変えない範囲内で決定され
たのであり（守屋，1953，15頁），従って棉花
品質を見極める技術が重要であった。混棉率の
標準的な例をあげると、16番手を繰糸する際の
混棉率は、並米棉（ミッドリング格棉）10%、
上印棉（ブローチ・ドレラ等）30%、中印棉（ア
コラ・カンガム）60%、とされる（池上，
1934，27-29頁）。こうした割合を決定する際の
前提となるのが、棉花の斉一性であることは容
易に想像できるであろう。尼崎，摂津，大阪，
鐘淵等の紡績会社は、はやくより混棉によって
品質を落とすことなく原綿代を節約することに
努力していたとされるが（守屋，1953，15頁），

異なる種類の棉花が不用意に混在していると文
字通りの混棉となり、棉花種の配合比率を詳細
に研究した努力が無駄になってしまう。従って、
東棉は顧客である日本紡績業が求める棉花の斉
一性に応える必要上、奥地直買において棉花品
質の斉一性を重視したのである。

2.2 インド人雇用者の管理

インド棉花市場の不備から奥地直買を開始し
た東棉の活動を支えたのがインド人であった。
ここで、インドにおける東棉の人員構成を日綿
と比較しつつ確認しておこう。1917年頃の東棉
の日本人出張員は、19~21名、インド人常雇
いが191名、同臨時雇いが200名であった（『東棉
四十年史』，45-46頁）。1926年になると日本人
出張員の数は変わらないが、インド人常雇
いの人数は317名に増加している（『大正15年7月
支店長会議々事録』，1926，37頁）。次に、1914
年頃の日綿の日本人出張員は80名以上、インド
人雇用者が200名以上であった（『日綿70年史』，
101頁）。ここから、日綿と比べ東棉ではインド
人が重要な役割を担っていたことが推測され
る。

インド人棉花買付け従事者の雇用形態を「内
地出張員付土人雇人規則」（年代不明，『東棉内
地出張員会議々事録 大正6年-昭和9年』）
から確認しよう。第2条ではまず、臨時雇
いから常雇い人へ昇格する条件として、①「新
ニ常備人候補トシテ備シタル後三ヶ月以上ヲ
経過シタル者」、②「既ニ二季以上引続キ
臨時備人トシテ当社ニ勤務シタルモノ」の
2点が定められていた。これから、新たに
常雇い人となるためには、臨時雇い人として
2季以上、東棉（ボンベイ支店）から監視
を受ける、あるいは、常雇い候補として3
ヶ月の監視を受けていたことが確認できる。
続いて第3条、第4条では一度雇用された
のち解雇されたインド人を再雇用する際
には、以前に雇用していた他の日本商社あ
るいは東棉出張員にそれを照会することが
定められていた。第5条ではインド人を雇
用する際に、以前雇用したインド人である
か否かをボン

ベイ支店に照会することとされている。さらに、「常雇人中人物ニ疑アルモノ、将来発達ノ見込ナキモノ」と第62条には解雇条件が明記されている。以上から、東棉に雇用されるインド人は長期にわたって不正行為に対する監視と能力に対する判定を受けていたこと、また、一度でも不正を行い解雇されたインド人は再雇用される可能性が低かったことが確認できる。一方、東棉の都合によって解雇されたインド人に対して証書を発行する場合があります¹¹（年代不明、「綿花買付内地出張員職務規程並ニ心得」第66条、『東棉内地出張員会議々事録 大正6年—昭和9年』）、おそらくは、その証書を所持しているインド人には再雇用の可能性が残されていたと推測される。

次に、インド人に対する給与を見てみよう。第6条で常雇いインド人の昇給は年一回と定められていたが、能力・実績によって昇給率に差が生じていた。能力・功労が普通以下とされた者は昇給せず、普通の者は月給の5%、優良の者は5%から10%、抜群の者に対しては10%から15%の昇給率となっていた（第9条）。臨時雇い人に対しては、特に優秀なものに対して特別賞与が支払われていた（第21条）。常雇い人に対する能力の判定に関しては具体的な基準は分からない。ここで、東棉のインド人に対する能力の判定が適正であったのか、あるいは、インド人は東棉の給与支払に対して信頼を置いていたのか、という点について確認しておこう。それに直接に答える準備はないが、東棉がインド人の雇用に対して長期雇用を望んでいた点は重要である。

既に確認したように、東棉によるインド人の能力等の判別・監視は長期にわたって行われていた。従って、東棉はある程度の期間、インド人を雇用する必要があった。さらに、常雇いイ

ンド人の退職金の算出表である表1によれば、長期勤続を促していたと推測される¹²。東棉が長期雇用を望むとき、インド人従業員との信頼関係を損なうような行動はとらないであろうし、上述のようにインド人が常雇いになる為には臨時雇いを2季以上経験する必要があり、臨時雇いの期間において、東棉の給与支払いに対する不満を持ったインド人は東棉の常雇いになることを選択しないであろう。

東棉の職制においてインド人の最高職務は、アシスタント・エージェントであったが、まず、常雇い人からそれになるための条件を確認しておこう。

史料2 「大正九年九月三十日訂正内地出張員付土人雇人規則」第56条（1919年、『東棉内地出張員会議々事録 大正6年—昭和9年』）

- ①正直勤勉、人格高潔ニシテ他傭人ノ模範トナリ得ルモノタルコト
- ②独立シテ孟買ト直接引合ヲナシ得ル能力ナルコト
- ③季節中給料百留比以上タルコト
- ④当社ニ五年以上常雇者トシテ忠実ニ勤務シタルコト
- ⑤邦人全出張員ノ推薦アルコト

以上の条件をすべて満たすことがインド人には求められた。常雇い人が日本人出張員の指示を受け棉花を集荷していたのに対し、アシスタント・エージェントはボンベイ支店から直接指示を受けて棉花買付け活動を行うことが可能であり（「大正九年九月三十日訂正内地出張員付土人雇人規則」第58条）、その職務は日本人出張員と同じであった。給料は100ルピー以上と定められているが、既に述べたように常雇い人の昇給は能力・業績によって決定された。つま

表1 東棉出張員付常雇用インド人の退職金算出表

勤続年数	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
倍数			2	3	6	7.5	9	10.5	12	13.5	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24

退職金 = 直前季の月給 × 倍数

資料「大正九年九月三十日訂正内地出張員付土人雇人規則」第73条（『東棉内地出張員会議々事録 大正6年—昭和9年』）より作成。

り、アシスタント・エージェントを志す常雇いは100ルピーに到達するまでの期間に、その能力を継続的に示さなければならなかったのである。

さて、史料1から東棉が奥地直買を開始した要因が、インド棉花市場の不備であったことを確認した、言い換えれば、東棉はインド人棉花生産者や商人を信用できなかつた。棉花市場でのインド人の行動を信用できないにもかかわらず、東棉に雇用されたインド人が信用可能であったのはなぜだろうか。おそらくは、この点こそが東棉が奥地直買(すなわち市場の内部化)を開始した経済的動機であろう。棉花市場において信用できるインド商人を選別し、長期にわたって確実な取引を可能とする契約を結ぶコストはきわめて大きいと思われる。そのコストを削減する手段が、棉花市場の内部化であった。その点を以下で確認して行こう。

