

## ファクター制度の起源

上 村 能 弘

### はじめに

18世紀初頭に公刊されたダニエル・デフォーの『ロビンソン・クルーソー』には、船乗りになることへの憧れを捨てきれない主人公が、とうとう友人の父親の持ち船に乗り組んでハル（Hull; Kingston upon Hull）からロンドンへと向かった様子が描かれている<sup>1)</sup>。テムズ川・三角江の奥に位置し、海の潮の及ぶロンドン、このロビンソン・クルーソーの時代にはすでにイングランド各地と結ばれた国内交易の拠点となっており、同時にまた海外各地とも結ばれた外国交易の拠点ともなっていたのであった。このころはちょうど、旧来からのヨーロッパ大陸・地中海地域や、東インドを中心としたアジア地域などとの交易に加え、「新大陸」やアフリカの各地域などとの交易も著しい拡大を見せていった時期に相当する。ロンドンがイングランド国内の市場と海外の市場とを一体化させる世界交易の結節点になっていったのは、まさにそうした時期においてのことであった。

実際、途中、ヤーマスの投錨地（Yarmouth Roads）で大嵐に遭遇し、早くも逆害の報を受けたロビンソン・クルーソーも、それでも九死に一生を得て何とかロンドンにたどり着くと、早速、西アフリカとの「冒険（adventure）」取引に乗り出していった。彼は親類に無心して40ポンド・スターリングを手にする<sup>2)</sup>と、これを元手にロンドンで「玩具やおもちゃの雑貨類（Toys and Trifles）」<sup>2)</sup>

を買い込んで、ギニア湾岸地域<sup>3)</sup>へと赴いている。

except of such Toys as were fit for our Trade with the *Negroes*, such as Beads, bit of Glass, Shells, and odd Trifles, especially little Looking-Glass, Knives, Scissars [*sic.*], Hatchets, and the like.” (“*Negroes*”が斜字体になっているのも原文のまま)。あるいは、ここでの“Toys and Trifles”は、頭韻を踏みながら類義語を並べた表現か（2011年初版の武田将明訳『ロビンソン・クルーソー』河出書房新社、河出文庫テ7-1の30ページでは、この3つの単語をひとまとめにして「役にも立たぬがらくた」という訳を当てているようだが、原書 p. 46 に対応する 64 ページでは“Toys”が、やはり「おもちゃ」という訳になっている）。“Shells（貝殻製品）平井訳 80 ページ”というのは、我が国においても、かつて石上中納言が求婚の際に持参することを要求された子安貝（cowrie）のたぐいであろうか（よく誤解されるが、子安貝は、本当は巻き貝である）。当時の西アフリカでは、子安貝は、ビーズやガラス玉などとともに装飾品として用いられたほか、貨幣としても用いられることがあったようだ。この時期にイギリスから同地にもたらされていった子安貝は、もちろん燕の巣からなどではなく、モルディヴ諸島などからの再輸出品である。ビーズはまたヴェネツィアなどからの再輸出品であったはずであり、このことから当時のロンドンが世界通商の結節点となっていたことには重要な意味があったと思われる（ガラス製品と鉄製品については、おそらくはイングランド産であろうが、子安貝は温暖な海の生物である。サトウキビなどと同様に、熱帯・亜熱帯の植物である棉花が、「産業革命」期には寒冷なイギリスを中核とした世界経済体制の中に組み込まれ、世界商品化されたことを想起されたい）。子安貝やビーズの再輸出については、たとえば Davies〔8〕, p. 115 & Fage〔18〕, p. 105 を参照。なお、“calico”という単語は、この作品にはひとつも見あたらないようだ。

3) ここでは「北緯15度から赤道までの沿岸」とされている（Defoe〔13〕, p. 20, 邦訳40ページ）。アフリカ大陸の西端として大西洋に突き出たヴェルデ岬（Cape Verde）は北緯14度41分に位置していることから考えれば、相当に長い海岸線をもった地域のはず

1) Defoe〔13〕, pp. 6-17（邦訳, 22-36ページ）。

2) 括弧内の訳は、平井正穂の訳39ページによる（原書では p. 19）。なお、原書 p. 46 には次のような記述が見える：“……we had on board no large Cargo of Goods,

そして、ロビンソンがロンドンから持参した商品を彼の地で売却し、代わりに重量5ポンド9オンスの砂金 (Go[ld] Dust) を得てロンドへと帰還すると、その砂金はロンドンにて実に約300ポンド・スターリングもの値で売ることができたのであった。

また、18世紀の末からは、一般には「ドック (dock)」と呼ばれる大規模な埠頭 (潮入りドック) がテムズ川沿いに相次いで建設され、文字通りの貿易港としてのロンドンの偉容が整えられていった。こうしたドックを建設して運営する西インドドック会社 (WIDCO; the West Indian Dock Company) やロンドンドック会社 (LDC; London Dock Company) などの設立に参画し、また資金面からもこれを支えていたものの多くも、当時発展しつつあった「新大陸」(とりわけ西インド諸島) との交易に直接・間接に関係した

---

である。よく知られているように、「新大陸」におけるプランテーションの労働力は、18世紀までに主にアフリカ西海岸からの奴隷に依拠するようになっており、このロビンソンが赴いたギニア湾沿岸地域は、まさしくその奴隷の主要な積み出し地域であった (西インド諸島におけるサトウキビのプランテーションが、その労働力を、アフリカ西海岸からの奴隷に依存していたことについては、なによりも Williams[37]を参照)。実際、ここでの交易が成功した後は、彼も「ギニア貿易商人 (a Guiney Trader) ということになった」(同上)。当時であって、*「ギニア貿易商人」*という言葉は「奴隷商人」とほぼ同義であったはずであるから、あるいはロビンソンも奴隷の売買に手を染めたのかもしれない。自分自身も一度はムア人の奴隷となったことのあるロビンソンは、その後、ブラジルに渡ってタバコやサトウキビのプランテーションを持つに至ったが、このブラジルにおけるプランテーションの主な労働力も、やはりアフリカ西海岸からの奴隷たちであった。船乗りロビンソン・クルーソーは、今度こそは、この奴隷を求めてブラジルから再びギニア湾沿岸地域へ向かおうとし、またもや大嵐に遭遇してしまう。乗っていた船が難破して、その結果、彼は、現在のベネズエラを流れるオリノコ川 (標題紙では the Great River of Oroonoke, p. 256 では the River Oroonoko) 河口近くの無人島に漂着し、ここで実に28年余りの間、たったひとりで暮らさねばならなくなってしまったのであった。

人々であったのである<sup>4)</sup>。

ところが、それにもかかわらず——、というよりも、それ故にこそ、18世紀もなかば以降になると、世界貿易の中心地であったロndonは、むしろ世界金融の中心地としての性格を持ち始める。それは、ロンドンを中核とした世界商品市場が生成・確立されていくのに伴って、世界貿易が主に委託荷販売制度 (ファクター制度) によりながら行われるようになっていったことを、ひとつの背景とするものであった。委託荷販売制度は、やがて首都・ロンドンを中心としたイギリス国内の徴税・送金機構とも結びつき、為替手形を用いた世界貿易の決済が同制度を通じてロンドンで集中してなされるようになったのである。そして19世紀までには、ロンドンに世界短期金融市場 (あるいは世界貿易の決済市場) が成立したことを前提に、各国政府債の発行等を通じた長期資金もまた、この同じロンドンで調達されるようになっていったのであった<sup>5)</sup>。

この小論は、18世紀にロンドンの世界貿易の中心地から世界金融の中心地へと変貌させていった委託荷販売制度 (ファクター制度) の主な仕組みや歴史的な特徴を、その起源に触れながら明らかにしようとするものである。18世紀の西インド諸島におけるサトウキビプランテーションの主な労働力であった奴隷は、委託荷販売制度を通じてギニア湾沿岸地域から同地へと連行され、西インド諸島で奴隷たちによって生産された原料糖も、委託荷販売制度を通じてロンドンで売却された。また、「産業革命」期のイギリス・ランカシア地方における綿工業も、原料の調達という点でも製品の販路という点でも、世界市場に大きく依拠しながら展開をするものであった。その原料としてアメリカ合衆国南部から輸入された棉花も、委託荷販売制度を通じてランカシア地方へもたらされ、これを原料としてランカシア地方で生産され

4) Draper[16], esp. pp. 437, ff., 参照。

5) 入江[26], 68-84 ページ, 参照。

た綿製品もまた、委託荷販売制度を通じてヨーロッパ大陸や東インドなどへと積み出された。そして、それらの決済は、ロンドンのシティで委託荷販売制度の総元締めの存在として活動するマーチャント・バンカーの手許で集中的になされていったのであった。こうした18世紀以降の世界商品市場において重要な役割を果たした委託荷販売制度の仕組みや歴史的な特徴を明らかにすることを通じて、ここでは同制度の持つ経済史的・金融史的な意義についての再考察を試みることにしよう。

### I 冒険取引におけるソキエタスとコムエンダ

委託荷販売は、旧来からの自己勘定による冒険取引とともに、19世紀の中葉まで世界通商の主な方法となっていた。ところが、それではいったいつごろからどのようなかたちで、この委託荷販売が始まっていったのかということを確認することは難しい。恒常的とはいえないまでも、人々が生産物を相互に交換しあうことは、文字通り太古の昔からあったことであろう。ここでは詳しく研究を行ったうえで述べる余裕はないが、実際、たとえば古代ローマにおいてはギリシア法から借用された *syngraphe* および *chirographum* と呼ばれる文書、すなわち一定額の貨幣を債務者に請求する内容の文書が用いられていたとされ、中東の地域においても10世紀のアッバース朝の時代には、今日のドラフトや支払い指図書に相当するような *suftadja* あるいは *sakk* と呼ばれる文書などが用いられていたといわれる。また、東インドやアルメニア、中国などにおいても、古くから類似の文書を用いて取引が行われてきたともされる<sup>6)</sup>。委託荷販売という取引の方法についても、あるいは、そうした古くから行われてきた取引のなかに、その萌芽が見いだせるのかもしれない。

しかし、一般的に行われているような手法を用いて、つまり多少なりとも具体的な、文字によって書かれた史料に依拠しながら、経済史的・金融史的な研究を進めていこうと試みるならば、ヨーロッパにおける、したがってまた19世紀中葉までの世界通商の分野における委託荷販売の主な起源は、12世紀中葉までに北イタリアの諸都市を拠点として行われるようになっていった地中海交易の仕組みのなかに求められていくことになるであろう。

