

中国開港期の外国商社

金 田 真 滋

序論

近年、一九世紀東アジアの貿易活動者をめぐる研究はいくぶんの進展を見せている。中国商人の「ネットワーク」の強さと、そのなかでの日本商人の対応が描き出されようとしている。中国商人の実態、日本商人の中国での活動、朝鮮半島との関係など問題点はいまだ多く残されているものの一応の時代像が浮かび上がりとつあるといえる。

以上の研究視点の背景にはウエスタン・インパクト論への克服があるが、そこにおいてはウエスタン・インパクトそのもののへの取り組みは切り捨てられている。厳密にいうならば、ウエスタン・インパクトを与えた側の主体である、特に一九五〇年代以降進められてきた外国商社への研究に疑問を呈することなくそのまま受け入れて、アジア資本を扱おうとする傾向が見られる。しかし小論で述べるように従来の外国資本論は欠点があり、外国資本の性格を十分に捉え切れていない。そもそも商業上の力関係は相対的なものであり、中国資本の強さが語られるとき、外国資本の

相対的な弱さが論じられなければならない。同時代のイギリス領事の報告などでは外国資本そのものの問題として言語や慣習への不習得・買弁の介入・コストの高さを挙げている。これらは中国資本のもつ利点と併せそれぞれ重要な要素であるが、今日、大局的に振り返るとき、こうしたすべてを包み込む本質的な問題を外国資本の側にも求めねばならない。結論からいえば外国資本の資本的な弱さ、すなわち小資本性が根本的な問題なのである。五口開港後の外国商社の中心はよくいわれるところの大商社ではなく、一貫して中小商社がその担い手であった。

最初に外国商社の研究史的状況を説明する。社史を除けば、戦前のものとしては大きく二種類に分類できる。ひとつは例えば Wright による二〇世紀初めの当時の香港・中国開港場での商社を含めた各業種の会社紹介に代表されるような、現状分析の中で回顧的に各社の歴史に触れるもの（第一分類とする）。内田によるものもこれに近い。二つ目は例えば Morse が東インド会社の活動を主題とする中で、私的商人・商社についても記述したような例（第二分類とする）。つまり他のテーマを主目的としつつ商社にも言及する場合である。アヘン貿易を対象として、ベーカー図書館などの企業史料を使用した Stelle などが相当する。戦後においてもこの分類は適応できるが、一九五〇年代以降には企業史料を使い個別の商社を分析するという新しい分類も現れる（第三分類とする）。ラスボーン文書を用いた Checkland やジャーディン・マセソン文書による LeFevour がそれである。中国に残された企業史料を利用した張もある。なお中英貿易を扱う Greenberg や香港社会史研究の Chan などは分類としては第二分類になる。

以上の研究傾向から考えられる問題点としては、いずれの研究からも外国商社の全体像が見えてこないことである。全般的な研究は全くなされていらないといつてよい。第一分類によるものは商社を列挙するだけで、全般的な分析をしていない。それでは第三分類の個別研究をつなぎ合わせれば、全体像は浮かび上がるだろうか。ここには一つ問題があ

る。それは個別研究に偏りがあることである。現在利用可能な社内文書を残している商社は、商社として大手であった。とりわけ個別研究対象として多く選ばれてきたのは、最大手のジャーディン・マセソン社 Jardine Matheson & Co. である。これは史料上の問題として必然的な流れでもあるのだが、同社の歴史を外国商社研究の典型と見なそうとしてきた傾向には異を唱えざるえない。最大手の存在を典型として見る考えは、一面の真実でしかない。個別研究のなかから発現された成果を、全体のなかでどう位置づけるかが重要な課題であり、それにより個別研究が生かされることになる。「ある」商社のある活動が解明されたことに過ぎない第二分類・第三分類については、それを「すべて」において当てはめようとするのではなく、全体の中でどの程度の比率であったかということを意識しつつ研究を進めるのが今後の課題といえる。