史料2の条件①には、「他傭人ノ模範トナリ得ルモノタルコト」とある。アシスタント・エージェントとなったインド人は、他のインド人の尊敬を集め、優秀な人物であるという評判も得ていたのであろう。他のインド人の「模範」となるインド人を東棉が条件にあげていることから、一度そうした評価を受けたインド人はその評判を維持しようとしたものと思われる。評判を維持しようとするインド人は自らの行動を正直にし、成績を上げるために努力したのであろう¹³。次に、アシスタント・エージェント制度を設立した目的は、「土人傭人中善良且有能ナルモノニ対シ、当社全体ノ利益分配ニ與(ママ)カラシムル目的ヲ以テ」(「大正九年九月三十日訂正内地出張員付土人雇人規則」, 第55条)とされている。さらに、「Assistant Agentハ当社全体ノ毎季ノ収益ノ高及傭人ノ当該季節中ノ成績ニ応シテ支店長ヨリ特別賞与ヲ与ウルコトアルベシ」(「大正九年九月三十日訂正内地出張員付土人雇人規則」, 第57条)と、特別賞与の支払条件が定められている。

ここで注目すべき点は、アシスタント・エージェントに対する報酬がボンベイ支店全体の利

益と連動していたことである。東棉はなぜ、このような契約をインド人と結んだのであろうか。先に、アシスタント・エージェントはボンベイ支店との直接引合が可能であった、つまり、棉花買付活動において自らの裁量範囲を拡大した事実を確認したが、これは同時にインド人が不正を行う誘因も増大したことを意味する。一方で、アシスタント・エージェントの裁量権を増大させ、報酬をボンベイ支店の利益、あるいは本人の成績と、より連動させたことによって、インド人の努力水準を引き上げることも可能となった。また、インド棉花生産・市場は気候的要因などにより品質や生産量の変動が激しかった。これらの予測不可能な事態を事前に想定するのは困難であり、それゆえ、インドの事情に詳しくかつ優能なインド人に裁量権を与えることが有効な手段であった。一方、インド人の不正に対する誘因を減少させるために、東棉は賞与をボンベイ支店の利益と連動させた。例えば、アシスタント・エージェントが棉作農家や商人と結託し、ボンベイ支店から指定された棉花品質よりも劣った品質の棉花を購入し、それによって東棉に不利益が生じた場合、不正を行ったインド人の報酬も減少するであろう。もちろん、不正を行ったときの利益が、努力をしたときに得られる報酬よりも大きい場合にはインド人は不正を行うであろう。しかし、臨時雇いから常雇いになるまでに2季以上、常雇いからアシスタント・エージェントになるまでに最低5年、これらの期間にインド人は常に東棉による監視を受け、努力し続けなければならなかった点は既に確認した。一度でも不正が発覚したとき、それまでにインド人が投下した努力はすべて回収不能になる。従って、インド人にとっては東棉に対する正直な行動が最適な戦略となったと思われる。

インド人が長期的な利潤を重視する、言い換えれば、東棉に対して不正を行うことなく、優良な棉花の集荷に努力し続ける誘因が組み込まれた制度が設計された結果、1924年下半季においては、「マチア」市場ニ土人主張員ヲ派シ、

小経費ヲ以テ有利買付ヲナシ得タルハ特筆ニ値ス」(『大正十四年下半季考課状』, 1925) と報告されている。東棉はインド人を効率的に活用することに成功したのであった¹⁴。

2.3 ジン・プレス工場の所有形態

前述のようにジン・プレス工程は日本棉花商社にとり重要な意味を持ったが、ここでも東棉と日綿の差異が確認される。1930年代までにそれぞれが所有した工場数を見てみよう。東棉のジン工場は4ヶ所、プレス工場は3ヶ所であった(木下, 1960, 156-157頁)。これに対して日綿は、数回にわたり増設を繰り返した結果、ジン・プレス工場を12工場も所有するに至った(『日綿70年史』, 102頁)、とりわけ、大工場を所有していたパンジャブ地方において多くの利益を得ていた(木下, 1960, 156頁)。

ここで、実棉購入の意義を確認しよう。アウトターンが多いほど利益は大きくなる、従って、奥地直買の開始当初には、この実棉取引から得られる利益は極めて重要であった。しかし、実棉を購入する場合、どの程度の繊維質が取れるかというリスクは、当然のことながら実棉の購入者が負わなければならない(笹倉, 1942, 257頁)。一方、奥地直買の初期に「出目」が重視されたように、繰棉工程に投資し、効率的なジン工場によってアウトターンを大きくすれば、より多くの利益を得ることが可能であった。インド人経営のジン工場の不正行為も問題であり、史料1で確認したように劣等棉を混入させるなどの棉花品質の詐称が行われていた。不正の多くはジン・プレス工程で行われ、手数料も法外なものであった(名和, 1937, 543頁)。繰棉の購入リスクは極めて大きかったのである。一方、棉花の品質に関しては繊維長の斉一性が

重視されており、日本の生糸製糸業の再繰り工程(揚返場)と同様に(石井, 1963)、同じ品質毎に締め上げ俵を作成するプレス工程は極めて重要であった。以上の理由により、東棉をはじめとした日本棉花商社は実棉を購入し、ジン・プレス工程を自らの手で行う必要があったのである。ジン・プレス工程を自らの手で行うときには、自社工場を建設するか、その地方の商人等が所有する工場を賃借するかというふたつの選択肢があった。

以下では、東棉のジン・プレス工程への関与を見ていこう。1917年の賃借工場に対する監視項目(以下、「印度内地棉花市場視察並ニ開店準備要項」『東棉内地出張員会議々事録 大正6年—昭和9年』, 1917)に、工場の棉繰能力を監視する「各工場ノ機械ノ良否」なる内容が確認される。ここで注目されるのが、「工場設立若クハ買収必要アラバ其ノ計画ヲ建ツルコト」という規程であり、この時点では東棉も日綿同様、積極的に自社工場を所有する意図が見て取れる。日綿が自社工場を積極的に所有した主な背景としては、繰棉商人から工場を賃借することが困難な地域が存在したことである(木下, 1960, 147-151頁)。これは東棉にとっても大問題であり、有力な商人が工場を所有するパンジャブ地方では、工場の賃借は困難であった。そのため、1929年という奥地直買が衰退していく時期であったためか実現されなかったとはいえ、現地出張員から新工場の設立が提案されている(『中央印度経営ノ改善ニ就而』, 1929)。とりわけ、プールと呼ばれるジン・プレス工場のカルテル組織の影響が大きかったが、このプールの崩壊をもたらしたのが工場の乱立と言われている(木下, 1960, 153-155頁)。表2からインドにおけるジン・プレス工場の推移を見

表2 インドのジン・プレス工場の推移

年度	1923	1924	1925	1926	1927	1929	1930	1931
プレス工場	718	743	791	897	901	951	951	959
ジン工場	1,709	1,738	2,019	2,068	2,148	2,276	2,276	2,284
ローラー	ダブル	5,717	5,689	5,999	6,474	6,557	6,468	6,468
	シングル	47,589	49,475	57,004	57,667	60,592	65,998	65,998
	鋸刃型	90	86	87	94	131	142	142