もともと、特に遠隔地間の取引は、陸路を経由したものであれ、海路を経由したものであれ、単純には一定の資金を用いて仕入れた輸出用商品を、本国（積み出し地）から仕向地へと運ぶことから始まるものであったと考えられる。そして、その仕向地へと運んだ輸出用商品を仕向地で売却し、それによって得た仕向地側の通貨で今度は輸入用商品を仕入れて本国へと持ち帰り、それを本国で売却して本国側の通貨で売上げや“利益”を得たのである。冒頭で見たロビンソン・クルーソーも、まずロンドンにおいて40ポンド・スターリング分の資金で「玩具や安物の雑貨類」を仕入れ、これをギニア湾沿岸地域へと運んで売却し、今度は重量5ポンド9オンスの砂金をギニア湾沿岸地域からロンドンへと運んで、最後にはこれをロンドンで売却して300ポンド・スターリングを手にしたのであった。つまり、いわば輸出と輸入とは、もともとは一連の通商として行われていたのであり、したがって、それは遠隔地交易（≡“外国”貿易）ではあるのだが、その最大の目的であったであろう“利益”は、仕向地側の通貨ではなく、本国側の通貨で認識されるものであった。そしてまた、それを遂行する商人（ないしは商人たちの“組織”、以下同様）は、自己勘定での商品の仕入れや販売などはもちろん、当該商品の本国・仕向地間の輸送やそれに付随する業務等々の一切を行う冒険商人（*adventurer*）として活動したのであった。

こうしたことから判るように、「輸出」と「輸

<sup>6)</sup> Ashtor[2], esp. pp. 554-576, Denzel[14], p. xxii, fn42 & Lieber[27], pp. 232-233, 参照。

入」とが一連のものとして行われていた初期の取引には、必ず“始め”と“終わり”とが伴った。つまり、本国側で一定の資金が準備されて“輸出”用商品の仕入れが行われたときが、当該取引の“始め”であり、持ち帰られた“輸入”用商品が本国側で売却され売上げが得られたときが、当該取引の“終わり”である。取引の“終わり”に当たっては、持ち帰られた“輸入”用商品の売上金額から、“始め”に準備された“輸出”用商品の仕入れのための資金金額と、そのほか運賃・輸送費、あるいは（船舶を使用するということであれば）傭船・艀装のための経費といった様々な費用とが差し引かれるかたちで、その損益が計算された<sup>7)</sup>。先のロビンソン・クルーソーの行った冒険取引の例では、単純に計算をすれば、“始め”に「玩具や安物の雑貨類」を仕入れるために準備された40ポンド・スターリングを、“終わり”に砂金を売って得た300ポンド・スターリングから差し引いた残り、すなわち英貨での260ポンド・スター

7) たとえば、多額の費用をかけて用立てた船舶に輸出用商品を積載し、大きな危険を冒しながら“外国”へと出かけていった商人が、出かけていったまま帰ってこないとか、帰りには（本国では通用しないであろう）仕向地側の通貨を懐にただけで船舶については空のまま戻ってくるかというのは、費用の点から考えても本来は馬鹿げたことであったかとも思われる。しかし、出かけるときには輸出用商品を積載し、帰ってくるときには別の種類の輸入用商品を積載するというのであれば、必要とされる船舶は、どのような荷姿の貨物でも積載できる汎用船でなければならないであろう（どのような荷姿であれ、貨物を結局は同じサイズ・同じ容積の直方体にとりまとめるコンテナが本格的に使用され始めたのは、19世紀以降のことである）。逆に言えば、たとえ帰りには空になっても、出かけるときには汎用船よりも専用船を使ったほうが、輸出用商品をより多く効率的に運べ、したがってより多くの“利益”を得られると判断されれば、船舶はときに事実上の空のまま、つまり輸出なり輸入なりの片方向的に運用されることがあり得る。18世紀になると、アフリカ西海岸から西インド諸島へと奴隷を運んでいった奴隷船が、帰還する際には奴隷商人に対する決済のための手形とバラストだけを積んでヨーロッパへと戻ってくるようになっていったことについては、Sheridan [32], pp. 252-254 を参照。

リング分が、その際のロビンソンの“利益”であったと考えられる<sup>8)</sup>。

こうした“始め”と“終わり”とを持つ取引が、もちろん何度も繰り返して行われるということもあり得た。しかし、そうした場合にはあっても、商売を記録した帳面は、通常は一回の通商ごとに開かれるべきものであった。取引の“終わり”に当たっては必ず損益が計算され、それらが、当該取引を遂行した商人集団の構成員たちの間で分担・分配されると、その取引は、まさに“終わり”になるのである。それを遂行した商人集団はしばしば解散されることにもなったのであった。すなわち、初期の遠隔地取引は、 $G-W-G-W-G'$  ( $= G + \Delta g$ ) という不可分の、しかも一回限りの運動（ないしは、その一回限りの運動の繰り返し）にすぎなかったのである<sup>9)</sup>。

8) 原書には“……I increased very considerably”とある (p. 19, 参照)。なお、この冒険取引を行った際のロンドンとギニア湾沿岸地域との間の往復の渡航費については、ロンドンで知り合った船長の船に便乗させてもらっているのだから、ここでは無料である。また、“始め”に準備された40ポンド・スターリング——これ自体も、当時にとっては大変な金額であったはずであるが——は、先にも触れたように、親戚に用立ててもらったものとされている。物語本文では明確に触れられてはいないようだが、しかし、本来は、当該の300ポンド・スターリングのなかからは、親戚から借り受け、したがってまた返済しなければならなかったであろう40ポンド・スターリング分を、その利子とともに控除して彼の“利益”が計算されるべきであったかとも思われる（もっとも、ロビンソン自身は、当該40ポンド・スターリングのもともとの出所は、自分の父親か母親ではないかと推測しているのだから、そもそも返済などしなくともよかったのかもしれない。Defoe [13], p. 331 を参照)。

9) ロビンソン・クルーソーをギニア湾沿岸地域まで乗せてくれた船長は、ロンドンに帰還後、すぐに亡くなってしまった。物語のなかではそのすぐ後に、ロビンソンは、“終わり”に手にした300ポンド・スターリングのうち200ポンド・スターリングをこの船長の未亡人に預け、100ポンド・スターリングだけをもって再び航海に乗り出していった旨の記述が見える。ロビンソンが船長の未亡人に預けた200ポンド・スターリングについては、後にロビンソンがブラジルに渡ってプランテーションをもった際に、そのうちの100ポンド・

しかし、こうしたかたちでの遠隔地交易は、もちろん常に成功裏に終わるとはかぎらなかった。初期の交易は、まさに自己勘定による冒険取引の範疇に入るべきものであって、商品を購入してくれる顧客たちからの注文があって、初めて行われるというものでは必ずしもなかったのである。このため、うまく売れるだろうという見込みのもとに輸出していった商品や輸入してきた商品が、実際にはほとんど売れなかったり、あるいは思ったほどの価格では売れなかったりする場合は、当然のことながらあり得た。18世紀のロンドンの人々にとっての砂金はもちろんのこと、同時期のギニア湾沿岸地域の人々にとっては、ヨーロッパからもたらされる「玩具や安物の雑貨類」もまた（「役にも立たぬがらくた」などでは決してなくて）おそらくは奢侈品とも呼ぶべきものであったろう。

---

スターリング分だけが、プランテーションで必要とされる「イギリスの商品（*English Goods*）」のかたちでロビンソン側に返済されている（Defoe[13], pp. 43-44；邦訳，73-74ページ，参照）。残りの100ポンド・スターリング分については、最終的には当該未亡人に贈与されたようだ。つまり、ここでは交易によって手にされた売り上げや“利益”が、文字通りそっくりそのままのかたちで、次の交易に再投資されていったわけではなかったのであった。18世紀に至ってももちろん、こうしたロビンソンのような例はなお見られるものの、16-17世紀になると、上で見たような“利益”を目指した一回限りの運動が、単なる繰り返ではなく、…G—W—G…という利潤を目指した資本の無限的連鎖運動へと目立って転化していった。こうした資本の運動は無限的連鎖運動であったから、それにはもはや“始め”や“終わり”は存在しなくなり、それ故、利潤や損失は、たとえば四半期ごととか1年ごととか、時間でこの運動を区切って計算されるようになっていったのであった。また、それを遂行する“組織”も、一度の交易ごとに解散されることもなくなって、半永続的な会社組織へと変化していった。たとえば、1602年に特許状が与えられた「『株式会社の起源』と呼ばれる」オランダ東インド会社では、「全社員員の有限責任制」のもとで「株式制のより以上の発展」が見られて、「当座制が全く消失して企業が永続化した」とされる。今となつては古典的な業績ともいってよい大塚久雄[28]，359-360ページおよび372ページ以下を参照（なお、引用中の傍点は大塚によるもの）。

特に初期の交易にあっては、その交易対象となった商品は、結局、こうした高価な奢侈品が中心であったであろうから、それらをうまく売却できれば“利益”は大きかったのかもしれないが、うまく売却できなかったときの損失もまた大きなものであったにちがいない。さらには、今日ほどには交通・通信手段が十分には発達していなかった時期においては、交易のために商品を輸送すること自体にも多額の費用を要し、またたとえば海難や盗難といった商品輸送途上の危険負担にも、またきわめて大きなものがあつたことであろう<sup>10)</sup>。

すなわち、冒険取引それ自体は、商取引の分野によっては現在にも受け継がれてきているような伝統的な商品売却の方法ではあるものの、一方では、それを遂行する商人たちにとっては非常に大きな制約をも内包したものであつたと考えられる。こうしたことから、ヨーロッパの、特に海上交易の分野においては、旧来からの文字通りの冒険取引が行われるなかで、交易に係る費用や危険を複数の商人たちで分担し、その交易が成功した際には、そこから生じた“利益”を、その費用や危険を分担した商人たちの間で分配するという仕組み——、いわゆるソキエタス（*societas*）ができあがっていったのであつた。つまり、なるべく多くの“利益”を得るために当該の交易の規模を大きくしていく一方で、それに係る費用や危険の個々の商人たちによる負担を、なるべく小さくしていこうという仕組みである。紀元前340年ごろのギリシアでは、早くもこうした海上貸付（*sea*

---

10) 逆に、そうであるからこそ、冒険商人たちは“利益”を得ることができたともいえる。「……産業資本の発達が未熟であるかあるいは未だ現れず、したがって商品生産および流通が一般に未成熟であることが、そもそも商業活動の基盤である。……ことに遠隔地間の取引においては、特に幼稚なる交通事情に妨げられて、商品交換の比例関係はきわめて偶然的であり、不等価交換が一般的である。商業資本は、かかる偶然的な不等価交換の仲立ちとしてこれを媒介しつつ、双方間の値鞘を自己の利潤とするのである。」大塚久雄[28]，34ページ（引用中の傍点はいずれも大塚によるもの）。

loan)と類似した仕組みに基づいて交易が行われ、後の船底書入貸借証 (bottomry bond) に相当する文書が用いられることさえ見られたとされる<sup>11)</sup>。