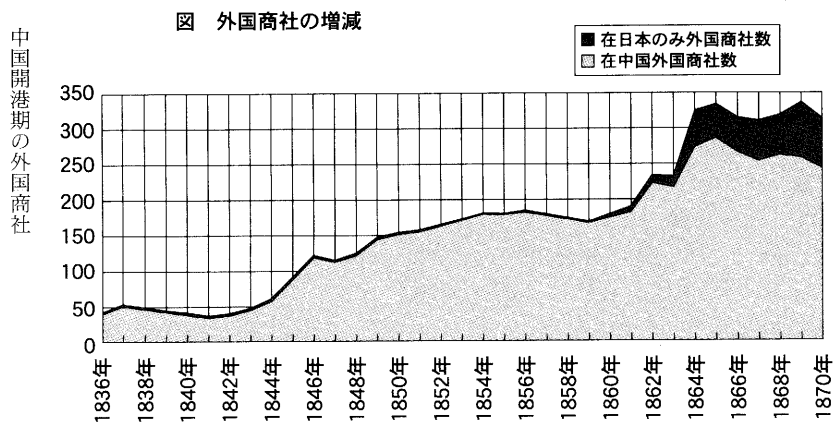
小論では以下の構成により外国商社の全般的な考察をすることで、その輪郭を描出する。第一節では商社研究の前提として商社数の年代的变化を提示する。第二節ではスタッフ数の変化を調べることで、商社の規模を推定する。またいわゆる大手商社の年代的变化と中小商社の年代の進出情況も求められる。これを受けて第三節では商社の人員的構成、つまり外国人アシスタントの雇用状況などをまとめる。第四節では取引形態の変化を推測することで、代理業務が中心であったことを確認する。そうした代理業務はヨーロッパ等の商社と中国の商社の取引関係であるが、それ以外に香港・中国開港場間での代理業務もある。第五節では特に香港と広州の代理店関係を扱う。第六節ではシェアにおける状況を見ることで、全体として合わせれば中小商社が大部分を占めていたことを述べる。以上の作業により中小商社が外国資本の中心であったことが明らかにするが、結論ではその歴史の意味が問われる。なお小論では一八七〇年ころまでを議論の中心とする。⁽¹⁾

- 1 A. Wright ed., *Twentieth-Century Impression of Hong Kong, Shanghai, and Other Treaty Ports of China: Their History, People, Commerce, Industries and Resources*, London, Lloyd's Greater Britain Publishing Co., 1908, 内田直作「洋行制度の研究——在支大海外貿易商社を中心として」『支那研究』五〇・一九三九年、H. B. Morse, *The Chronicles of the East India Company Trading to China, 1635-1843*, Oxford, Oxford University Press, 1926-, C. C. Stelle, *Americans and the China Opium Trade in the Nineteenth Century*, New York, Arno Press, 1981 (一九三八年の博士論文) S. G. Checkland, "An English Merchant House in China after 1842", *Bulletin of the Business Historical Society*, vol.37, 1953, E. LeFevour, *Western Enterprise in Late Ching China: A Selective Survey of Jardine Matheson and Company's Operation 1842-1895*, Cambridge, Mass., East Asian Research Center, Harvard University, 1970, 張仲礼・陳曾年『沙遜集團在旧中国』北京 人民出版社、一九八五年、張仲礼・姚欣榮『太古集團在旧中国』上海 上海人民出版社、一九九一年、M. Greenberg, *British Trade and the Opening of China, 1800-1842*, New York and London, Monthly Review Press, 1979, W. Chan, *The Making of Hong Kong Society*, Oxford, Oxford University Press, 1991.

一 商社数の変化

最初にディレクトリー⁽¹⁾に基づき各年(年初)の香港・マカオ・中国開港場の外国商社数の増減を見ることにする。ここである外国商社とは貿易活動を行ったと思われる外国会社のことである。図から読み取れるように、外国商社は一八四〇年代の五口開港期に急増した後、一八五〇年代はゆるやかな増加と停滞が見られた。⁽²⁾その後急激な増加が見られるのは六〇年代前半であり、一八六五年に頂点をむかえる。こうした膨張は領事や商人のいう過当競争となり、

図 外国商社の増減



中国開港期の外国商社

一八六五年と六六年の恐慌による淘汰にいたる。六〇年代後半は商社数全体としては停滞した状況が続く。

連続して調べてあるのは一八七〇年までであるが、その後の状況を概観してみる。一八七四年では外国商社数は三七〇社で、そのうち日本にのみ存在した商社は一〇四社であり、すなわち中国には二六六社が存在した。⁽³⁾一八七〇年からは微増したともいえるが、六五年をいまだ上回ってはいない。一八八五年でも二六〇社と停滞したままである。すなわち一八六六年の恐慌による大商社の没落後、および一八六九年のスエズ運河開通・一八七一年の電信敷設の交通革命の結果として、中小商社が急増したというのは事実ではない。次節以下で示すように、一八六六年以前から中小商社は数多く存在していた。

外国商社が増加傾向を見せるのは、南京条約・北京条約による開港場の拡大時期である。開港場の増加により、中小商社の活動空間が増えた。五口開港はそのなかでも、イギリス製造業者に綿製品市場の拡大を幻想させ、一八四四・四五年