資料 Toyo Menka Kaisha Ltd Bombay, The Indian Cotton Facts. 各年より作成。

れば、ジンおよびプレスの工場の1920年代を通じた増加と¹⁵、ローラージンの増大、すなわち手繰りから機械繰りへの転換が進んでいた事実が分かる¹⁶。機械式ジン・プレス工場の増加は、1920年代のインド棉花市場にどのような影響を与えたのか。

この点に関して東棉の自社工場経営を検討しよう。1923年段階では、「当社ノ直買ノ助ケル事大ナリ」（『大正十一/十二年度 内地出張員事業報告』、1923）と自社工場は高く評価されているが、1927年になると、「元来奥地工場ガ出張員買付補助機関タル……工場所有地出張員経営ニ就テハ特ニ注意ヲ払ハレタル事ヲ希望ス」（『昭和二年度 出張員事業報告』、1927年）とあるように、その評価は低下しており、経営内容も良くなかったことがうかがわれる。東棉所有の工場の経営内容については表3から、年ごとの変動があるとはいえ1920年代に入ると特にジン工場において経営内容が悪化していたことが見て取れる。経営悪化の要因は必ずしも明らかではないが、先行研究では東棉本店へ支払われていた使用料の影響が指摘されている（木下、1960、157頁）。しかし、表4からは、資産評価額に応じて本店へ支払われる使用料を控除してもなお、全工場の合計で赤字であったことが判明する。

東棉は日綿に比べて自社工場の所有には消極的であった。この背景には、「棉花ニ於テモ印度米国内完備セル仕入機関ヲ活用シテ利益ヲ取ル事ヲ主トシ、投機ハ可成手控ヘ工夫ト努力ヲ以テ進ミタシ」（山村、2002、11-12頁）といった東棉の経営方針もあった。自社工場の経営不振、ジン・プレス工場の増加という現実を前に、東棉はジン・プレス工程に関しては外部に委託するか、繰棉購入に転換していったものと推測される。しかし、それらの場合に問題となるのは、インド人が経営する工場が信用できるか否かである。外部に委託する場合には東棉による監視も当然行っていたが¹⁷、図1で確認したようなボンベイ市場での繰棉購入が増加するためには、東棉に代わる監督機関・制度が必要であ

ろう。この点に関して、次節でインド棉花市場の制度変化を確認していく。

表3 東棉所有工場の損益（単位：ルピー）

年度	ジン工場	プレス工場	合計
1916/17	10,356	16,119	26,475
1917/18	2,083	3,011	5,094
1918/19	-6,194	2,779	-3,415
1919/20	11,175	38,051	49,226
1920/21	-9,256	-408	-9,664
1921/22	-11,780	12,529	749
1922/23	-4,602	-13,567	-18,169
1923/24	-14,959	10,616	-4,343
1924/25	-15,770	15,341	-429
1925/26	-622	17,892	17,270
1926/27	-19,158	-2,231	-21,389

出所 木下、1960、156-159頁、第29表より作成。

表4 1927年度 東洋棉花所有ジン・プレス工場（Dhuria工場）の経営内容（単位 ルピー）

		Dhuria		全工場計
		ジン工場	プレス工場	
経費	主な内訳	合計	22,967	30,077
		燃料費等	6,131	3,716
		労働手数料(Charges)	1,050	952
		給与	5,383	4,343
		使用料(A)	2,151	5,226
	収入	19,593	27,226	
損益		-3,373	-2,850	-21,389
	純損益(Aを控除)	-1,222	2,376	-6,581

資料 東洋棉花株式会社『昭和二年度 出張員事業報告』より作成。

3. インド棉花市場の整備—過程と背景—

3.1 インド棉花市場の整備

1921年に、インド農業省の代表者が議長となり、各州の農業局・商業会議所・紡績協会の代表者、棉花商人、貿易業者などを構成員として Indian Central Cotton Committee（以下、中央棉花委員会とする）が発足した（*The Indian Textile Journal*, 1922, p.125）。中央棉花委員会の活動資金には、同年にインド政府によって施行された「棉花課税法」による税金が充てられた¹⁸（*The Indian Textile Journal*, 1927, pp.465-466）。中央棉花委員会の活動目的は、棉業振興のため必要な対策を政府にたいして助言することであった（*Toyo Menka Kaisha Ltd*

Bombay, 1923, p.142.)。具体的な方針は、棉作農民の利益に対して最大の考慮と措置をとることとされ、「法律によって人を正直にしようとする方針を転換し、農家にCreditを与える方策を考えなければならない」と宣言された(*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1923, p.Xii)。この基本方針は、一連の政策の共通理念として貫かれていた。以下、それぞれの政策を具体的に見ていこう。

3.1.1 農業市場法(1923年)

本法律の目的は、1919年にベラール地方の棉花市場で実施された公開市場制度(ベラール・モデル)を他の地方へも適用することであった。注目すべきなのは、この法の立案過程において、Bombay Cotton Mill Owners' Association(以下、紡績協会とする)が、「オープン市場は栽培者・棉取引にとって有益であるが、他の地方に適用するときはそれぞれに適した法律を制定する必要がある」という意見を述べるとともに、中央棉花委員会に対して、独立した商人が自由に市場に自由に参加できることなどを求めている点である。

資料3 ハイデラバード市場の主な規定(*Annual Report of the Indian Central Cotton Committee*, 1929, pp.71-75)

- ・市場参加者の許可制(不正仲買人の排除を目的とする・引用者注)
- ・ボンベイ市場価格の公開
- ・同一の度量衡
- ・仲買人等を仲介させない農民と繰棉工場等との直接取引
- ・市場統制委員会の構成は8~16名(そのうち少なくとも半分は農民であること)

公開市場の優位点として、真正な重量、不公平な割引の撤廃、競争による利点、が正確に認識されていたが(*The Indian Textile Journal*, 1927, p.471)、ハイデラバード市場では、これらの利点が充分に実現可能であったことが判明する。先行研究によれば、ベラールなどの公開

市場の本質は貿易商人や地方の大商人の利益を守るものであった、と指摘されている(木下, 1960, 99頁)。しかし、1919年に設立されたベラール市場では市場統制委員会の半数は大商人であったのに対して、1923年の農業市場法に基づき設立されたハイデラバード市場においては、既に確認したように市場統制委員会の半分が農民であった。中央棉花委員会の目的である「棉作農民の利益保護」が実現され、紡績協会の要望である「それぞれに適した制度形成」もまた実現されていた点は特に注目される。

インドの棉作農民は、バニアと呼ばれる仲介商人から前貸しを受けて棉花生産を行っており、仲介商人は市場価格よりも1キャンディー(784ポンド)あたり30~100ルピー安く棉花を買い入れていたが(木下, 1960, 93頁)、棉作農民に対して市場価格の基準となるボンベイ市場の価格を明示することによって、棉花の品質向上への誘因を与えることが可能となったと推測される¹⁹。同時に、公開市場の創設により棉作農民と商人等との直接取引が保証されたために、1928年の時点で地方棉花市場からそれら仲介商人が排除されつつあった事実が確認されている²⁰(木下, 1960, 99頁)。

3.1.2 棉花繰りおよび繕上に関する法(1925年)