その後、遅くとも紀元後10世紀ごろまでに、コンスタンティノーブルを中心としたレヴァントとの交易が行われていた北イタリアの諸都市において、コムエンダ (commenda) と呼ばれる新たな海上貸付の仕組みが確立していった<sup>12)</sup>。この仕組みも、交易に必要な資金や商品を複数の商人が持ち寄って一種の“組合”を形成し、それを通じて所期の目的を遂行しようというものであった。しかし、このコムエンダにおいては、その実際の交易や航海に携わったのは、交易に必要な資金のうち3分の1程度を負担して業務執行者 (socius tractas または portator) となった一部の商人たちのみであった。業務執行者にならなかった他の商人たちは、必要な資金のうち残りの3分の2程度を負担しながら、出資者 (socius stans または commendator) として本国にとどまったのである。そして、業務執行者が成功裏に交易を完了した際には、その“利益”を本国で、これらの出資比率に基づいて業務執行者と他の出資者たちの間

で分け合い、また逆に失敗した際には、その損失をやはりその出資比率に基づいて互いに負担しあったのであった<sup>13)</sup>。

いうまでもなく、こうした仕組みも、特に業務執行者の立場からは、なるべく多くの“利益”を得るために当該の交易の規模を大きくしていく一方で、それに係る費用や危険の自分の負担分を、なるべく小さくしていこうというものであったと考えられる。しかし、もはや実際の交易業務に携わらない出資者の立場から見れば、この仕組みは、その実際の交易業務を負担することなしに、出資をするのみで当該交易の“利益”に与れるものであったといえよう。このようなかたちでの海上貸付の契約は、当時であっては必ずしも文書のかたちにまとめられたわけではなかったが、ジェノアとコンスタンティノーブルやシリア、あるいは北アフリカ、エジプト、南アフリカ、シシリー、サルディニア、コルシカ等々との間の交易に広く採用されていた。また、ジェノア以外の、たとえばヴェニスやマルセイユ、バルセロナといった地中海沿岸の諸都市を起点とする交易においても、一般的に認められるものでもあった<sup>14)</sup>。

しかし、先にも示唆したように、このようなコムエンダを基礎として行われる交易は、見方を変えれば、業務執行者となる商人が一定の資金をもって行う実際の交易に対して、出資者となる商人が追加的な資金を貸し付けて遂行されるものであったとも考えられる。すなわち、ここでの海上貸付は、当該交易が成功した際には、その貸し出されていた資金が貸し出し地と同一の場所で、つまりは本国側で、業務執行者から出資者に本国側の通貨で (利子とともに) 返済されるという内容を持つものであった。こうした内容からすれば、コムエンダを基礎として行われる交易も、依然として“始め”と“終わり”とをもって一連のものとして行われる交易のいわば一変形にとどまるも

11) Hoover[24], p. 495. 参照。なお、Hooverによれば、これよりもさらに500年も前から東インドでは同様の海上貸付の仕組みが見られることを指摘するものもあるという。

12) 馬場克三[3], 6ページ、参照。なお、こうしたコムエンダは、ジェノアなどでは「ソキエタス (societas)」——特に海上交易におけるものは「ソキエタス・マリ (societas maris)」と呼ばれ、また同様の仕組みを陸上交易にも応用したものは「ソキエタス・テラエ (societas terrae)」と呼ばれた。しかし、これらのものは、一種の変形ではあってもいづれもコムエンダの範疇に入るものであり、このすぐ前で紹介した「ソキエタス」とは、同じ言い方ではあるのだが、別の仕組みであることに注意されたい。これについても、ここでは詳述はできないが、ソキエタスやコムエンダそのものの起源や発展については多くの先行研究が存在している。混乱しそうな「ソキエタス」や「コムメンダ」の意味についての整理を含め、さしあたりは大塚久雄[28]、特に107ページ以下を参照。

13) Byrne[5], pp. 135-137. 参照。

14) Hoover[24], p. 498. 参照。

のであり、したがって業務委執行者にとっても出資者にとっても、その最終的な“利益”は、やはり本国側で本国側の通貨で認識されるものとなっていたのであった。

## II 委託荷販売の契機

ところが、12世紀の中葉までに、こうした地中海で行われる交易には、さらにひとつの変化が生じていった。その変化とは、それまで一連のものとして行われてきた交易が、いよいよ「輸出」と「輸入」とに分化し始めるというものであった。もともと、交易に必要な資金の3分の1程度を負担していた業務執行者の出資比率は、その後、時代が下るにつれて徐々に低下をし、ついには全く出資を行わなくなっていく場合さえ見られるようになっていった。業務執行者は、出資者たちから一定の報酬を得ながら、交易対象商品を本国と仕向地との間で輸送して、それらを同地で売買することに専念するもの<sup>15)</sup>へと変化していったのである。業務執行者は、自分では必ずしも出資を行わないにもかかわらず、他の出資者たちの負担する資金で交易を行って一定の報酬を得ることから、こうした仕組みは、特に一方的コムエンダと呼ばれる<sup>16)</sup>。そしてさらには、同じ仕向地で、こうした業務執行者を使って交易を行う商人たち（出資者、あるいは業務執行者を含めた“組合”）の間で、交易を行うための資金を互いに融通しあうということが始まっていった。

たとえば、商人Aは、その“海外”交易を行うに当たり、本国で商人Bから本国側の通貨で資金の貸し付けを受ける。Aは、その資金を用いて本国側で“輸出”用商品の仕入れを行い、これを業務執行者A'に持たせて仕向地へと派遣する。A'は、当該商品を仕向地へと運んで売却し、その代金を仕向地で仕向地側の通貨で受け取る。一方、Bは、その業務執行者B'を同じ仕向地へと派遣して、同地で“輸入”用商品の仕入れを行うための資金を、Aの業務執行者であるA'から仕向地側の通貨で受け取らせる。つまり、A'は、Aから預かった“輸出”用商品を仕向地で代理販売し、それによって受け取った代金相当額から、先に本国でBがAに貸し付けていた資金相当額を、(利子とともに、Aに代わって)Bの業務執行者B'に返済するというわけである。B'は、そのA'から返済された仕向地側の通貨での資金を用いて、同地で“輸入”用商品の代理購入を行い、これを本国のBのもとへと持ち帰る。Bは、当該の“輸入”用商品を本国で売却し、その代金を本国側の通貨で受け取って、Aに貸し付けていた資金の回収を行ったのであった<sup>17)</sup>。

こうした新しいかたちでの交易方法は、それでもなお依然として冒険取引に分類されるべきものであり、したがって、それに携わる商人たちは、その冒険取引に伴う様々な危険を旧来通りに負担していかなければならなかった。しかし、その一方では、この新しい交易方法には、それまでの交易方法や海上貸付の方法には見られなかったいくつかの特徴ともいえるべきものが備わっていたのであった。

その第一の特徴は、先にも触れたように、それ

15) あるいはきちんと「貨物上乗人<sup>うわりのりにん</sup>」と呼ぶべきであろうか。ブラジルに渡ったロビンソン・クルーソーは、ギニア沿岸地方からの奴隷を、アシエント制のもとで密輸しようと試みることとなるが、その際に彼は「資金(Stock)のほうの負担は不要、帰ってきたあかつきには、黒人(Negroes)の等分の分け前にあずかる」という条件で、知り合いの商人やプランターたちから託された商品とともに“Super-Cargo”として同地へと旅立っていったのであった(Defoe[13], pp. 45-47; 訳書, 77-80ページを参照)。

16) 大塚久雄[28], 第2章, 参照。

17) このすぐ後で見ると、代理行為を行う業務執行者は、13世紀末ごろまでに仕向地に定住するようにもなっていた。そうした定住代理人を用いたものとなるが、「輸出」商人であったNiccolò Guicciardiniとその在ブルージュ代理人(Nado Spiliato)、「輸入」商人であったAntonorio Grimaldiとその在ブルージュ代理人を当事者とした1330年における交易の事例が、de Roover[10], pp. 51-52に紹介されている。

まで一連のものとして行われてきた交易が、「輸出」と「輸入」とに分化し始めたということである。ここでの例では、商人Bから資金を借り受けた商人A（ないしは、その業務執行者A'）は、“輸出商人”に、商人Aに資金を貸し付けた商人B（ないしは、その業務執行者B'）は、“輸入商人”に該当する。つまり、12世紀の中葉までの地中海交易においてできあがっていった新しいかたちでの海上貸付の方法は、その交易商人たちの間に「輸出」と「輸入」との社会的分業の発生の契機が見られ始め、そのことを前提としたものであったといえよう。こうした地中海交易は、13世紀までにはシャンパーニュの大都市を介して陸路にてバルト海交易とも結びつくようになっていったが、実際、そうして形作られていった大きな交易圏においても、しばしばキャラバン商人（caravan merchant）によって「輸出」と「輸入」とが分化されるかたちで交易が遂行されていったのであった<sup>18)</sup>。

しかし、その一方、こうした「輸出」と「輸入」との分化は、特に“輸出商人”にとっては大きな困難をもたらしかねないものであった。旧来の一連のものとして行われる交易を遂行する冒険商人たちにとっては、その最大の目的であったであろう“利益”は、“終わり”に本国で本国側の通貨で認識されるものであった。「輸出」と「輸入」とが分化するという歴史的状況のなかで輸入を行う“輸入商人”にとっても、その“利益”は、その輸入商品が売却され売上げが得られていく本国で、本国側の通貨で認識されていくはずである。ところが、“輸出商人”にとっても“利益”は、その限りでは輸出商品を送り出した本国ではなく、輸出商品が売却され売上げが得られていく仕向地で、仕向地側の通貨で得られていくことになるであろう。ロビンソン・クルーソーによる18世紀初頭の冒険取引にも見られるように、ずっと後の時代においても交易は依然として「輸出」

と「輸入」とが一連のものとしても行われ続けていたことから、「輸出」と「輸入」との分化は、実際には非常にゆっくりと進行したものであったかとも思われる。商人Aや商人Bが、ごく短い期間に直ちに「輸出」や「輸入」に特化して、“輸出商人”や“輸入商人”に專業化していったというわけでもなかったにちがいない。歴史実態的には——、あるいは現代においてさえも、そうなのであるかとも思われるが、交易商人（貿易商社）は、交易商人として「輸出」と「輸入」とを永らく兼業し続けていた（もちろん、そのどちらかの分野に経営上の主力が置かれていたということはあるだろうが）と考えた方がよいであろう。おそらく、その理由のひとつは、上で見たように「輸出」と「輸入」との分化には、特に“輸出商人”にとっての困難が伴うものであったからだと思われる。