表1 新規開業時コネクション先

年	商社名	コネクション先
1832	Douglas, Mackenzie & Co.	バタビア
1834	Russell, Sturgis & Co.	マニラ
1835	Bell & Co.	ロンドン・カルカッタ
1836	Wm. & Thos. Gemmell & Co.	グラスゴー
1837	Bibby Adam & Co.	リバプール・ロンドン・ボンベイ
	Robert Wise, Holliday & Co.	リバプール・ロンドン・マニラ・シンガポール
1841	Fergusson, Leighton & Co.	カルカッタ
1842	J. S. Rigge & Co.	ロンドン
1843	Anderson, Chalmers & Co.	イングランド
	Boustead & Co.	マニラ・リバプール
	D. Wilson & Co.	カルカッタ
1844	Fisher, Willis & Co.	リバプール
	Hasting & Co.	ロンドン・リバプール
	Rathbone, Worthington & Co.	リバプール
1845	Henderson, Watson & Co.	マンチェスター
	James Crooke & Massey	カルカッタ
	Platt, Hargreaves & Co.	マンチェスター・リバプール
	Reiss & Co.	マンチェスター・リーズ
	Sands, Turner, Church & Co.	リバプール
	Thomas Riplay & Co.	リバプール
	Vanderburg Romswinkel & Co.	バタビア
1847	Dimer Brothers & Co.	ジェノバ
	E. Moorman & Co.	バタビア
1853	Moncreiff, Grove & Co.	ロンドン・グラスゴー・リバプール
1854	Habibhoy Ebrahim Sons & Co.	ボンベイ
1855	Bateson, Butt & Co.	リバプール
1856	Judah & Co.	カルカッタ
1858	A. Ellinssen & Co.	ロンドン
	Gerlach & Co.	バタビア
1859	Moses & Co.	ボンベイ
1862	White & Co.	ロンドン
1863	Newbery, Elliton & Co.	ロンドン
1864	Bahlman & Co.	アムステルダム

資料：新聞広告

にはリバプール・マンチェスター出身の商社が中国に多く現れる。表1が示すように、その後はロンドンと関係をもつ商社の進出が増える。中国に設立された商社は在中国に既存した商社が解散した後に新たにパートナーシップを形成したり、アシスタント等が独立して開業するのが一般的な形態であったが、表1では外地から新規に中国に進出し、新聞広告を掲載した一八六四年までの商社のみを対象としている。中国進出商社の背景を調べるためである。一八五〇年代以降のロンドン商社増加の傾向は、ロンドンの金融市場としての発展と、それにもなう貿易基地としての成長と一般的にはいえる。一八世紀から一九世紀にかけてリバプールは貿易の中心であり、多くの商人がここに集結した。調査の及んでいない一八六〇年代後半に中国に開設された注目すべき商社は、海運資本と結びつき、リバプールから一八六七年一月一日に上海に設立したバタフィールド・スワイア社 Butterfield & Swire であるが、Swire も一八七〇年にロンドンに移転し本社としている。⁽⁴⁾一八六〇年代初めからリバプールの著名な会社もロンドンに店舗を開設し始め、七〇年代からはロンドンのマーチャントバンクはリバプールの店舗を閉鎖している。⁽⁵⁾

一八六〇年代前半の商社増加の要因として、開港場の広がり、貿易の拡大とならんで、金融機関の充実が挙げられる。五〇年代から拡大傾向にあった銀行と商社の取引は六〇年代前半には土地担保融資を含む投機性を強めた取引へと加熱する。外国銀行の進出は中小商社との取引関係によりもたらされたもので、商社と銀行の増加は表裏一体のものであった。⁽⁶⁾

1 以下のディレクトリーを使用している。Anglo-Chinese Calendar (一八三六、三七、四七、四九、五一、五四―五六年)、Chinese Repository 所収の一八三七、四一―四六年の会社リスト、Hong Kong Almanack and Directory (一八四六、四八

年) *Hong Kong Directory* (一八五九年) *China Directory* (一八六一・六三・六七年) *Chronicle and Directory for China, Japan & the Philippines* (一八六四・六六・六八・七〇年)。

2 一八三六年から七〇年までの年初の在中国外国商社数は以下の通りである。四三、五一、四八、四四、三九、三五、三九、四五、五八、八八、一一七、一一一、一二〇、一四三、一四八、一五三、一六一、一六九、一七七、一七八、一七八、一七三、一六九、一六四、一七二、一八〇、二一九、二二三、二七一、二八三、二六一、二四九、二五七、二五三、二三七。このうち、一八三八・四〇、五〇、五二、五三、五七、五八、六〇年については資料未発見のため前後より推定している。在日本のみ外国商社数(中国にも存在した商社は含めていない)は一八六四年以前は推定であるが、一八六〇年から七〇年まで、四、八、一二、一六、五八、五五、五七、六六、六六、八四、七八社である。一八四八年以前にはマカオのポルトガル商社が含まれていないので、それ以前の実際の外国商社数には二〇―三〇社つけ加える必要がある。一八三五年以前の状況は不明であるが、Morse 前掲書では東インド会社時代のいくつかの年のイギリス商社と個人商人(代理人)の名前を載せている。但しアメリカその他の国については、商人の名前は表示するものの、商社という組織としては分類していない。Morse 前掲書や新聞広告などから判断すると、マカオのポルトガル商社を除いて、およそ三〇から四〇社程度存在したと推測される。