この法律の立案過程でボンベイ管区政府から意見を求められた紡績協会は、ジン・プレス工程に関する政策を早急に実施することと、その際には中央棉花委員会の提案に従うことを政府に求めた(*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1923, p.41)。これらの要求の背景には既に指摘したように、棉花流通においてもっとも不正(棉花の混合)が行われている過程がジン・プレス工程であった事実があった(*The Indian Textile Journal*, 1927, p.469)。本法律では、適正な棉繰り機と、棉花を痛めないなどの作業手順とを満たした工場が選定され、それを繰棉の購入者に対して証明するために、選ばれた工場が生産した繰棉にはラ

イセンス・シールを貼付することが定められた。ライセンス・シールには工場名が明記されているので、仮に不正をおこなった繰綿が発見された場合には不正工場を特定することが可能であった。同法によって、ジン・プレス工場が不正を行う誘因は減少したと思われる。この点を以下、中央棉花委員会と紡績協会のやり取りから確認していこう。

1926年に中央棉花委員会は、棉花購入者に対して本法律を満たしていない工場の存在を通知し、棉花購入の際に注意するよう呼びかけている。中央棉花委員会は、棉花取引の信用低下を防ぐためにあえて不正者を公表したと述べている (*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1926, p.70)。翌27年に紡績協会は、ジン・プレス工場の不正は棉花取引の信用を低下させ、結果的に棉花生産者の利潤を減少させてしまうと報じ、例えば、ウムラ棉は工場における水打ち等の不正のため評価が下がった事実を指摘している (*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1927, p.74)。紡績協会のこの報告に対して中央棉花委員会は、「水打ち等の不正が行われている棉花のライセンス・シールを（中央委員会に引用者注、以下同じ）報告することで（工場主の）不正をする気を失わせてほしい」と紡績主協会に要請し、その際報告する項目として①プレス工場における過度な締め上げと水打ち、②（繊維長の異なる）棉花の混合、③種や実棉の混入、をあげていた (*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1928, p.43)。

法施行によって、直ちに市場が効率的に機能することはきわめて稀であろう。その法・制度が機能するためには、その制度を補完する制度がさらに必要である。ここで検討した事例では、中央棉花委員会と紡績協会が情報、即ち不正を行った工場のライセンス・シールを通知しあうことで、不正者に対する懲罰が速やかになされた。第2節第3項において、東棉がボンベイ市場で繰綿購入を増加させた背景には、インドの

ジン・プレス工場の増加（表2）があったと指摘し、それらの工場が適切に監視される必要があったことを述べた。ここで検討した法制度によって、ジン・プレス工程における不正が減少したとすると、東棉が自社工場を所有する必要性、さらに直買によって実棉を購入する必要性は減少したであろう。

3.1.3 棉花品質の不斉一への対応

繰り返し指摘しているように、棉花取引において特に問題とされたのは異なる繊維長の棉花の混合、言い換えれば品質の不斉一であった。この棉花の混合という問題は2つの原因があった。1つはジン・プレス工場においてなされたような流通過程における混合、2つめは異なる棉花の種の混合栽培という棉花生産過程における混合であった。この2つの問題に対処しようとしたのが、1923年に施行された「棉花輸送法」であった。前者の問題に関しては、棉花が発送駅の駅名を冠して売られていたために、品質の劣る棉花が高品質の棉花を主に発送する駅に送られ、そこで混合される、あるいはその駅名を冠して発送されるなどの慣行が存在した（ブカナン、1943、307-308頁）。後者については、例えば、パンジャブ地方ではパンジャブ・アメリカン棉とデッシ棉、ダルワール地方²¹ではダルワール・アップランド棉とクンプタ棉の混合栽培が問題となっていた。この条例は特定地域への棉花ならびに棉花種子の移出入禁止を目的としていたが、それのみでは同一地域での棉花の混合は解消されない、という見解を1928年に中央棉花委員会が示していたことは注目される（以上、*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1928, p.43）。

この棉花の混合問題に関して興味深い事例がある。1913年にボンベイの紡績会社であったブラッドバリー（Bradbury）²²はボンベイ棉花取引協会（Bombay Cotton Trade Association）へ「20番手糸に適した棉花の購入を望むが、クンプタ棉の約半数が混合棉であるため、14番手糸を繰糸せざるを得ない。本当によい繊維長の

クンプタ棉ならば1キャンディーあたり310ルピーで購入するが、現在混合されているため280ルピーで購入している」と報告している(*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1913, p.128)。この混合の原因は分からないが、そのためにインド紡績業は望む番手を生産できず、棉作農民、あるいは棉花商の利益も減じられていたことが判明する。

この混合棉問題は容易に解決されなかった。パンジャブ・アメリカン棉とデッシ棉の混合に関して1928年に、中央棉花委員会と紡績協会の間で意見が交換されている(以下、*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association*, 1928, pp.45-46)。中央棉花委員会が、混合棉が市場に流通しているのは実際に需要があるからであると述べたのに対して、紡績協会は、「混合棉を望んで購入しているわけではない。純粹棉を購入できないからである。我々が望む棉花は単一かつ長繊維の棉花である」と返答して改善を要求した。中央棉花委員会の回答は、「改善には努力するが、齊一な棉花がプレミアムを得るまで (until pure cotton obtained the premium) 改善は望めない」というものであり、紡績協会に対して、齊一な棉花の場合には適正価格 (full price) で買取ろう求めた。

棉花の混合問題が解決されなければどのような問題がおこるのか。既に述べたように、価格の低下によって棉作農民の高品質な棉花を生産する誘因は減少するであろうし、紡績業も齊一な棉花の入手が困難となることによって高番手糸生産への移行が遅れるであろう。言い換えれば、市場に流通する棉花の齊一性が担保されているならば、棉作農民は、より大きな利益を得るために高品質な棉花を生産し、混合種という問題へも一層注意を払うであろうし、棉花輸送法の実効性も高まるかもしれない。紡績業も、齊一な棉花を原料として綿糸の高番手化が容易となる。中央棉花委員会が採用・提案した政策が、具体的にどの程度有効であったのかを検証する準備はない。しかし、インド綿業の当事者それぞれが、問題を認識し具体的な解決手段を

議論していた事実を軽視することはできない。

3.1.4 ボンベイ棉花取引市場の整備

インド棉花市場において、棉花の齊一性を獲得するための重要な制度のひとつにボンベイ棉花市場の整備があげられる。インド最大の棉花集積地であるボンベイ棉花取引市場の整備を見ていこう(以下、断りが無い限り、坂上, 1932, 108頁)。1876年にインド棉花取引協会が創立されたが、設立当初には棉花等級の厳密な検査は行われていなかった。従って、ボンベイ棉花市場では品質は問われず、不良品が取引されていた結果、決済不能もしばしば生じていた。1917年のブローチ・サッタ市場の混乱を受けて、インド政府は緊急命令を発し取引所を閉鎖し(荒尾, 1929, 261-262頁)、1919年に棉花取引取締法が制定され棉花管理局が開設された。ここではじめて棉花市場における厳密な品質検査が行なわれた。精算所では月二回の差金授受が認められ、銘柄売買が格付売買へと変更され、定期取引においては格付けのための標準品が設けられ、品質検査の結果、不合格品となったものには制裁が加えられた(荒尾, 1929, 262頁)。1922年には、棉花管理局が廃止され新たに東インド棉花協会が設立されると同時に、棉花約定法が制定され、定期取引(サッタ)、先物約定、現物取引の整備が進められた²³。