ともあれ、上で見たような例における輸出商人Aと、その業務執行者A'との“組合”は、Aが、その輸出商品を仕向地でA'に代理販売させていくためのものであった。つまり、12世紀中葉までに地中海交易で採用されるようになっていった新しい交易の仕組みは、ひとつには交易対象商品の代理販売の仕組みであったといえる。これにより、必ずしも出資を行わない業務執行者（機能資本家）は、“(販売) 代理人”へと、あるいは貨物の“輸送人”へと転化し、したがってその“組合”に対するA（無機能資本家）の出資も、多くの場合は貨幣によってではなく、（輸入商人Bから提供された資金によって仕入れられた）商品によって、しかもAからの全額出資というかたちで行われたのであった。旧来のコムエンダには見られなかったもうひとつの特徴である。こうしたかたちでの“組合”は、アコメダチオ（accomendatio）とも呼ばれ、たとえば1154年から1164年までの10年余りの間にシリアとの交易のためにイタリアで形成された6つのアコメダチオのうち、4つまでもが様々な布や毛布等の商品での出資による

<sup>18)</sup> Reynolds[29], p. 366. 参照。



ものであったとされる<sup>19)</sup>。

そしてさらには、交易が代理人を通じて行われるようになるにつれて、13世紀末ごろまでに、その代理人も“海外”に定住するようにもなっていた。イタリアの商人たちによって、たとえばパリやロンドン、ブルージュといった主要な交易先に半恒久的な支店が設立され、適宜、そこへ必要な人物が定住代理人として派遣されていった。比較的初期のころには、アコメンダチオの構成員の一部が定住代理人として派遣される場合や、あるいは構成員の子弟や縁者などが定住代理人として派遣される場合なども見られた。また、こうした場合には、定住代理人は、アコメンダチオの構成員として当該アコメンダチオの“利益”や危険負担に直接関与しているわけではなくて、アコメンダチオによって雇われた文字通りの代理人として、代理業務の手数料のほか、当該アコメンダチオから給与（salary）を得ていくといったことも見られた<sup>20)</sup>。14世紀の末には、定住代理人が独立した資本やパートナー、会計帳簿を持つようになり、交易は、本社（headquarter）を中心に複数の支社（branch）から構成される“企業群”を通じても行われるようになっていったのであった<sup>21)</sup>。

一方、輸入商人Bの立場から考えれば、この新しい交易の仕組みは、輸入商品を仕入れるための資金（その代理人B'に、輸入商品を代理購入させるための資金）を、“海外”に送金するためのものであったようにも見える。しかし、それはまた実際には、輸出商人Aが自分の輸出商品を売却して初めて手にできるはずの代金相当額を、BがAに（Aの輸出商品が実際に売れる前に、本国において本国側の通貨で）前払いする仕組みであった。つまり、Aが、本国で本国側の通貨でBから借り受けた資金を、仕向地で仕向地側の通貨で、

その代理人A'を使ってBの代理人B'に返済させる仕組みである。

換言すれば、BからAへの前払い金（advances）の提供は、「輸出」と「輸入」との間に分業が行われているということ为前提とした信用供与であり、また他所において他所の通貨でこれを返済するという内容の資金貸付であった。したがって、“海外”への送金の手数料がAによってBから徴収されたわけではなく、逆にBによってAから、前払い金の提供というサービスの手数料のかたちをとって、貸し付けられた資金の“利子”が徴収されたのであった<sup>22)</sup>。また、この仕組みのなかでは、A'による他所の通貨での返済が、Aから預かった輸出商品の販売代金でまかなわれることになってきたことから、その信用供与は、基本的には、それまでの満期を持つものであった。さらには、繰り返しとなるが、本人Aに対して本人Bから供与された前払い金の返済は、その代理人A'によって代理人B'に対して行われるべきものであり、したがって、この仕組みは、もともとのBとAとの間の債権・債務関係を、B'とA'との間の債権・債務関係に代位させる（振り替える）ものでもあったといえよう。それ故、BとAとの間で取り交わされた資金貸付の契約も、そのことを反映した内容を持つものであった。

ところが、特に輸出商人Aの代理人A'が仕向地に定住するものであった場合には、この仕組みは、A'にとってはいわば驚くべき内容のものであったろう。ある日、輸入商人Bの代理人を名乗るB'なる人物が現れて、貴殿の本人Aが私の本人Bから前払い金の供与を受けているので、そのBに対する返済をAに代わって貴殿が私にしてくれないか、というのである。

確かにA'は、その本人AからAの輸出商品を預かったことがあり、その販売代金もまた自分の手許にある。しかし、当該販売代金は、もともとはAの輸出商品の販売代金なのだから、その限り

<sup>19)</sup> Byrne[5], p. 154, 参照。

<sup>20)</sup> de Roover[10], pp. 31-34 & Holdsworth[23], pp. 225-228, 参照。

<sup>21)</sup> de Roover[11], pp. 209-210, 参照。

<sup>22)</sup> Hoover[24], p. 507, 参照。

ではA'がAから預託されている格好のものであり、したがって、いつかはA'からAへと返却されていくべきものであろう。つまり、この意味では、A'は、Aの輸出商品の販売代金相当額の債務をAに対して負っているわけであるが、果たしてそのAに対する債務を、Bの代理人を名乗るB'に金銭を支払うかたちで清算してしまっても、いっこうにかまわないものなのだろうか？あるいは、かりにそうであるならば、その旨の指示なり通知なりが、本人Aから代理人A'に対して、きちんとあってしかるべきなのではないだろうか？——、こうしたことから、BからAに前払い金が提供される際には、B'に対する金銭の支払いを、AがA'に指図する旨の文書、すなわち今日の為替手形（逆為替の手形）に相当する文書がAによって振り出されることとなったのであった。そして、中世の遠隔地交易の分野においては、14世紀ごろまでは、AがBから資金を借り受けたという内容の、いわば約束手形に相当する“公正証書”とともに、こうした“為替手形”が振り出され、用いられていくこととなったのであった<sup>23)</sup>。

為替手形と約束手形とは、同じく商取引に伴う文書の一種ではあるものの、その機能において、したがってまた文面上の表現や内容においても、大きな相違をもっている。しかし、ここでの輸出商人Aからその代理人A'に宛てた支払い指図書である“為替手形”は、Aが輸入商人Bに対して債務を持ち、したがってAはBに対してその債務の返済を他所で他所の通貨で行わなければならない義務を負うという内容の“公正証書(約束手形)”と、いわば一揃えとなり、対となるべきものであった。先にも触れたように、こうした“公正証書(約束手形)”に基づいた資金の返済は、Aからその

代理人A'に預けられた輸出商品の販売代金でなされることになっていったことから、当該の“公正証書(約束手形)”は、それまでの満期を持つものであった。それ故、それと一揃えとなり、対となるべき“為替手形”もまた、AからA'に預けられた輸出商品が販売されて、その代金が回収されるまでの満期を持ったのであった。すなわち、現代の為替手形の多くは、その持参人に対する一覧払いの形式をとるものと思われるが<sup>24)</sup>、12世紀中葉以降から永らく用いられていた為替手形は、一定の満期までに、名宛人が受取人に対して額面金額を支払うようにという旨の指図を、振出人が名宛人に行うという内容の文書であった。

こうしたかたちで輸入商人Bから輸出商人Aへと供与された信用の、すなわち前払い金の担保となったものは、Aからその代理人A'へと預けられ、仕向地へと運ばれていくAの輸出商品であった。したがって、かりにAが債務不履行に陥ってしまった場合には、つまり、何らかの理由でAが、この前払い金の返済をできなくなってしまった場合には、輸送途上のAの輸出商品は、やがてBによって差し押さえられていくことになるであろう。Aの輸出商品は仕向地に到着するや、Bの代理人B'によってB側の名前で処分され、これによってB'は、先に本国において本国側の通貨でBからAに供与されていた前払い金に相当する額を、仕向地で仕向地側の通貨で受け取ることになる。B'は、こうして入手した仕向地側の通貨での資金を用いて、後はいつものように仕向地で輸入商品の仕入れを行って、これを本国のBに送付する。Bは、このB'から送られてきた輸入商品を本国で売却し、その代金を本国側の通貨で受け取って、先にAに供与していた前払い金相当額を回収することになる。

少々奇妙な言い方かもしれないが、このように

23) “公正証書”というのは、この当時では、商人たち間で資金の貸借（前払い金の供与）がなされる際には、通常はしかるべき公証人が立ち会ったということである。前掲の de Roover[13], pp. 51-52 に紹介されている事例を参照。

24) 一覧払い形式の為替手形の登場は、電信網が世界的に整備されて行ったことを背景に、荷為替信用制度が確立してくる19世紀後半まで待たなければならなかった。たとえば、Cole[7], pp. 414-415 を参照。

輸出商人Aが債務不履行に陥ってしまうことは、その資金を借り受けて返済できなくなってしまうはずの当のAにとっては、誠にありがたい有利な一面を持つものであった。Aは、その“約束手形（為替手形）”と引き替えに輸入商人Bから前払い金の供与を受ける。ここでもし、この供与された前払い金を下回る金額で輸出用商品の仕入れを行えば、Aの手許には、その差額が“利益”となって残ることになるであろう。そして、この仕入れられた輸出商品を仕向地へと送り出し、その時点で自分自身が債務不履行に陥れば、後はその送り出した輸出商品が他人によって適当に処分され、返済しなければならぬはずの前払い金も、それによって清算されていくことになるであろう。“利益”を目指して輸出業務を行ったAの手許には、まさにその“利益”だけが、輸出業務を行ったのにもかかわらず、仕向地で仕向地側の通貨ではなく、本国で本国側の通貨で残るのである。実は、これこそが、自分の商品を他人に他人の名前で売ってもらうという委託荷販売のひとつの出発点となったのであった。

輸出商人Aは、前払い金と引き替えに自分の輸出商品を委託荷販売業者Bに託し、これをBに委託荷販売してもらう。こうした委託荷販売を利用すれば、Aは、“外国”貿易の一環であるはずの「輸出」に、本国での“国内”業務として携わっていくことができる。つまり、委託荷販売業者から供与された前払い金に基づいて、本国国内で「輸出」商品の仕入れを行って、これを当該委託荷販売業者（ないしはその代理人）に送り出すだけのことである。だから、仕向地の一般的な経済事情や、“外国”貿易に関する煩雑な知識やノウハウを身につける必要は必ずしもないであろうし、ましてや“外国”に自分の代理人を持つ必要もない。輸出の“始め”に必要な資金も、委託荷販売業者からの前払い金に頼ることができるし、それをを用いて仕入れた「輸出」商品の輸送に伴う危険負担も、最小限度にとどめることができるかもしれな