3 海関報告では *Returns of Trade at the Treaty Ports in China, for the Year 1870, Part II Statistics of the Trade* より一八七〇年から在中国の外国会社数を開港場・国別に記載する。これはあくまで「会社」数 (Foreign Firms) であって商社数ではない。これらの各年報告をまとめた海関一〇年報告では一八八二年から年末の、香港・マカオを含めない中国開港地の外国会社数を合計して発表している。これには香港・マカオが含まれない上に各開港場の会社数を単純に合計しているので、全体の数は会社数というよりも本店・支店を足した店舗数というほうが正しい。またあくまで会社数であり商社数ではないので、小論の主旨とは一致しないが、参考までに外国会社数を掲げておく。それによると、一八七〇年〇三・三八社、一八七一・七二年〇三・四三社、一八八二年〇四・四〇社、一八九二年〇五・七九社、一九〇二年〇一・八九社と一九世紀末から急増が見られ

る。これは日本の会社が激増したことによる。ちなみに「日本人」の会社は七三年の上海での一社に始まる。在日本のイギリス領事報告でも一八七〇年から同様の各開港地を合計した在日本外国会社数を知らせるが (S. Sugiyama, *Japan's Industrialization in the World Economy 1859-99*, London, The Athlone Press, 1988, 四一頁)、中国系の会社を含めた数字としては一八七四年に神奈川のアメリカ系の会社を除いて三七〇社であり、このうち中国系が九五社と多くを占め、以後も更に多数を占め続ける (*Irish University Press Area Series, British Parliamentary Papers, Japan* 第五卷五八〇頁)。なお小論でいう外国商社とは日本系・中国系以外の商社、具体的には欧米・インド・中東系の商社を指す。但し在中国の外国商社には実際には中国人の商社であっても、開港場で外国商社として登記されたと思われるものも含めている。

4 S. Martin, *The Senior John Samuel Suite 1825-98*, Liverpool, Liverpool University Press, 1967, 一〇一―一〇二頁。

5 スタンリー・チャップマン『マーチャント・バンキングの興隆』有斐閣、一九八七年、二六六・二六七頁。

6 中国の対外貿易額の変化と商社数の変化については、ある程度の正の相関関係を予想させるが、一八四四―六八年についてはその相関係数は0.83となった(貿易額はポンド建てで輸出入の合計)。但し年代別では四〇年代は-0.00029、五〇年代は0.33、六〇年代は0.76である。なお一社当りの平均貿易額は159,859ポンド。このうち四〇・五〇年代については統計そのものについての問題もある。いずれにせよ長期的にはかなり強い相関性があるので、逆に貿易額の推移から商社数変化のトレンドを見ることもできよう。

二 スタッフ数の変化

本節では商社の規模を表す一つの指標として、外国人スタッフ(パートナー+アシスタント)を選んだ。これは当

表2 外国商社スタッフ数の変化(人)・人数別分布(%)・5人以下の商社数(A)

年	平均人数	5人以下	6～10人	11～20人	21～40人	41人以上	A
1845	4.27	73.9	21.6	3.41	1.14	0	65
1846	4.26	75.2	17.9	5.98	0.85	0	88
1847	4.39	75.7	15.3	8.11	0.9	0	84
1848	4.53	73.3	20	5.85	0.83	0	88
1849	3.76	81.8	9.79	7.69	0.7	0	117
1851	3.79	79.7	14.4	5.23	0.65	0	122
1854	3.89	78	16.9	3.39	1.69	0	138
1855	4.02	80.1	13.6	5.68	0.57	0	141
1856	4.08	78.7	15.7	3.93	1.69	0	140
1859	4.78	73.7	16.4	7.91	1.8	0	121
1861	5.45	69.4	20	8.32	1.11	1.11	125
1862	5.5	71.6	17.8	6.85	2.74	0.91	157
1863	5.94	72.8	17	5.8	3.13	1.34	163
1864	5.15	76	12.8	7.29	2.78	1.04	219
1865	5.17	74.6	14.7	7.49	2.4	0.9	249
1866	4.76	75.8	15.7	5.03	2.2	1.26	241
1867	4.74	77.5	14	5.4	2.54	0.63	244
1868	4.28	80.4	13	4.35	1.55	0.62	259
1869	4.36	80.7	12.8	3.2	2.38	0.6	271
1870	4.46	77.1	15	4.78	3.23	0.96	242

1848年以前にはマカオは含んでいない。資料：ディレクトリー

時の全体的な会社規模を比較できる数少ない資料の一つである。まず表2の平均スタッフ数の移り変わりに着目してみる。一八四八年以前の場合、四―五人の間であるが、これには小規模な商社が多かったマカオが含まれていないので、実際には一八四九年以降と同様に四人前後となるであろう。ところが六〇年代前半には五―六人へと増加している。そして六〇年代後半では再び四―五人へとどおり、一八七四年でも4.57人である。この理由の一つには大手商社の六〇年代前半の規模の拡大とその後の衰退・没落が考えられる。表3からも見取れるように、中規模と大規模商社の膨張が一八六三―六