インド棉花の相場はサッタ市場に左右されていたが、サッタ相場は米国ニューヨーク、および英国リバプールの棉花相場の動向に規定されていた。ニューヨークのクロージング相場は、ボンベイに夜中の2時に入電し、ボンベイ棉花市場の仲買人はそれをみて午前11時半に先物・サッタが取引されるボンベイのマルワリ市場で取引を開始した。次いで、午後4時にリバプール市場のオープニング相場が入電し、5時にはリバプールのセカンド・コールの入電をうけ、ボンベイ市場は5時半に大引建値相場を発表し閉会していた(坂上, 1932, 112頁)。棉作地域の公開市場でボンベイ市場価格が公示されていたことを既に確認したが、公開市場が整備され

ていた地域の棉作農民は、ボンベイ市場価格を通じて世界棉花市場の動向を知ることが可能であった。

また、品質検査・裁定機関という点でボンベイ棉花市場（ボンベイ棉花取引所）は大きな意味を持った。市場に出回る棉花は取引所で検査されその基準に従って価格が決定されるため、この価格が市場において信用されるためには、取引所における品質検査が十分に機能する必要がある。ここで、棉花特有の品質検査の困難さが問題となった。棉花は農作物のため、同品種であっても年毎に品質が微妙に異なる。信用するにたる相場を形成するため、また、棉花品質に関する取引紛議への対処を目的として、ボンベイ棉花取引所会員の中から技量の特に優れた者を選別し、紛議のあった棉花を検査し調停が行なわれていた（三井物産株式会社棉花部編『印度棉花新取引規則解説』、年代不明）。

3.2 インド紡績業の高番手化

表5からインド紡績業の棉花消費の推移を見ると、量的には成長したとは言いがたいものの、ここで注目したいのは綿糸の高番手化とインド紡績業の混棉の進展である。高番手化と混棉を達成するためにインド紡績業は、インド棉花市場・棉花農民に対する棉花品質改善を求める圧力を高めたと思われる。

インド紡績業の経営形態の変化を確認すれば、インド紡績業で多くみられた経営代理商によって経営される紡績会社では、1900年代に入ると代理経営者の利潤がそれまでの売上高ベースから純利益の5～10%へと変化した（米川、1994、138-139頁、第3・4表）。これにより、綿糸の品質向上の誘因が高まったと思われる、実際、1906年にはインド紡績業は次のように観察されていた。「綿糸の品質に対して注意を払はざりし代理商が、紡績事業の利潤に伴ひ製糸の改良を企て、其評価を揚ぐるに勉むるに至りたしことは本邦当業者の注意すべき事項たるを

表5 インド棉花市場の内訳 単位1000俵

年度	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	
輸出	極東	1,276	975	1,796	1,465	2,197	2,135	1,654	2,490	2,550	1,872	1,872	2,178	1,964	2,379	1,000
	合計	1,731	1,253	2,702	2,226	3,170	3,473	3,450	3,998	3,775	2,830	2,830	3,933	3,868	3,729	1,582
国内消費	紡績業	2,044	2,003	1,913	2,078	2,159	2,109	1,879	2,175	1,983	2,044	2,044	1,992	2,373	2,271	2,346
	割合	45%	50%	36%	42%	36%	34%	31%	32%	30%	36%	36%	29%	34%	34%	50%
推定収穫高		4,499	3,991	5,343	4,941	5,972	6,270	5,979	6,827	6,508	5,624	5,624	6,775	6,991	6,750	4,678

出所 木下、1960、第2表より作成。

注 割合とは、推定収穫高に占めるインド国内紡績業の棉花消費。

表6 インド紡績業の混棉比率

番手	混棉率			特記		
リング10番手	第一種	棉花 割合	ベラール中棉 40～50%	カンデッシュ棉 20～30%	ベンゴール上棉と屑棉 10%	精紡機にかけることでさらに高品質に第二種に比べ1斤につき一銭高、利益は2銭多い
	第二種	棉花 割合	ベンゴール・カンデッシュ・ベラール棉 それぞれ等分で計75%			
ミュール10番手	棉花	屑棉	落棉		粗悪糸しかできないが技量経験によっては良質糸も紡糸可能	
	割合	75%	25%			
リング20番手					紡出高と品質を両立させるには良質の棉花が必要 混棉は「有利ナラサルカ如シ」	
ミュール20番手	棉花	ベラール上棉	グジラット棉	カンデッシュ棉	リング20番手との原価差は1斤につき1～2銭	
	割合	50%	25%	25%		
30番手		パールシー棉	シュラット棉		20番手にくらべ原価差1斤につき4銭	
		50%	50%			
最上等品		ヒンガット棉・ナウザリ棉 100%				
付記	ベラール上棉（カンガム・アコラ・ダマンガム等）					

出所 安藤、1908年、60-63頁より作成。

信ずるなり」(庄司, 1906, 21頁)

続いて、インド紡績業の混綿を検討しよう。表6にあるようにインドでも混綿が行われていた。例えば、比較的白色に近い棉花を混ぜ合わせて綿糸の色上げを行っていたことが確認されているが(庄司, 1906, 21頁)、日本紡績業における混綿と同様、より高品質な綿糸生産のためには、より厳密な棉花の斉一性が求められるようになったと思われる。

表7 インド紡績業の番手別生産率 単位 %

年度	番手				
	1~10	11~20	21~30	31~40	41~
1902-1903	27	56	15	2	
1903-1904	26	56	15	3	
1904-1905	28	52	17	3	
1917-1918	15	52	28	4	1
1918-1919	15	50	31	3	1
1919-1920	14	54	29	3	1
1921-1922	14	53	30	3	1
1922-1923	15	53	30	2	1
1923-1924	14	52	30	3	1
1924-1925	13	52	31	3	1
1925-1926	14	51	31	3	1
1926-1927	15	49	31	4	2
1927-1928	14	47	33	4	2
1928-1929	12	45	33	6	2
1929-1930	13	47	33	6	2
1930-1931	13	46	30	7	3
1931-1932	12	46	30	7	4
1932-1933	11	48	29	8	4
1933-1934	12	48	28	8	4
1934-1935	11	46	28	10	5

出所 1902~1905年までは庄司, 1906年, 48-49頁, 1917~1929年までは, Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association, 各年, 1929年以降は、『日印貿易参考資料』, 1936年, 18頁, より作成。

インド紡績業が中国市場で日本紡績業に敗れたことを背景として、1910年代から20年代にかけて高番手化した事実が指摘されているが(Morris, 1983, pp.603-605, pp.616-624, 東亜経済調査局編, 1935, 198頁), 表7からインド紡績業の番手別生産高をさらに詳しくみていこう。1900年初頭は20番手以下の生産が中心であったが、10年代後半には10番手以下が15%前後になり、代わって21番手以上の生産が増加した。20年代の前半は停滞的であるが、1926-27