い<sup>25)</sup>。さらには、旧来からの冒険取引ということであれば、たとえば「玩具や安物の雑貨類」をロンドンからギニア湾沿岸地域へと運び、ギニア湾沿岸地域からロンドンへと砂金を運んで、ようやく手にすることのできるはずの“利益”も、委託荷販売を利用するならば、本国国内から「輸出」商品の送り出しをした時点で、極速に円満していくにちがいない。そして、その「輸出」商品を送り出したことによる“利益”も、送り出した「輸出」商品の仕向地側の通貨ではなく、自分が居住する本国側の通貨で手にすることができるのであるから、仕向地側の通貨と本国側の通貨との為替しについても心配する必要はない。

先にも見たように、交易の損益は、おおざっぱに言えば、その“終わり”に手にした売上金額から、“始め”に準備された仕入金額と、そのほかの費用とを差し引くかたちで計算されるべきものである。すなわち、輸出商人にとっての委託荷販売は、この“始め”に準備されるべき仕入金額と、そのほかの費用とを極小化し、それによって“利益”を極大化させ、しかもそれを即時的に、本国側の通貨で入手できる可能性をもっていたのである。こうしたことから、たとえば中世のジェノアにおいては、輸出商人の債務不履行が、しばしば発生した——、というよりも、しばしば意図的にも発生させられて、債務不履行に陥った輸出

<sup>25)</sup> これもよく知られているように、17世紀後半にロンドンのロイズ・コーヒーハウス（Lloyd's Coffee House）に集う商人たちなどによって“組合”が結成されたころから、商品輸送に伴う危険負担は、具体的には海上保険の掛け金のかたちをとって現れるようになっていった。このすぐ後で見える19世紀の合衆国南部の棉花ファクターは、棉花プランターに前払い金を提供するとともに、こうした海上保険料を含む棉花の様々な流通経費も、棉花プランターに代わって立て替え払いをしたのであった（Woodman〔38〕, pp. 35-36, 参照）。このことはもちろん、棉花の流通経費に相当する額の信用が、前払い金と同じく、棉花の販売が完了してその代金が返ってくるまでの期間、受託人であるファクターから委託人であるプランターへと供与されたことを意味する。

商人の持つ輸出商品、すなわち担保物件の売却権が、債権者である輸入商人側に与えられることとなったのであった。もちろん、こうした担保物件の委託荷販売を通じて、委託荷販売業者Bが、輸出商人Aに供与していた前払い金とその利子に相当する額の販売代金を受け取れなければ、BはAからその不足分を追加的に徴収することができる。しかし逆に、BがAに供与した前払い金とその利子以上の販売代金を手にすれば、当然といえば当然のことながら、その差額は後にBからAへと返却されねばならなかった<sup>26)</sup>。

一方、こうした委託荷販売業者Bが輸出商人Aから託された輸出商品は、Aの輸出商品であり、BにとってはAから販売を委託された文字通りの委託荷にすぎなかった。これもまた当然のことながら、うまく売れるだろうという見込みのもとに輸出されていた商品が、実際にはほとんど売れなかったり、あるいは思ったほどの価格では売れなかったりする場合があります。しかし、そうした場合には、Bは、自分に販売を委託されていたAの輸出商品を、そのもとの持ち主であるAに返却することもできるはずである。Aが被るべき損失を、委託荷販売を行っているにすぎないBが負担する理由は、どこにもないであろう。逆にAの輸出商品がうまく売れていくというのなら、Bが自分のための輸入商品を代理人B'に代理購入させていくための資金を、本国側からB'に送金していく手間や手数料も省けるであろう。旧来からの冒険取引ということであれば、「玩具や安物の雑貨類」をロンドンからギニア湾沿岸地域へと運び、ギニア湾沿岸地域からロンドンへと砂金を運んで、ようやく“利益”を手にするわけであるが、いまやBは、このうちの砂金が本国側でうまく売れて“利益”を手にするわけであるかどうかという部分だけを気にしていればよい。つまり、輸入商人としてのBは、B'から送られてきた自分の輸入商品を、“利益”を目指

しながら本国側でうまく売っていくという文字通りの輸入商人としての業務に専念していけるのである。

輸出商人Aに信用を供与した輸入商人Bの代理人B'には、委託荷販売が行われることによって、新たな機能が加わった。いまやB'は、その本人Bの顧客であるAから送られてきた輸出商品をBの名前で委託荷販売し、それによって得た資金で輸入商品を仕入れ、これをBへと送り出した。B'もまた、“始め”に準備すべき商品仕入れのための資金については、これを心配する必要はない。B'が“始め”に手にするものは、本国から送られてきた他人の商品である。これをうまく売ることさえできれば、B'は、その売り上げを自分の滞在する場所の通貨で手にすることができる。そうして手にした売り上げを用いて、それを下回る金額で、今度は自分の滞在する場所の商品を仕入れることができれば、後はこれを本国のBに送り出しただけで、B'は、Bから与えられる給与とは別に、その差額を代理業務の手数料のかたちで“利益”として、自分の滞在する場所の通貨で自分のものとするのであろう。こうした機能を果たす代理人は、しばしばファクター(factor)と称され、このファクターを利用した委託荷販売の仕組みは、特にファクター制度とも呼ばれる。

輸出商品の委託人Aや、本人側に輸入商品を送り出すファクターB'にとっては、それ故、ファクター制度とは、“利益”を得るのに必要とされる商品仕入れのための資金を、いわば止揚していくことのできる仕組みであった。しかも輸出商人としてのAにとっては、商品流通のために時間をいたずらに空費することなく、商品の積送を行った時点で即時的に本国側の通貨で“利益”を実現していく可能性をもった仕組みであった。こうしたことは、経営・財務基盤が脆弱な商人たちにとっては、特に有利なことであったにちがいない。しかし、委託荷販売業者(受託人)Bにとっては、この点に関しては、物事はそれほど単純に進捗し

<sup>26)</sup> Hoover[24], pp. 510-513, 参照。

ていくものでは決してなかった。委託荷販売業務を行うに当たっては、Bは、自分に送られてくる輸入商品を売却し、その代金を受け取る前に、Aに対して輸出商品の前払い金を供与しなければならなかったのである。BがAに前払い金を供与しなければ、当然のことながらAからB'へと委託荷が送られていくことはないであろうし、AからB'へと委託荷が送られていかなければ、B'からBに輸入商品が送られてくることもまたないであろう。つまり、この限りでは、輸入商人としてのBは、これまでの自己勘定による冒険取引の場合と同様に、“終わり”に“利益”を得ようとするなら、“始め”に一定の資金を——ただし、この場合にはAに対して供与すべき前払い金相当額を、何らかの方法で事前に手当てしておかなければならなかったのである。

一連のものとして行われていく取引と、「輸出」と「輸入」とが分化したかたちで行われていく取引とは、永らく並んで行われるものであった。これとちょうど同じように、自己勘定による冒険取引と委託荷販売も、12世紀中葉以降、何世紀にもわたって永らく並んで行われていったのであった<sup>27)</sup>。つまり、委託荷販売という新しい交易方法も、比較的短期間のうちに旧来からの冒険取引という交易方法を全面的に駆逐したというわけでは決してなかったのである。上で見たように、委託荷販売は、ほかならぬ委託荷販売業者（受託人）自身にとっての制約をもつものであり、委託荷販売がそれほどめざましく普及していかなかったのも、ひとつには、こうした委託荷販売業者自身にとっての制約によるものであったと考えられる。

こうした委託荷販売業者自身にとっての制約が乗り越えられていくためには、前払い金が、貨幣（現金）のかたちをとってではなく、後にはオー

ブン・クレジット（Open Credit）とも呼ばれるようになる引き受け信用のかたちをとって、受託人から委託人へと供与されていかなければならなかった。つまり、このオープン・クレジットに基づいて委託人によって振り出された受託人宛の（あるいはファクター宛の）、一定の満期をもった内国手形が、第三者——たとえば、他の商人や銀行業者やマーチャント・バンカーなどによって割り引かれ、それを通じて外国貿易に資金が供給されていく仕組みができあがっていかなければならなかったのである。換言すれば、ファクター制度（委託荷販売制度）が、制度として完成をしていくためには、近代的な為替割引制度の発展の端緒が開かれていくことを待たねばならなかったのである。

### Ⅲ 18世紀のロンドンを中核としたファクター制度

18世紀の末に綿製品に取って代わられるまで<sup>28)</sup>、毛織物は、それまでの数世紀間にわたってイギリスからの最も主要な輸出商品となっていた。1700年ごろには、イングランドの国民所得のおよそ5分の1が毛織物製造業者によって産み出され、また額ベースではイングランドで生産された毛織物のうち、およそ5分の1が輸出されて、その額は国民所得全体の12分の1に相当していたともされる<sup>29)</sup>。そして、このイギリスからの伝統的な輸出商品であった毛織物もまた、17世紀の後半からはファクターを通じて委託荷販売されていくようになっていったのであった。

イングランドの毛織物は、18世紀までに主に次のような3つの地域で生産されるようになっていた。すなわち、ノリッチ（Norwich）やコルチェスター（Colchester）、サンドウィッチ（Sandwich）、カンタベリー（Canterbury）、メイドストーン

27) たとえば、19世紀には委託荷販売業務や、それに関連した為替関係業務を広範に展開していたベアリング・ブラザーズ社（Baring Brothers & Co.）が、1830年代に至ってもなお自己勘定取引を行い続けていたことについては、Hidy[21], pp. 89-90を参照。

28) たとえば、Ellison[17], p. 54, 参照。

29) Smith[34], Vol. I, p. 222, 参照。

(Maidstone) などの東部地域と、ターントン (Taunton) やデヴァイシーズ (Devises), ブラッドフォード (Bradford), フルーム (Frome), トロウブリッジ (Trowbridge), ストラウド (Stroud), エクセター (Exeter) などの西部地域, そして北部地域すなわちウェスト・ライディング (West Riding) である<sup>30)</sup>. そして, これらの地域では, その地域ごとに生産の中心となる毛織物の品種に相違が見られた. 18世紀末の時点では, 東部地域においては, 梳毛 (worsted) や羅紗 (stuffs), サージ (serges), キャムレット (camlets), クレープ (crapes), ベイ (bays), セイ (syes), パペチュアノ (perpetuanos) などが, また西部地域においては, デュロイ (duroys) やドラジャト (druggets), シャルーン (shalloons), ブロードクロス (broadcloths), メドレー・クロス (medley cloths), ダイド・クロス (dyed cloths) などが生産された. 北部地域においては, コース・クロス (coarse cloths) やカージー (kerseys), メリヤス編み (stockings), 綿との混紡製品 (cottonweft goods) などが生産品の中心となっていた<sup>31)</sup>.