表3 各年のスタッフ数上位三社 (人数)						
中国開港期の外国商社	1845年	Jardine, Matheson & Co.	25	1861年	Jardine, Matheson & Co.	49
		D. & M. Rustonjee & Co.	15		Dent & Co.	47
		Russell & Co.	14		Aufustine Heard & Co.	29
	1846年	Jardine, Matheson & Co.	27	1862年	Dent & Co.	57
		Cowasjee Sapoorjee Lungrana	14		Jardine, Matheson & Co.	55
		Russell & Co.	14		Augustine Heard & Co.	38
	1847年	Jardine, Matheson & Co.	25	1863年	Dent & Co.	67
		Dent & Co.	16		Jardine, Matheson& Co.	57
		Russell & Co.	14		Russell& Co.	42
		Turner & Co.	14	1864年	Dent & Co.	63
	1848年	Jardine, Matheson & Co.	25		Jardine, Matheson & Co.	52
		Macvicar & Co.	17		Russell & Co.	42
		Turner & Co.	17	1865年	Dent & Co.	59
	1849年	Jardine, Matheson & Co.	22		Jardine, Matheson & Co.	59
		Russell & Co.	17		Russell & Co.	45
		Dent & Co.	15	1866年	Dent & Co.	55
	1851年	Jardine, Matheson & Co.	27		Jardine, Matheson & Co.	53
		Dent & Co.	19		Russell & Co.	44
		Russell & Co.	16	1867年	Jardine, Matheson & Co.	54
	1854年	Jardine, Matheson & Co.	26		Dent & Co.	50
		Dent & Co.	22		Russell & Co.	40
		Russell & Co.	21	1868年	Jardine, Matheson & Co.	49
	1855年	Jardine, Matheson & Co.	29		Russell & Co.	41
		Dent & Co.	18		Augustine Heard & Co.	40
		Russell & Co.	18	1869年	Jardine, Matheson & Co.	52
	1856年	Jardine, Matheson & Co.	36		Russell & Co.	45
		Dent & Co.	27		Augustine Heard & Co.	39
		Russell & Co.	26	1870年	Jardine, Matheson & Co.	56
	1859年	Jardine, Matheson & Co.	37		Russell & Co.	54
		Dent & Co.	36		Augustine Heard & Co.	45
		Russell & Co.	24			

資料：ディレクトリー

五年をピークに見られる。

人数別分布から判断すると、一人から五人の小規模商社はおおよそ全体の七・八割だが、六〇年代前半に増加した後、大商社が衰退・没落する一方で、六〇年代後半にもその勢力を拡大または維持している。当時の商人・領事のいう中小商社の進出とは、この傾向を指してのものだったと思われる。但しこれは一八六六年以前の中小商社の存在を否定するものではない。七・八割を占めていた五人以下の商社に五―一〇人の商社を合わせると、中小商社は一貫して九割またはそれ以上の程度で存在していたことになる。これが中小商社の核心部分であったと見なされよう。

表3からは大商社自体の変化が考えられる。一八四〇年代ではジャーディン・マセソン社が突出していたが、インド系商社も相対的に規模が大きかった。五〇年代でもジャーディン・マセソン社が最大であったが、デント社 Dent & Co. の場合、一八四五年から五八年まで上海に別会社としてデント・ビル社 Dent, Beale & Co. を形成していたので、これを合わせると前者と同程度になっていた。四〇年代までは差があった後者が前者に追いつきつつあった。六〇年代前半でも両者が最大であるがとくに後者の増大が著しい。大商社は一八六五年まで年に従って成長していったが、六〇年代前半はそれが顕著だった。四〇年代と比較すると、前者は二倍強、後者は四倍の成長を遂げている。デント社の買弁は一八六一年の同社について、日本・華北三港・長江一帯・香港・福州に進出し、総資産は数千両あり、一時の盛んなさまは洋行中屈指であると記している。⁽¹⁾ 一八六七年の後者の破綻は六〇年代前半の急激な拡大が原因であったと思われる。⁽²⁾

ジャーディン・マセソン社の場合、その前身である一八〇〇年の Reid, Beale & Co. の三人による資本金は一二万ドルだった。それが一八三七年のジャーディン・マセソン社では二六一万ドルに増えていた。⁽³⁾ 広州商館時代にアヘン

貿易で大量の蓄積を成し遂げたのであろう。パートナー出資金と元パートナーの出資金を合計した金額は、その後一時減少しているが、四〇・五〇年代は増加しつづけ、一八六一年には最高額の七八万ドルまで達し、その後は一八七二年まで漸減していく。そのかわりに他人資本を増加させ、一八六七年には負債勘定は総額で最高額の一七〇九万ドルになった。自己資本率を大幅に減らしてのものであった。⁽⁴⁾六〇年代前半の巨大商社の更なる拡大は、おそらくかなりの無理をとまっていたと思われる。一八六六年の恐慌で大商社は破綻・経営危機を迎える。経営規模を拡大していた中小商社も数多く倒産しているが、中小商社自体の数はずっと多く、その後も増加していた。史料として残された大商人の不满・嘆きはこうした状況を反映しているのであろう。