年度に初めて11~20番手生産の割合が50%を切ると、僅かずつながら31~40番手の綿糸生産が増加し始めた。30年代には、41番手以上の生産も増加し、序々に高番手化が進展したことが判明する。高番手化を志向したインド紡績業は、さらに番手の高い糸を生産するため米棉の輸入を検討していた事実が確認されているが(Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association, 1926, p.61), それは棉花品質改善が、インド棉花市場にとって緊急の課題であった事実を示している。

4. おわりに

東棉が奥地直買を開始した理由は、市場を通じて優良な棉花を購入出来なかったからであった。東棉は奥地直買活動において、優秀なインド人に誘因を与える制度を設計することで、優良な棉花の効率的な集荷が可能となった。従って、1920年代前半までは、これらの費用を投じてでも市場で劣等な棉花を購入するよりはなお有益であった。しかし、20年代後半に入ると状況は変化した。東棉の奥地直買から撤退していった1929年に、ボンベイ支店は収支が悪化していた中央州の日本人出張員に対して経費の削減を求めている(『中央印度経営ノ改善ニ就而』, 1929)。また、1928年時点に日本紡績業は、年間を通じて有利な時期にその都度、棉花を買うようになった(『昭和三年度出張員事業報告書』, 1928)。さらに、インド紡績業自身も棉花市場での購入を増大させていった(木下, 1960, 178-181頁, 籠谷, 1999, 12頁)。これらの事実をどのように理解すればよいのであろうか。

東棉の奥地直買の目的を考えると、1920年代後半には奥地直買の経済的根拠は失われていたと考えるのが妥当であろう。また、日本の紡績会社が一年を通じて棉花を購入していた事実は、彼らが満足しうる品質の棉花が一年中市場に流通するようになっていたからにほかならない。20年代後半以降のインド棉花市場では、優良な棉花が適正な価格で購入可能になっていた

と指摘できよう。事実、1940年代のインドでは、「棉花を除いてインドの農民は破滅的な価格でブローカー及び仲買人に売ることを余儀なくされている」（ヴィスヴェスバラヤ、1943、210頁）と観察されている²⁴。20年代を通じて行われたインド棉花市場の整備は、一定の成果をあげることができたのである。

棉花の混合、すなわち繊維長の不斉一というインド棉花市場の問題を解決するために、インド政府は様々な法制度を組み合わせる必要があり、棉作農民に対して高品質な棉花生産への誘因を与えるために公開市場を設立し、ボンベイ棉花市場価格を公示した。棉作農民が高品質な棉花を生産したとしてもジン・プレス工程における混合によって、その努力が無に帰する可能性があったが、ライセンス・シールの貼付を義務付けることによって不正な工場に対する懲罰が可能となった。一方、これらの制度形成の前提として、市場に高品質な棉花を求める消費者が存在しなければならず、さらに、どのような棉花が高品質であるかを価格情報に転換する機能が必要である。既に確認したように、当該期のインド紡績業は緩やかながらも高番手化を指向していた。また、ボンベイ棉花取引所では品質検査が行われ格付けによる取引が開始され、棉作農民はどのような棉花に高価格が付けられるか、あるいは、自らが生産した棉花の価値をボンベイ市場価格として知ることができるようになった。この時点で「出目」の旨みが消滅したのである。

法制度の形成の際に重要な役割を果たしたのが中央棉花委員会であった。日本の産業発展においても、商業会議所が重要な役割を果たしていたことが明らかにされているが²⁵、中央棉花委員会の事例が特に興味深いのは、棉作農民に対して利益を保証しそれを誘因とすることが明確に意識されていた点である。とはいえ、それは1871年にインド政府の「棉花および商業管理官」に就任したカーナックがすでに意図していた（今田、2000、318-321頁）。しかし、19世紀末にヨーロッパ系棉花商社と棉作農民の直接取

引を目的として設立された「公設棉花市場」は、旧来の流通経路に固執するインド商人による反発や妨害によって失敗した（今田、2000、326-331頁）。さらに、1829年に東インド会社が低品質の棉花の取引を禁止する条例を施行していたが、不正者が東インド会社の刑事裁判権の及ばない地域に住むようになるなどの理由により条例は形骸化した（長尾、2005）。中央棉花委員会はこれらの苦い経験をもとに棉作農民だけではなく、インド棉花市場全体を含めた誘因の設計という目的を持つに至ったと推測される。

以上のように、インド棉花市場を機能させるためには、様々な制度を組み合わせる必要があった²⁶。19世紀インドにおける棉花市場の整備の失敗要因が、制度的補完性の有無であったとすると、企業家個人の役割には限界があるであろう。本稿で確認した事例に即して述べれば、政府などによる市場機能拡張的政策が決定的に重要であった。さらに、企業家の一類型として、リスクを積極的に引き受け新たな利潤を生み出す活動を行う「ナイト的企業家」が挙げられているが（宮本、2004）、棉花市場の整備に呼応するかのようには、奥地市場とボンベイ市場を結ぶインド人商人（ジュタワラ）が増大した事実は（籠谷、1999、12頁）、市場機能を補完する制度の形成が企業家活動を促す意味でも重要であったことを示唆している²⁷。

本稿の分析から東棉の奥地直買活動の軌跡を説明すると次のようになる。東棉はインド市場が未整備な時には、自らが棉花集荷機構をつくることで日本紡績業へ良質かつ安価な棉花を供給する役割を果たした。このとき重要であったのは、優良な棉花を実際に買い付けるインド人の誘因を制御する制度によって、市場での棉花購入に比べて取引費用を節約することが出来た点である。しかし、インド棉花市場の整備という制度変化に直面したときには、すみやかに奥地直買から撤退した（図1）。このとき、ジン・プレス工場の賃借を主としていた東棉は結果的に市場の変化に適切に対応することが可能であった。

最後に、本稿では川上への統合を論じたが、東棉は川下への統合、すなわち紡績工場（東洋棉花・ポダーミル合弁会社）の経営に進出していった。この点に関しては今後の課題としたい。

【注】

- 1 現ムンバイ、本稿では当時の一般的な呼称であったボンベイ（孟買）とする。
- 2 経済史・経営史への制度分析の適用に関しては、岡崎・中林, 2001, 岡崎, 2002, 等を参照。具体的な実証研究には、岡崎, 1999, 中林, 2003, 等がある。
- 3 最近では、ラングロウ (Langlois, 1988) が動学的な視点を取り入れ、企業組織の効率性の獲得過程を分析している。
- 4 取引費用の概念について簡単に説明する。インド奥地（アコラ）からボンベイ市場の倉庫までの運賃諸経費は1俵あたり26ルピーである（坂上, 1932, 99頁）が、本稿では、例えば、棉花を購入するさいにどの商人から購入すれば真正な棉花を得ることができるか、を調査する費用、契約の執行を保証するための費用などを問題とする。このとき、正直な商人を調査・選別する費用などの数値化はきわめて困難であるから、取引費用の概念があいまいである点は否定できない。
- 5 棉花品質の斉一性を図る基準は多々あるが、本稿では繊維長に注目する。一般に棉花の繊維長が1インチ以上のものを長繊維種、それ以下を短繊維種と分類する。日本・中国・インド棉花は短繊維種に属するが、インド在来棉花種の長いもので0.9インチほどあったために、長繊維種であるアメリカ棉花（約1.02インチ）との混合が可能であった。
- 6 棉花生産にとってジン工程は重要であった。例えば、1794年にホイットニーの棉繰り機の開発がアメリカ南部棉花生産拡大の端緒を開き（森, 1996, 125-126頁）、また、19世期中頃にはインド棉に適した棉繰り機が開発された（長尾, 2005, 61頁）。アウトターン率は、粒の重さと粒上の棉毛の重さの割合によって決まる。棉毛重は棉毛の粗密によって決定され繊維長の長さとは関係ない。1943年の調査によると、アウトターン率は日本綿33.2%、中国綿33.6%、印棉35.1%となっており（久保, 1954）、在来棉から印棉への転換は繊維長のみならず、繰綿歩合もその要因であった。“Length of Fiber and Ginning Percentage Indian Cotton”, *The Indian Textile Journal* No. 457, February 1927, に印棉の繰綿歩合の調査、品種改良の詳細がある。
- 7 1928年度に東棉の積出量、奥地直買量が減少しているのは、米棉の相場が割安であったことと、印棉の品質が低下したことが要因であった（『昭和三年度