こうしたことから, それぞれの地域で特産の毛織物が, それぞれの毛織物生産地域の間で交易されることとなっていった. そして, その各生産地域からの毛織物が集められ国内的な交易の拠点となっていたのは, すなわちロンドンのブラックウェルホール (Blackwell Hall) における毛織物市場であった. そして, そのことはまた, そのままこの市場を, あるいはまたリーズやマンチェスターなどとともロンドンを, イングランドにおける主要な毛織物の海外向け輸出拠点にもしていたのである.

18世紀には, アフリカや「新大陸」の市場は, 旧来からのヨーロッパ大陸の市場とともに, イングランドの毛織物製造業にとっても大きな重要性を持つようになっていった. この時期におけるイ

ギリスからの輸出額全体の増大を支えていたのは, このアフリカや「新大陸」の市場向けの毛織物の輸出であった. またアフリカの人々や「新大陸」のアフリカ系の人々の間では, 毛織物のなかでも特に薄手のものが好まれる傾向が見られたことから, 厚手の高級品を中心に生産が行われていたイングランド南部の毛織物製造業よりも, この薄手で安価なものを中心に生産が行われていた北部の毛織物製造業をいっそう発展させることともなったのであった. すなわち, アフリカや「新大陸」の市場の重要性が高まったことにより, イングランドの毛織物製造業に, いわば大きな構造変動がもたらされ, この時期の毛織物製造業への近代的工場制度の導入も, こうしたアフリカや「新大陸」の市場に依拠した地域から始まっていくこととなったのであった<sup>32)</sup>.

一方, 毛織物の原料を生み出す羊は, これもまた古くからイングランド全土で飼育されており, イングランドの毛織物製造業は, もととは, その原料をこの国内産の羊毛に依存していた. また, このイングランド産の羊毛の一部は, 各地域の集散地から海外へも輸出されていた. しかし, イングランドにおける毛織物製造業の急速な発展に伴って, 16世紀中葉ごろには早くも国内産の羊毛だけでは国内からの需要を必ずしも満たせなくなっていた. この結果, もちろん国内産の羊毛に比べれば量的にも額的にも少ないものではあったものの, アイルランドやスペインからの羊毛や, そして特に高級品として知られるアフリカからのバーバリ・ウール (Barbary wool) やトルコの地中海沿岸地方からのカラマニア・ウール (Caramania wool) などが輸入されるようになっていった. ブラックウェルホールはまた, サウスウオーク (Southwark) のバーナビー街 (Barnaby Street) などとともに, こうした各地からの羊毛市場のひとつともなっていたのであった<sup>33)</sup>.

30) Hobson[22], p. 26, 参照.

31) Defoe[13], p. 194-195, 参照.

32) Inikori[25], pp. 412-421, 参照.

33) Westerfield[36], pp. 257-263, 参照.

このブラックウェルホールの毛織物市場は、もともとは1397年にロンドン市によって設立されたものである。1405年にはロンドン市から毛織物商組合(Drapers' Company)へと管理が移され、同組合が管理役(Keeper)の任命権と同市場における製品の保管の権利を持つようになった。1516年には市議会の条例によって、同市場以外での毛織物の販売が禁止され、これによってブラックウェルホールの毛織物市場は、ロンドンにおける毛織物の独占的市場となったのであった<sup>34)</sup>。そして、その後、ロンドン市の主導のもとにホール税(hallage)の徴収権者を幾度か変えながら、16世紀後半まではロンドン唯一の法定市場として、それ以降は<新毛織物>を中心に扱うレドウンホール(Leaden Hall)などとともに発展を続け、17世紀末から18世紀にかけて、その最盛期を迎えた<sup>35)</sup>。

ブラックウェルホールにおける毛織物の取引は、先に触れた1516年の市議会の条例によって、木、金、土曜日のある特定の時間においてのみ許された。17世紀の後半までは、ロンドンに居住していない地方の織り元(clothier)は、この限られた時間内に毛織物を同ホールに持ち込んで陳列し、これを貿易商人なり毛織物商人なりに直接販売していたのであった<sup>36)</sup>。しかし、こうした販売方法は、ロンドンに居住していない地方の織り元にとっては、大きな経費負担をもたらしかねないものであった。かりに、持ち込んだ毛織物を、定められた期日・期限内にすべて売り切ることができなければ、地方の織り元は、その売れ残った商品を自分の居住地まで持ち帰らなければならなくなってしまうかねない。

織り元は、もともと、ブラックウェルホールでの毛織物の販売に際し、これをバックラム(buckram)で梱包するためにクロスワーカー

(cloth-worker)を利用してしたが、上で見たような理由から、売れ残りの商品をこのクロスワーカーに預けるということが始まっていった。ロンドンのクロスワーカーは、市況が地方の織り元にとってもっとも有利となるまで、時には6ヶ月から12ヶ月もの間、その毛織物を預かることもあった。やがて、こうしたことを前提に、手数料を徴収しながら、預かった商品を販売する権限が織り元からクロスワーカーに与えられるようになり、さらにはクロスワーカー側から織り元側に資金が提供されたり、織り元の債務支払い能力を輸出商人に知らせたりといったことも行われるようになっていった。こうした業務を行う人々は、ブラックウェルホールのファクターと呼ばれるようになり、その存在は1678年のロンドン市議会の条例によって公認されることにもなったのであった<sup>37)</sup>。17世紀後半には、毛織物を製造する際に欠くことのできない油を扱う商人や織布業者、さらには「新大陸」からのタバコを扱う商人などからも、こうしたファクター業務への参入が見られた<sup>38)</sup>。

こうしたブラックウェルホールのファクターは、まず何よりも、織り元から委託された商品の販売者であった。ファクターは、織り元側から指定された販売価格よりも少し低い価格で商品を織り元側から預かり、その差額を委託荷販売の手数料として徴収した<sup>39)</sup>。1692年の報告では、6から7ポンド・スターリング分の羊毛製品の販売に際し、4シリング分の手数料がファクターによって徴収されている<sup>40)</sup>。一方、商品の買い付けを行おうとする貿易商人や毛織物商人は、織り元からファクターに送られてきている商品のサンプルによって当該商品の品質を知ることができた<sup>41)</sup>。

また、地方の織り元は、イングランドを含む世

34) Westerfield[36], p. 279, fn., 参照。

35) 坂巻[31], 28 ページ, 参照。

36) Westerfield[36], p. 279, 参照。

37) Westerfield[36], p. 296, 参照。

38) Defoe[13], p. 4, 参照。

39) Westerfield[36], p. 297, 参照。

40) *Clothiers Complaint*[6], p. 4, 参照。

41) *Clothiers Complaint*[6], p. 15, 参照。

界各地から供給される原料としての羊毛をブラックウェルホールなどで入手する際にも、このファクターを利用することができた<sup>42)</sup>。つまり、地方の織り元にとってのファクターは、必要な原料の“代理購入者”としても機能したのである。このことは、織り元の製品がファクターを通じて委託荷販売され、その販売代金そのままファクターに預託されて、今度はそのことを前提に、必要な原料がファクターによって代理購入されて、ファクターの手許で、その購入代金が先の預託されていた製品の販売代金から決済されていくことを意味した。逆に、こうした取引関係が織り元とファクターとの間に存在していることを前提としながら、必要な原料の代理購入が製品の委託荷販売に先立って行われれば、その原料の購入代金に相当する額の資金が、製品が委託荷販売されるまでの期間、ファクター側から織り元側へ、製品代金の前払い金として（あるいは原料購入代金の立て替え払いのかたちで）供給されることにもなったのであった。

ファクター制度とは、ひとつには遠隔地交易を行う際に、文字通りの委託荷販売を行うための仕組みであり、その決済を行うための仕組みである。12世紀中葉以降に地中海交易において行われ始めていった委託荷販売の仕組みが、直接に、文字通りそのままのかたちで17世紀後半のイギリスからの毛織物輸出の分野にも持ち込まれていったというわけでは、もちろんないであろう。しかし、委託荷販売の仕組みができあがっていった当初から、その仕組みに備わっていた基本的な機能のひとつを、ブラックウェルホールのファクターたちもまた受け継いでいたのであった。そしてまた、このブラックウェルホールのファクターは、織り元の製品の販売や原料の購入を行って、その決済を行い、そのことを前提とした金融的なサービスを提供するものでもあったのである。

実際、ファクター制度は、これもまたそのでき

あがっていった当初から、金融的なサービスを提供するための仕組みでもあり、受託人から委託人へと、前払い金に代表されるような信用を供与するための仕組みでもあった。しかし、前節の最後で示唆したように、その信用供与の仕組みとしてのファクター制度のなかで、受託人が委託人に対して前払い金を容易に供与できるようになっていくためには、委託人の振り出す内国手形が容易に割り引かれていくような仕組みが必要であった。

イングランドにおける最初の本格的な地方銀行の設立は、一般には1716年のことであったといわれる<sup>43)</sup>。しかし、18世紀初頭の時期に、イングランドの商業に信用を供与していた主なものは、必ずしも専門の銀行業者ではなく、むしろリンネル商人 (linen draper) や織り元たちであった。たとえば、ボルトン (Bolton) の商人であったトマス・マースデン (Thomas Marsden) も、そうした信用供与を行った人物のひとりであり、その事例は、アルフレッド・P・ウォズワース (Alfred Powell Wadsworth, 1891-1956年) の研究を通じて、日本でも既によく知られたものとなっている。

ウォズワースの研究によれば、マースデンはロンドンのロスベリー (Lothbury) に出先の商会 (house) を持ち、ここに複数の徒弟やファクターをおいて、これに、必要な原料の購入をさせたり、マースデンの送ったファスチャン (fustians) 等の商品を受け取らせ販売させたりしたのであった<sup>44)</sup>。マースデンは、時に100から200ポンド・スターリングの入った鞆をファスチャンの包みのなかに忍ばせることで、多額の現金をロンドンのファクターに送ることもあった<sup>45)</sup>。しかし、その一方でマースデンは、このロンドンのファクターとの連携のもとに、地方での為替手形を用いた与信業務をも広範に展開したのであった。つまりマースデンは、他のディーラーがロンドン宛に振