アメリカのラッセル社 Russell & Co. と六〇年代からのハード社 Heard & Co. は規模としては上の二社に継ぐものとして位置づけられる。六〇年代前半にはこの両者も河川・沿海汽船の経営もともない拡大した。一八七〇年には前者はジャーディン・マセソン社に追いつくほどになっている。一八七四年では、ラッセル社が五十六人、ジャーディン・マセソン社が五十四人、ハード社が四一人となっている。ラッセル社は一八六〇年後半からは最大手商社の一つと見なせるであろう。一八八五年では、ラッセル社が八〇人、ジャーディン・マセソン社が七十八人、バタフィールド・スワイア社が六〇人である。

スタッフ数により規模を推定する以外の方法としては、ある開港場の地租支払額、貿易品のシェアなどがあるが、第六節で説明するように一八五〇年代については不明な点が多く、六〇年代についても上海などの一部の輸出品しかわからない。欧米人従業員の雇用は多くの経費を必要とし、外国商社にとっては重要な選択だったと思われる。この点からも、また商社にとって人材が最大の資産であるという点からも、スタッフ数による推定は意味を持つものと考え

えられる。次の節では欧米人従業員の利用状況について補足的に説明する。

1 徐潤『清徐雨之先生自叙年譜』台北、台湾商務印書館、一九八一年、一七頁。

2 ここで新聞（主に裁判記録）により同社の倒産までの経緯を見てみよう。六六年の九月以前にジャーデイン・マセソン社はデント社から経営困難による救助を求められ、香港の不動産と汽船一艘（Vesso号）を除く資産を担保に九一〇万ポンドを融資した。担保品である汽船一艘と上海の不動産は後にジャーデイン・マセソン社により Shanghai Steam Navigation Company に五五万両で売られた（*Hong Kong Times*（以下 HKT とする）一八七四年七月二三日）。翌年には Dent, Palmer & Co. 宛の手形が不渡りになったという噂も広まったが（*Hong Kong Daily Press*（以下 DP とする）一八六七年一月二日）、三月には苦境から立ち直るだろうという期待ももたれた（*China Mail*（以下 CM とする）一八六七年三月一日）。七月には香港上海銀行が破産法を適用して、デント社に一〇万ドル（土地担保）の返済を求める裁判が開かれている。この時点でデント社自身は倒産を認めていなかったたのでその是非が問題となった（同七月一〇日）。その後、デント社のパートナー二人が破産の判決を無効と申立てをし、これについては香港最高裁判所と上海の中国日本（担当）最高裁判所の見解に相違があった。前者は全てのパートナーが破産賛成の申請に加わらなければならないと考えたが、後者は破産の判決は有効であるとした（同八月一四日）。一〇月には最初の債権者会議が開かれた（同一〇月三日）。六八年の時点では債権者は九一人で負債は3,469,441ドルというが、証明された債務は242,131ドルのみであるという（DP一八六八年四月二七日）。商社が倒産した場合、新聞広告やサーキュラーで関係者に通達するのが常であったが、同社がそれをしなかったのは、倒産時のごたごたが理由と思われる。なお同社と上海汽船の関係については K. Liu, *Anglo-American Steamship Rivalry in China*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1962, 第二章、特に六一頁。

3 *British Trade and the Opening of China, 1800-1842* 一四七頁。

4 石井摩耶子『近代中国とイギリス資本』東京大学出版会、一九九八年、四四―四六頁。

三 パートナーとアシスタント

この節ではパートナーとアシスタントについて、補足的に説明する。当時の商人の移動を見ると、ある商社のアシスタントとして数年働いた後、パートナーとして認められるか、またはそこで得た貿易業務などへの知識や人的コネクションを基にして、独立して個人商人として開始するか、または新たにパートナーシップを組むというのが、一つの行動様式だった。もちろん最初から支店または代理店のパートナーとして赴任したものもいた。たいていは若年の者が血縁者や知人を頼って中国まで来たわけだが、中には全く見当もつかないまま来たものもいたであろう。一八四七年に載せられた新聞記事には、香港で仕事を始めようとする⁽¹⁾ことに対し、問答形式でまとめた内容のものがある。そこで挙げられた問い掛けは当時の人が一般的に持っていたであろう、疑問である。これに対する回答の方はかなり茶化した答えとなっている。これは読み物として書かれたということもあるだろうが、香港の状況への不満・不信が背景にあり、回答の内容も香港への批判を延々と語るものになっている。あるボストンの新聞から引用したとしているが、あるいは香港の新聞自身が書いたものかもしれない。シチュエーションとしては、香港へ八千ドルを持って出発しようとしている若者の友人が、東方（香港であろう）の著名な商人に問い合わせをするというものである。質問は以下のことである。

- ① 八千ドルはそこでコミッションビジネスを始めるのに十分な資本か。足りなければいくら必要か。
- ② 適当な信用を持ちつつビジネスを始めることは可能か。そこではどのようにビジネスがなされているのか。
- ③ ビジネスは誰と何処で何をするのか。誰から注文を受け取るのか。あるいは自分の勘定で買入れ・荷送をせねばならないのか。