出張員事業報告書』, 1928)。印棉の品質低下の原因は明らかではないが、1933年の不買運動まで積出量が減少していないことから、天候などによる一過性のものであったと思われる。

- 8 本稿で主に使用する資料は『笹倉文書』（大阪市立大学所蔵）である。それに基づき木下悦二が既に詳細な分析を行っており（木下, 1960）、東棉のインドにおける活動はかなり明らかにされているが、本稿は、新たな観点からこの資料を改めて活用するとともに、*Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association* などの新資料も併用する。
- 9 1920年に三井物産綿花部から独立して東洋棉花株式会社が発立された。以下、本稿では重大な誤解が生じないかぎり、1920年以前であっても東棉とする。
- 10 同様に、日本における備船市場が未整備のときに、三井物産船舶部が備船市場を内部化し、効率的な配船を可能とした事実が明らかにされている（大島, 2003）。一方、戦後日本の電子部品業界において、業界内規格であるCES規格が部品取引費用を減少させたことによって部品メーカーが成長した事実が指摘されている（中島, 2003）。企業と市場との境界、市場機能を拡張する制度といった論点を深化させるためにも、更なる歴史分析の蓄積が必要である。
- 11 証書の具体的な内容は明らかではないが、解雇理由は主に東棉の都合、インド人のやむを得ない都合や、彼らが不正を働いたことなどであった。このうち、不正を働いた者と東棉の意に反して退職した者には退職金は支払われなかった（第72条）。東棉の都合などによって退職せざるを得なかったインド人に対しては証書が発行されたものと思われる。
- 12 これが当時のインド労働者にとってどの程度の誘因となったかは定かではないが、1901年時点の日本の紡績会社では、10年以上勤続した退職者へ50円から100円の退職金が支払われていた（『綿糸紡績職事情』, 87頁）。男工の平均日給30銭（『綿糸紡績職事情』, 74頁）から平均月給をおおよそ8円とすると、日本の紡績工場における退職金は、勤続10年以上で月給の約7～13倍となる。
- 13 他のプレイヤーの戦略を事前に知るのは困難であるが、その有効な方法が相手のプレイヤーが得ている評判を調べることである。一方、自分が相手と協調したいと望むのであれば、自分が協調戦略を取ることを相手に知ってもらうことが重要である。このとき、協調戦略を取るという評判を獲得するべくそのプレイヤーは行動するであろう。（Axelrod, 1984, pp. 150-154）。
- 14 本稿では、インド人の労働意欲を刺激する要因として、仕事のやりがい（アシスタント・エージェントへの昇進）と高賃金に注目したが、どちらが重要であったかという判断はできない。この点に関して

- は、1990年代のインド人労働者の調査を行った清川、2003、147-166頁、を参照されたい。また、日本では1920年代に昇給の方法が明確化され、能率給などの奨励加給金制度が広く普及した（西成田、1988、175-176頁）。同時期に東棉がインド人労働者に対して昇進・昇給制度を適用していた事実は興味深い。
- 15 19世紀末から20世紀初頭のインドでは、鉄道網の発達により各地域の市場が接続されたことにより、ジン工場を含めた農産加工業が発達した（Satyananarayana, 1994, p. 225, Roy, 2006, p. 143）。
 - 16 単ローラージンの生産性などについては、清川・高橋、2005、8-14頁を参照。
 - 17 買付委託商人（Sub-agency）所有の工場への監視項目として、「工場ノ設備改良ニ関スルSub-agencyノ努力及ビ注意如何」が明記されている（『東棉内地出張員会議議事録 大正6年-昭和9年』「Sub-agency監督ニ関スル注意」、年代不明、2頁）。
 - 18 ボンベイ港から輸出される棉花1ペイルにつき4ルビーが徴取された。
 - 19 棉作農民にとって市場価格を正確に把握することは困難であった。アメリカでは1937年に、公的な棉花検査・等級付け制度であるSmith-Doxey Classing法が施行された。1935-36年度には36%の生産者が市場価格を知らなかったが、1947-48年度にはその割合が25%に低下した（Olmstead, A.L. & Rhode, P.W. 2003）。
 - 20 仲介商人に代わる資金調達経路を分析する必要があるが、本稿ではその余裕がない。
 - 21 ダルワール地方における米棉種導入については、長尾、2004、を参照。
 - 22 米川、1994、138頁、第3表には1914年設立とある。不整合の理由は現時点では分からない。
 - 23 市場が有効に機能していれば変動は小さくなる（宮本、1988、262頁）との指摘に従い、ボンベイサッタープローチの変動係数を、品質検査が開始された1919年で区分して取ってみると、1905-1918年（n=138）では42.718、1919-1931年（n=153）では29.632であった。なお、統計資料は坂上、1932、巻末資料を用いた。
 - 24 本来ならば、各地方の棉花価格データを集計し、ボンベイ棉花市場価格との相関をとるなどの実証を行う必要があるが、本稿ではその準備がない。この点に関しては稿を改めて検討したい。
 - 25 商業会議所に関する研究は数多くあるが、本稿の問題関心と直接関係するものとして、西川・阿部、1990、片岡、1996、などがある。
 - 26 この点で、中央棉花委員会が、組織間の調整機関（松本、1996、25-28頁）として機能していたことが重要である。
 - 27 市場取引のリスクが禁止的に大きいとき、生産者や商人は市場から撤退するであろう。この点に関して、所有権の保護（商標の保護）がなされなかった