43) Ashton[1], p. 102 (邦訳110ページ), 参照。

44) Wadsworth[35], pp. 92-93, 参照。

45) Wadsworth[35], p. 94, 参照。

42) *Clothiers Complaint*[6], pp. 23-29, 参照。



り出した手形を買い取ったり、あるいはまた自分が振り出したロンドン宛の手形を他のディーラーに売却したりしたのである。

前者については、マースデンがロンドン宛の手形と引き替えに他のディーラーに地方で資金（現金）を提供したことを意味している。こうしたディーラーが振り出したロンドン宛の手形が不渡りとなった場合には、マースデンは、たとえばリヴァプールで当該ディーラーの所有する綿糸やリンネル糸、約束手形、ロンドンの負債者宛に振り出した為替手形などの差し押さえを行った。

また、後者については、直接的にはマースデンのファクターから他のディーラーまたはその指図人に対して、ロンドンで資金（現金、あるいは一定の利子の付いた信用）が提供されたことを意味する<sup>46)</sup>。このことは、マースデンの立場から見れば、自分の振り出したロンドン宛の手形を他のディーラーに売却する際に、その直接の名宛人であるロンドンのファクターからマースデンに引き受け信用が供与されるということである。マースデンは、この信用に基づいて当該ファクター宛の手形を振り出し、これを、ロンドンへの送金を必要とするディーラーに売却したのであった。

マースデンによる手形の買い取りは、ひとつには、地方からロンドンへと送られるべき租税ないしは公金などを基礎とするものであった。実はマースデンは、ジェームズ2世（James II, 1633-1701年；在位：1685-1688年）や、アルベマール公爵であったジョージ・マンク（George Monck, 1st Duke of Albemarle, 1608-1680年）の徴税請負人（retorner）をも務めており、彼は、地方で徴収した公金や地代を用いて手形の割引を行って、国王や公爵に対しては、この入手したロンドン宛の手形を送付したのであった。こうした公金や地代を用いた手形割引は、このマースデンの例に限らず、この時代には一般的に見られたもので

あったとされる<sup>47)</sup>。

しかし、マースデンによる手形の売買は、こうしたこと以上に、マースデンがロンドンでファクターを通じて様々な商品を売買していたことをなよりの前提とするものであった。現金とともに、マースデンによって割り引かれた手形の多くは、ロンドンのファクターを経由して、マースデンの取引先であったエクステンジ・アレイ（Exchange Alley）のゴールドスミス・バンカー、すなわちジェレミー・トーマス（Jeremy Thomas）のもとへと持ち込まれた<sup>48)</sup>。つまり、地方のディーラーなどによって振り出されたロンドン宛の手形は、ゴールドスミス・バンカーによって再割引されることとなったことから、当該ロンドン宛の手形は、持参人払いの形式を持ち、そのことによってさらには譲渡性を備えることとなったのであった。一方、マースデンの振り出したロンドン宛の手形も、最後には、このゴールドスミス・バンカーの発行する銀行券で、すなわち金（ゴールド）という特殊な商品を準備として持つ持参人払い・要求払いの“手形”によって、その支払いがなされた。

こうしたことと相前後しながら、西インド諸島からロンドンへと輸入されてくる原料糖についても、在ロンドンファクターを通じた委託荷販売がなされるようになっていった。西インド諸島に地所を持つプランターが在ロンドンファクターを利用するようになっていったのは、いわゆる王政復古期にイギリスの政治力が「凝集（consolidation）」され<sup>49)</sup>、またプランター自身の不在地主化が進行していったことをひとつの背景としていたと考えられる<sup>50)</sup>。しかし、それ以上に、砂糖価格が一般的に下落傾向にあるなかで、原料糖を、その生産地である西インド諸島ではなく、ファクターから提供される様々なサービスに依拠しながらロンドンで委託荷販売していくことが、プランターに

47) Defoe[13], p. 362 & Wadsworth[35], p. 93, 参照。

48) Wadsworth[35], p. 94, 参照。

49) Davies[8], pp. 102-103, 参照。

50) Davies[8], p. 91, 参照。

46) Wadsworth[35], p. 93, 参照。

としては経済的に有利なものとなっていったことにも注目をしておかなければならないであろう<sup>51)</sup>。

不在地主であるサトウキビプランターにとっての在ロンドンファクターは、これまた、直接的には西インド諸島のプランテーションの現地監督官から送られてくる原料糖や糖蜜等の委託荷販売業者であった。ファクターはプランター側に様々なサービスを提供し、これに対する手数料を、プランターの粗収入の2.5パーセントに相当する額を生産物の売り上げから控除するかたちで徴収した。また、ファクターが委託荷販売に直接関わった場合などには、これに加えて0.5パーセント程度の手数料が追加的に徴収されることも見られた<sup>52)</sup>。各種手数料が控除された後の残りの原料糖などの販売代金は、そのまま当該ファクターに預託され、このことを前提に、ここでもまたファクターはプランターにとっての“代理購入者”としての機能も果たしたのであった。

西インド諸島における砂糖キビプランテーションの経営には、多額の資金が必要とされた。プランテーションの労働力として欠くことのできない奴隷を購入し、食料や衣類などを与えて、それら労働力を維持していかなければならなかった<sup>53)</sup>。収穫されたサトウキビは、プランテーションに付帯した作業場で圧縮されてジュースとされ、煮詰められ蒸留されて、原料糖や糖蜜、ラム酒などとなった。この作業のための小屋や圧縮機、蒸留器、大釜、樽等々も必要とされ、各種装置の動力源ともなる馬などの家畜なども必要であった<sup>54)</sup>。こうしたプランテーションで必要な様々なものは、ファクターを通じた代理購入のほか、ファクターからの引き受け信用に基づいて、プランターがファクター宛の手形を振り出すかたちでも購入されプランテーションへと送り出されていった。先にも見たように、18世紀までには、こうしたこ

とが実際にできるような為替割引の仕組みが、ロンドンを中核にできあがりつつあったのである。いろいろな事例があって一般化することは難しいようではあるが、18世紀の在ロンドンファクターのプランターに対する前払い金は、通常、将来販売される生産物すべてを担保としながら、その見込まれた売り上げの5パーセント程度の利子をもって供給された<sup>55)</sup>。

## むすび

19世紀はじめまでには、伝統的な毛織物のみならず、綿製品をはじめとする様々な商品が委託荷販売というかたちでイギリスから輸出され、それと連動しながら、たとえばアメリカ合衆国からの棉花といった「新大陸」などからの輸入商品もまた、委託荷販売というかたちでイギリスへともたらされるようになっていった<sup>56)</sup>。しかも、それを行う委託荷販売業者は、委託人から手数料を徴収しながらも、委託人からの指図には必ずしも基づかず、自分自身の裁量で、自分自身の名前で委託荷を販売したのであった<sup>57)</sup>。前にも見たように、もともと委託荷販売は、委託人側が債務不履行に陥った際に、前払い金の担保となった委託人側の商品が、受託人側によって受託人側の名前で処分されることをひとつの契機として始まったものであった。そして、そのことも19世紀のファクター制度のなかにおいてもまた踏襲され続けていたのである。

さらには、ファクター制度は、19世紀においても受託人から委託人へと前払い金が供与される信用の制度でもあり続けた。たとえば、アメリカ合衆国や西インド諸島、南アメリカ、東インド等々

51) Davies[8], pp. 103-104, 参照。

52) Davies[8], p. 94, 参照。

53) たとえば, Dicker[15], pp. 21-22を参照。

54) Robertson[30], pp. 41-42, 参照。

55) Sheridan[33], pp. 290-291, 参照。

56) たとえば, ギンガムの交易業者であったウィリアム・クレイグ(William Craig)が, 1834年7月2日にイギリス議会のある特別委員会で行った証言を参照(Gt. Brit. Parliament[19], p. 100)。

57) Buck[4], pp. 4-8 & pp. 17-19, 参照。

からの商品をリヴァプールで扱っていたジョン・ユーアト（John Ewart）は、1833年6月20日にイギリス議会のある特別委員会で次のように証言している<sup>58)</sup>。

4139. リヴァプールでは、代理業務をおこなう商社が、受け取る委託荷について前払いをするというようになっているのですか。——そうです。
4141. 非常に広い範囲にわたって、こうしたやり方で貿易はおこなわれているのですね。——そうです。
4142. あなたのところのような大きな委託荷販売商社からみて、こうした前払金を支払わずに、合衆国から何ほどかの委託荷を受け取っている人がいるとお考えですか。——いいえ。一般的に言えば、前払い金を支払うことなしに合衆国から委託荷を受け取ることはできないと思います。

ユーアトが前払い金を支払うことなしに委託荷を受け取ることができなかったのは、そもそもファクター制度が、12世紀中葉以降の地中海交易において行われていった当初から、そういう仕組みとしてできあがっていったからにはほかならない。ファクター制度とは、委託荷販売という商品流通のための制度であると同時に、前払い金の提供に代表される信用供与のための制度でもあり、したがって前払い金の提供を伴わないファクター制度などは、ユーアトにわざわざ問いたですまでもなく、実際には存在し得なかったのである。

それでも18世紀以降になると、こうした受託人から委託人への前払い金の提供には、新たな展開が見られるようになっていった。先にも触れた在ロンドンファクターからサトウキビプランターに供与された信用は、それによって単に委託販売という商品流通に必要な資金がまかなわれただけでなかった。そのなかからは、奴隷の購入・維持

や各種装置等々の購入といったサトウキビの生産に必要な資金もまたまかなわれたのである。1833年ごろまでにボストン在住のトマス・W・ウォード（Thomas Wren Ward, 1786-1858年）を業務執行パートナーに迎えたベアリング・ブラザーズ社（Baring Brothers & Co.）からも、ウォードを経由したオープン・クレジットがアメリカ合衆国南部の棉花ファクターに連鎖的に供与されていった<sup>59)</sup>。このころまでには、合衆国国内にも第2合衆国銀行（the Second Bank of the United States）を中核とした為替割引を行いうる銀行制度ができあがっていったことを背景とするものであろう。そして、イギリスをはじめとする世界各地に棉花を供給する合衆国南部の棉花プランターたちは、将来収穫されて販売が委託される棉花を担保として棉花ファクターから供与される引き受け信用に依拠しながら、やはり棉花生産のための資金をも確保したのであった<sup>60)</sup>。棉花プランターによって振り出された手形は、たとえば合衆国銀行のニューオーリンズ支店といった合衆国国内の諸銀行によって割引かれ、それによって海外向けの棉花の生産や流通が資金的にも支えられることとなっていったのである。すなわち、ロンドンを中核とした世界商品市場が生成し展開していくなかで、その商品の生産のための資金もまたファクター制度を通じて供給されるようになったのであって、ここに同制度の持つ歴史的な意義のひとつが見出されるであろう。