④ ここから信用状をもらうことは必要か。例えばブラウン商会、またはそれ以外の有名な商会のものが必要か。

⑤ 倉庫その他ビジネスに必要な便利な設備はあるのか。その費用はいくらか。

⑥ 香港（の生活）は健康的か。病氣や疫病にはどのようなものがあるのか。

⑦ 既婚者または独身者への生活の便宜はどうか。社交界はあるのか。

⑧ どの品物を輸出するとよいか。値段はどうか。

⑨ どの食料を送るとよいか。

⑩ 香港でのビジネスはどういう性質のものか。

ここで挙げられた質問はそれぞれ興味深いもので、もし正確な回答が与えられれば、それは価値のあるものとなる。文中での回答は残念ながら正面から答えた者ではない。例えば最初のビジネスは医者にかかることであり、「注文」は大量の下剤を受け取ることである、という具合である。こうした回答の背景には、香港の治安・衛生・行政などへの不平があるのであり、その意味では回答の内容はあながち間違っているわけではない。但しここで興味があるのはやはり、こうした知識・準備（八千ドルの資本金、信用状など）を用意しつつビジネスを始めようとする商人予備軍

の存在である。

ビジネスパートナーは一般的にはふだんのビジネス生活の中で自然に見つかったと思われる。例外として新聞広告でパートナーを求めたケースもある（一八六二年のもの）。パートナーが見つかった後は、アシスタントの雇用が問題である。アシスタントの待遇はどうなっていたであろうか。一八六九年のイギリス台湾領事の報告は、これに対する解答を与える。⁽²⁾高雄（打狗）と台湾府に支店を持つ三社を対象としている。Tait & Co. の場合、支店長 agent に対しては、家具付の家、船とその乗組員、年一回の厦門までの往復の旅行、五年勤務後のヨーロッパへのオーバerland（エジプト経由）での旅行、給料・食事で月に二五〇ドル、ボーナスで年に二〇〇から八〇〇ドルを給与していた。副支店長は年俸が一五〇ポンドで、年に五〇ポンドずつ上がる。住居と食事は供与され、五年の満期後はヨーロッパへのオーバerlandでの旅行が賦与される。Ellis & Co. は船長である支店長に年二千ドル、召使への俸給・洗濯代を含めた経費の全てを支給する。支店長のアシスタントは経費の他、年俸一二〇ドル。副支店長は家具付の家と月給一五〇ドル。Brown & Co. の支店長はポルトガル人であるが、待遇は上の二社と同様である。三社は従業員の医療費も払っている。会社の仕事が妨げられない範囲で、自分たちの勘定による取引も認めている。たいていは会社の取引に、支店長自身も加わる形を取る。「要するに」と報告では続ける。気候などの厳しい場所ですぐすことへの保証として、食・住が与えられた上、支店長なら五〇〇から八〇〇ポンドの年俸、副支店長なら二〇〇から五〇〇ポンドの年俸が求められるという。

一八六八年にはイギリス軍人の待遇・生活費に関する陸軍省への報告があるが、それには参考意見として、香港・横浜の商社その他にアンケートをしている。主な商社のサラリーに関する部分は以下のごとくである。⁽³⁾香港・Tait・

dine, Matheson & Co. では食費・住居費を除いて年七五〇—四五〇〇ポンド。Gibb, Livingstone & Co. では住居・召使（の費用）込みで年二〇〇—一〇〇〇ポンド。Oriental Bank では食費・住居費込みで年二〇〇—一〇〇〇ポンド。横浜・Aspinall, Cornes & Co. では食費・住居費・医療費は会社持ちで、年二五〇—五〇〇ポンド。Augustine Heard & Co. では食費・住居費込みで年三〇〇—五〇〇ポンド。Wilkin & Robinson では食費・住居費などは会社持ちで、勤務二、三年と短いものには最低の二〇〇—三〇〇ポンド。

店員の雇用は基本的に丸抱えだったことが分かる。雇用期間は台湾の例では、五年が一区切りの単位であった。こうした数年単位での雇用形態は後まで続くようであり、二〇世紀の BAT (the British-American Tobacco Company) の場合は、中国各地の販売代表は年間一二〇〇ドルで四年単位で雇われた。期間中の婚姻は認められず、期間後に一年間の休暇が与えられた。最初の一年が過ぎた後も会社に残るのは五人にふたりしかいなかった。中国語の取得が奨励され、六カ月に一度の語学試験に通ると五〇〇ドルの賞与を受け取った。⁽⁴⁾ 店員の給与を含めて支店の維持には経費がかさんだ。一八四六年に香港で店員一人の店を維持するのに、船のチャーター・倉庫のレンタル料金を含めず年間四千ドル以上かかるという。⁽⁵⁾ これは店員一人という極めて小規模な例であり、ハード社の上海支店では年間四、五万になった。腕のよい茶鑑定者は年に五千ドルを受け取った。⁽⁶⁾