ために一時的に衰退した明治期の福島県製糸業の事例がある（谷山、2007）。

【参考文献】

- 荒尾慶盈、『棉花と棉花取引』、工業教育出版会、1929年。
 安藤敬三、『孟買紡績事情』、大日本紡績連合会、1908年。
 石井寛治、『座繰製糸業の発展過程』『社会経済史学』第28巻第6号、1963年。
 池上正一『最新織物の実物研究（原糸の巻）』、森彩堂、1934年。
 今田秀作、『バクスブリタニカと植民地インド』、京都大学出版会、2000年。
 印度棉花経済研究所、『インドにおける棉花並びに綿業』下編、1950年。
 ウィリアムソン・オリヴァー、「垂直的統合の限界と企業規模」『市場と企業組織』（浅沼萬里・岩崎晃訳）、日本評論社、1980年。
 ヴィスヴェスバラヤ、M. 総合インド研究室訳『印度の経済構造』、総合インド研究室、1943年。
 大島久幸、「三井物産における輸送業務と備船市場」中西聡・中村尚史編『商品流通の近代史』、日本経済評論社、2003年。
 岡崎哲二、『江戸の市場経済』、講談社メチエ、1999年。
 岡崎哲二、「制度の経済史」社会経済史学会編『社会経済史学の課題と展望』、有斐閣、2002年。
 岡崎哲二・中林真幸「経済史研究における制度」岡崎哲二編『取引制度の経済史』、東京大学出版会、2001年。
 籠谷直人、「戦前期日本人商社によるインド棉花の奥地買付活動」『人文学報』第82号、1999年3月。
 片岡豊、「戦前期の商業会議所と貿易」松本貴典編『戦前期日本の貿易と組織間関係 情報・調整・協調』、新評論、1996年。
 木下悦二、「日本商社のインド棉花買い付けの機構」アジア経済研究所編『日本棉業交渉史』、アジア経済研究所、1960年。
 清川雪彦、『アジアにおける近代的工業労働力の形成』、岩波書店、2003年。
 清川雪彦・高橋壘、「インド繰綿産業の発展と女子労働力の雇用」『社会経済史学』第71巻第3号、2005年9月。
 久保健一、「繰綿歩合に関する研究—第1報繰綿歩合の品種間変異について—」『日本作物学会紀事』第22巻第3-4号、1954年6月。
 笹倉貞一郎、「印度の棉花」飯本信之・佐藤弘編著『南洋地理体系7』、ダイヤモンド社、1942年。
 坂上國治、『印度棉花事情』、江商株式会社、1932年。
 三瓶孝子、『日本綿業発達史』、慶応書房、1941年。
 庄司乙吉、『印度綿業視察報告』、大日本紡績連合会、1906年。
 瀬戸林正孝、「清末民初、揚子江中流域の棉花取引にお

ける不正の発生と解消のメカニズム」
『慶應大学・京都大学GCOEディスカッション・ペーパー』
DP2008-009, 2009年。
高村直助, 『日本紡績業史序説 下』, 塙書房, 1971年。
谷山英祐, 「明治期製糸業における商標の確立と行政による保護—群馬県と福島県の制度分析と比較—」『経営史学』第42巻第3号, 2007年12月。
土屋喬雄校閲, 『職工事情 第1巻』, 新紀元社, 1976年。
東洋棉花株式会社東棉四十年史編纂委員会, 『東棉四十年史』, 1960年。
東洋棉花株式会社孟買支店, 『東棉内地出張員会議議事録 大正6年—昭和9年』。
東洋棉花株式会社孟買支店, 『大正十一/十二年度 内地出張員事業報告』, 1923年。
東洋棉花株式会社孟買支店, 『大正十四年下半季考課状』, 1925年。
東洋棉花株式会社孟買支店, 『昭和二年度 出張員事業報告』, 1927年。
東洋棉花株式会社孟買支店, 『中央印度経営ノ改善ニ就而』, 1929年。
東亜経済調査局編, 『イギリスの印度統治』, 東亜経済調査局, 1935年。
中岡哲郎, 『日本近代技術の形成』, 朝日選書, 2006年。
長尾明日香, 「植民地期インドにおけるニューオリズ品種棉花普及政策」『アジア経済』第45巻第2号, 2004年2月。
長尾明日香, 「イギリス東インド会社の棉花買付・開発政策の転換, 1803~1858年」『社会経済史学』第70巻第5号, 2005年1月。
中島裕喜, 「業界団体による電子部品規格化の試み—1960年代を中心に—」『社会経済史学』第68巻第5号, 2003年1月。
中林真幸, 『近代資本主義の組織—製糸業の発展における取引の統治と生産の組織—』東京大学出版会, 2003年。
名和統一, 『日本紡績業と原綿問題研究』, 大同書院, 1937年。
西川俊作・阿部武司, 「概説 1885-1914年」西川俊作・阿部武司編『日本経済史4 産業化の時代 上』, 岩波書店, 1990年。
日印会商準備委員会, 『日印貿易参考資料』, 1936年。
日綿実業株式会社, 『日綿70年史』, 1962年。
西成田豊, 『近代日本労使関係史の研究』, 東京大学出版会, 1988年。
農商務省商工局, 『綿糸紡績職工事情』, 1903年。
ブカナン, D・H, 東亜研究叢書刊行会編訳『印度の近代工業』, 河出書房, 1943年。
松本貴典, 「戦前期日本の貿易促進の基礎的条件としての組織間関係」松本貴典編『戦前期日本の貿易と組織間関係 情報・調整・協調』, 新評論, 1996年。

三井物産株式会社棉花部, 『印度棉花新取引規則解説』, 年代不明。
宮本又郎, 『近世日本の市場経済』, 有斐閣, 1988年。
宮本又郎, 「企業家学の意義」『企業家研究』, 創刊号, 2004年3月。
森杲, 『アメリカ職人の仕事史』, 中公新書, 1996年。
守屋典郎, 『紡績生産費分析』上巻, 白山書房, 1953年。
山崎広明, 「日本棉業構造論序説」『経営志林』第5巻第3号, 1968年。
山村睦夫, 「1930年代における東洋棉花上海支店と在華紡」『土地制度史学』第174号, 2002年1月。
米川伸一, 『紡績業の比較経営史研究』, 有斐閣, 1994年。
Annual Report of the Indian Central Cotton Committee
Aoki, Masahiko, Hyung-ki, Kim and Masahiro, Okuno-Fujiwara, *The Role of Government in East Asian Economic Development: Comparative Institutional Analysis*, Oxford, 1997. (白鳥正喜訳, 『東アジアの経済発展と政府の役割—比較制度的アプローチ—』, 日本経済新聞社, 1997年)。
Axelrod, R, *The Evolution of Cooperation*, New York, 1984. (松田裕之訳, 『つきあい方の科学—バクテリアから国際関係まで—』ミネルヴァ書房, 1998年)
Coase, R, "The Nature of the Firm," *Economica*, n.s.4, 1937.
Kirzner, I.M, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, 1971. (田島義博監訳, 江田三喜男・小林逸太訳『競争と企業者精神—ベンチャーの経済理論—』, 千倉書房, 1985年)
Langlois, R, "Economic Change and the Boundaries of the Firm", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 144- 4, 1988.
Morris, D, "The Growth of Large-Scale Industry to 1947", Kumar, D, ed, *The Cambridge Economic History of India*, Vol.2, Cambridge, 1983.
Olmstead, A.L. & Rhode, P.W., "Hog-Round Marketing, Seed Quality, and Government Policy: Institutional Change in U.S. Cotton Production, 1920-1960", *Journal of economic history*, vol.63, no.2 (June 2003) .
Report of the Bombay Cotton Mill Owners' Association
Roy, T, *The Economic History of India 1857-1947, Second Edition*, New Delhi, 2006.
Satyananarayana, A, "Expansion of Commodity Production and Agrarian Market", Ludden, D, ed, *Agricultural Production and Indian History*, Oxford, 1994.
The Indian Textile Journal.
Toyo Menka Kaisha Ltd Bombay , "The Indian Cotton Facts", 1923.