しかし、この一方で委託荷販売は、あくまでも委託荷販売であって、結局のところ、広義の冒険取引の範疇を踏み出すものでは決してなかったのである。売れそうだという見込みのもとに、受託人から委託人へと引き受け信用が供与され、実際に売れるかどうか判らないにもかかわらず、委託人によって受託人宛の手形が振り出されて割引かれた。売れるかどうか判らないにもかかわらず

<sup>58)</sup> Gt. Brit. Parliament[20], pp. 253-254, 参照。

<sup>59)</sup> Hidy[21], pp. 139-140, 参照。

<sup>60)</sup> Hidy[21], p. 174, 参照。

ず送り出されていった委託荷が、実際には売れなかつたり、思ったほどの価格で売ることができなかつたりすれば、委託人も委託荷販売業者もファクターも、そしてまた、割り引かれた受託人宛の手形を手にしたものも、最後には重大な困難に直面せざるを得なくなる。しかも、ファクター制度は、18世紀以降には、それを通じた信用が生産の部面にも供給され始めていったので、単なる見込みに基づいた過剰輸出のみならず、単なる見込みに基づいた過剰生産をも、ときに助長しかねないものともなってしまったのであった。

こうしたファクター制度の持つ欠陥は1825年や1837年の恐慌によって清算され、旧来からのファクター制度は、19世紀の後半までに、顧客からの注文に基づいた商品買い付けを前提とする荷為替信用制度に置き換わっていかざるを得なかつた。ファクター制度は、委託荷販売のための仕組みであり、信用を供与するための仕組みでもあった。その仕組みのなかから供与された信用は、流通のための資金としても、また、生産のための資金としても利用された。そうしたファクター制度の持つ歴史的な意義は、そのまま同制度の自己否定的な歴史的欠陥ともなっていたのである。

#### 参考文献

- [1] **Ashton**, Thomas Southcliffe, *The Industrial Revolution 1760-1830*. — London: Oxford University Press. 1948. — (*The Home University Library of Modern Knowledge* No. 204). — (邦訳)T. S. アシュトン, 中川敬一郎訳『産業革命』岩波書店, 1973 (岩波文庫).
- [2] **Ashtor**, Eliahu. "Banking Instruments between the Muslim East and the Christian West," *Journal of European Economic History*, Volume 1, Number 3, Winter 1972, pp. 553-573.
- [3] 馬場克三『株式会社金融論 改訂増補版』森山書店. 1978年 (『経営学叢書』第19巻).
- [4] **Buck**, Norman Sydney, *The Development of the Organisation of Anglo-American Trade 1800-1850*. — Newton Abbott: Dvid & Charles, 1969. — Note: Repr. of 1925 ed.
- [5] **Byrne**, Eugene H., "Commercial Contracts of the Genoese in the Syrian Trade of the Twelfth Century," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XXXI, November, 1961, pp. 128-170.
- [6] *The Clothiers Complaint: Or, Reasons for Pulling the Bill, Against the Blackwell-Hall Factors, &c. Shewing It to Be a Publick Good: Humbly Offer'd to the Parliament*, London: Printed for Randal Taylor, near Stationers-Hall, 1692.
- [7] **Cole**, Arthur Harrison, "Evolution of the Foreign-exchange Market of the United States," *Journal of Economic and Business History*, Vol. I, No. 3, May, 1929, pp. 384-421.
- [8] **Davies**, Kenneth Gordon, "The Origins of the Commission System in the West India Trade," *Transactions of the Royal Historical Society*, Fifth Series, Volume 2, 1952, pp. 89-107.
- [9] ———, *The Royal African Company*, London: Longman, Green, [1957].
- [10] **de Roover**, Raymond Adrien, *Money, Banking and Credit in Mediaeval Bruges: Italian Merchant Bankers, Lombards and Money-changers: A Study in the Origins of Banking*, Cambridge, Mass.: Mediaeval Academy of America, 1948. — (*Publication (Mediaeval Academy of America)*; no. 51).
- [11] ———, "New Interpretations of the History of Banking," in Julius Kirshner, ed., *Selected Studies of Raymond de Roover: Business, Banking, and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*. — Phoenix ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976, pp. 200-238.
- [12] **Defoe**, Daniel, *The Complete English Tradesman*. — New York: B. Franklin, [1970]. — (*Burt Franklin Research & Source Works Series*; 445). — Note: Repr. of 1889 ed.
- [13] [—————], *The Life and Strange Surprising Adventures of Robinson Crusoe, of York, Mariner: Who lived Eight and Twenty Years, all alone in an un-inhabited Island on the Coast of America, near*

*the Mouth of the Great River of Oroonoke; Having been cast on Shore by Shipwreck, wherein all the Men perished but himself. With An Account how he was at last as strangely deliver'd by Pyrates. Written by Himself*, London : Printed for W. Taylor at the Shop in Pater-Noster-Row, 1719. — (邦訳) デフォー作, 平井正穂訳『ロビンソン・クルーソー (上)』岩波書店, 1967年(岩波文庫, 赤208).

- [14] **Denzel**, Markus A., *Handbook of World Exchange Rates, 1590-1914*. — Farnham : Ashgate Publishing, 2010.
- [15] [**Dicker**, Samuel], *A Letter to a Member of Parliament, Concerning the Importance of the Sugar-colonies to Great Britain. By a Gentleman [possibly Samuel Dicker], Who Resided Many Years in the Island of Jamaica*. — London : J. Taylor, 1745.
- [16] **Draper**, N., “The City of London and Slavery: Evidence from the First Dock Companies, 1795-1800,” *The Economic History Review*, Volume 61, No. 2 May 2008, pp. 432-466.
- [17] **Ellison**, Thomas, *The Cotton Trade of Great Britain*. — New impression. — London : Frank Cass, 1968 — (*Cass Library of Industrial Classics*, 11). — Note: Repr. of 1886 ed.
- [18] **Fage**, J. D., “African Societies and the Atlantic Slave Trade,” *Past and Present*, 125, pp. 97-115. — (Black, Jeremy, ed., *The Atlantic Slave Trade*, Aldershot : Ashgate, c2006, Volume II: *Seventeenth Century*, pp. 15-33 にも収録).
- [19] **Gt. Brit. Parliament**, House of Commons, *Report from Select Committee on Hand-Loom Weavers' Petitions; with the Minutes of Evidence, and Index*. Ordered, by The House of Commons, to be Printed, 4 August 1834. *British Parliamentary Papers*, 1834 [556], Vol. X. — (*Irish University Press Series of British Parliamentary Papers*, Shannon : Irish University Press, c1968 [*IUP Library of Fundamental Source Books*], *Industrial Revolution Textiles 6* にも収録).
- [20] ———, House of Commons, *Report from the Select Committee on Manufactures, Commerce, and Shipping: with the Minutes of Evidence, and Appendix and Index*. Ordered, by The House of Commons, to be Printed, 19 August 1833. *British Parliamentary Papers*, 1833 [690], Vol. VI. — (*Irish University Press Series of British Parliamentary Papers*, Shannon : Irish University Press, c1968 [*IUP Library of Fundamental Source Books*], *Industrial Revolution Trade 2* にも収録).
- [21] **Hidy**, Ralph Willard, *The House of Baring in American Trade and Finance: English Merchant Bankers At Work 1763-1861*. — New York : Russell & Russell, 1970. — Note: Repr. of 1949 ed.
- [22] **Hobson**, John Atkinson, *The Evolution of Modern Capitalism: A Study of Machine Production*. — New and rev. ed. — London : Allen & Unwin, 1926. — (*The Contemporary Science Series*).
- [23] **Holdsworth**, William, *A History of English Law*, Vol. 8, London and Methuen : Sweet & Maxwell, [1973]. — Note: Repr. of 1925 ed.
- [24] **Hoover**, Calvin B., “The Sea Loan in Genoa in the Twelfth Century,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XL, May, 1926, pp. 495-526.
- [25] **Inikori**, Joseph, *Africans and the Industrial Revolution in England: A Study in International Trade and Economic Development*, Cambridge [England] : Cambridge University Press, 2002.
- [26] 入江 節次郎『世界経済史の方法と展開——経済史の新しいパラダイム (1820-1914年)』藤原書店, 1991年.
- [27] **Lieber**, Alfred E., “Eastern Business Practices and Medieval European Commerce,” *Economic History Review*, New Series, Vol. 21, No. 2 (Aug., 1968), pp. 230-243.
- [28] 大塚久雄『株式会社発生史論』岩波書店, 1969年(『大塚久雄著作集』第1巻). — 初版, 1938年.
- [29] **Reynolds**, Robert L., “Genoese Trade in the Late Twelfth Century, Particularly in Cloth from the Fairs of Champagne,” *Journal of Economic and Business History*, Vol. III, 1930-1931, pp. 362-381.
- [30] [**Robertson**, Robert], *A Detection of the State and Situation of the Present Sugar Planters, of Barbadoes*

- and the Leward [sic.] Islands; With an Answer to This Query, Why Does Not England, or Her Sugar Islands, or Both, Make and Settle More Sugar Colonies in the West-Indies? Written in the Month of December 1731, by an Inhabitant of One of His Majesty's Leward [sic.] Caribee Islands* [Robert Robertson]; *And Humbly Dedicated to the Right Honourable [sic.] Sir Robert Walpole.* — London: Printed and Sold by J. Wilford, 1732.
- [31] 坂巻清『イギリス毛織物工業の展開 産業革命への途』日本経済評論社, 2009年.
- [32] **Sheridan**, Richard B., "The Commercial and Financial Organization of the British Slave Trade, 1750-1807," *The Economic History Review*, 2nd Series, Vol. XI, No. 2, December 1958, pp. 249-263.
- [33] ———, *Sugar and Slavery: An Economic History of the British West Indies 1625-1775.* — Baltimore (Md.): John Hopkins University Press, [1974].
- [34] **Smith**, John, *Chronicon Rusticum-commercial: Or, Memoirs of Wool & Being a Collection of History and Argument Concerning the Woolen Manufacture and the Woolen Trade in General.* — New York: A. M. Kelley, 1969. — (*Reprints of Economic Classics*). — Note: Repr. of 1747 ed.
- [35] **Wadsworth**, Alfred P., and Julia de Lacy Mann, *The Cotton Trade and Industrial Lancashire 1600-1760.* — Manchester: Manchester University Press, 1931. — (*Publications of the University of Manchester*, No. 210).
- [36] **Westerfield**, Ray Bert, *Middlemen in English Business Particularly between 1660 and 1760.* — New Haven: Yale University Press, 1915. — (*Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Science*, Vol. 19, May 1915).
- [37] **Williams**, Eric, *Capitalism & Slavery.* — Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1944.
- [38] **Woodman**, Harold D., *King Cotton & His Retainers: Financing & Marketing the Cotton Crop of the South, 1800-1925.* Lexington: University of Kentucky Press, 1968.