商社の店員の待遇と比較されるものに、イギリス公使館・領事館・香港政庁職員のそれがある。領事らにより、給与の低さや、医療費の負担、本国休暇の取り難さ、領事館の家具などの不備を不満とする意見も出された。⁽⁷⁾ しかしこうした公務員の給与が商社の店員と比べて、実際にそれほど低かったわけではない。領事の不平も勤務に対しての過小評価に基づいていた。四七年のイギリス下院の委員会に提出された香港政庁の人件費予算によれば、香港総督は年

間六〇〇〇ポンド、財務局長官で九〇〇ポンド、下級職員で一〇〇―三〇〇ポンド程度となっている。これらはヨーロッパ人を想定してのもので、中国人やインド人を対象とする職位では、サラリーではなく賃金とする分類のものが多く、金額も低い。苦力の一五ポンド、配達人の一二ポンド、ボーイの一〇ポンドを始めとして、普通は数十ポンド程度である。⁽⁸⁾こうしたヨーロッパ人の収入の多さは、支出の多さ、生活の華美さとも結びついていた。上海では昼食の豪華さが伝えられている。下級パートナ―は別室で昼食を採り、一人当り月に五〇ドルの経費を認められていた。年間に二〇〇ポンド以上のこともあった。⁽⁹⁾イギリス領事の中には、イギリス商社の劣勢と関連づけて、アシスタントの給与を論ずるものもいた。高いサラリーが支店の支出を膨らませ、資本を悪化し、店員の道徳上もよくないというのである。⁽¹⁰⁾いずれにせよヨーロッパ人スタッフ数が商社の経営に大きな影響を与えていたことは確かである。

- 1 CM一八四七年二月二五日。
- 2 *Irish University Press Area Series, British Parliamentary Papers, China* (以下BPPとす) 第二卷四三七・四三八頁。
- 3 同第二五卷二六八・二六九・二七五・二七八頁。
- 4 S. Cochran, "Commercial Penetration and Economic Imperialism in China: An American Cigarette Company's Entrance into the Market" (E. R. May and J. K. Fairbank ed., *American's China Trade in Historical Perspective*, Cambridge, Mass., The Committee on American-East Asian Relations of the Department of History, Harvard University, 1986所収) 一五九頁。
- 5 CM一八四六年一〇月二三日。

- 9 S. C. Lockwood, *Augustine Heard and Company, 1858-1862*, Cambridge, Mass., East Asian Research Center, Harvard University, 1971 五四頁。その他例えば、一八六二年のスイス使節の報告には、日本で商社を設立する場合の詳細な見積りがある（中井鼎夫『初期日本＝スイス関係史』風間書房、一九七一年、三四三・三四四頁）。
- 7 P. D. Coates, *China Consuls, Hong Kong*, Oxford University Press, 1988 八六―八八・九四・九五頁。
- 8 BPP 第三八卷四三六―四四〇頁。
- 9 G. W. Cooke, *China: "The Times" Special Correspondence from China in the Year 1857-58*, Wilmington, Delaware, Scholarly Resources Inc., 1972 一二〇頁。
- 10 BPP 第七卷三三・三三三頁。

四 取引形態の変化

貿易活動において、それが手数料取引であったのか自己勘定取引であったのかは、商社研究上の問題となっている。中小商社にとっては、とりわけ前者の方法が主流であるので、商社の類型を見極めるうえでも重要な問題である。結論からいえば中国開港期とそれ以前を通して前者の形態が中心であったと思われる。最初にジャーディン・マセソン社を中心とする諸研究から見てみる。

グリーンバークは東インド会社独占廃止後は、「古くからの商社は主に代理業務に依存し続けた。阿片を除いて自己勘定での取引は稀だった。手数料利益を増やしつゝ、投機者の損を免れた」という。⁽¹⁾これに対してチョンはジャー

ディン・マセソン社のこの時期の自己勘定での取引を重視している。⁽²⁾ ペルコビッツは一八四六・七年の不況後の四八
年に、イギリスの製造業者は同社が輸出品の少なくとも半分以上を買い取ることを求めたという。⁽³⁾ 石井摩耶子は、一
八三〇年代はグリーンバークのいうジャーディン・マセソン社が手数料取引を基本としつつ若干の冒険取引も行つて
いたという指摘は仕訳帳からも跡づけられるとし、三六年のアヘン取引では31%が買取方式であったとする。そして
「ところが、阿片戦争後、行商体制の崩壊、香港・上海への取引場の移動に伴い自己勘定による取引が増加し始め、
五、六〇年代にはかなりの比重を占めるに至る。…かかる情況は、同業者であるラスボーン商会においても見られ、
当時の貿易商に共通した傾向であつたものと推定される。…(六六年恐慌を) 辛くも生き延びたJN商会は、以後安
全な手数料取引へと立ち戻つてゆくことになる」⁽⁴⁾ という。但し損益勘定として掲げる表の中では一八六五年の手数料
収入が一番多い。六五年までの状況はラスボーン社 Rathbone Brothers & Co. の場合も含め、手数料取引が特に減
少したと思えず、あくまで自己勘定取引も手数料取引も拡大していたのが実情であつたと思われる。石井寛治は日
本茶の取引の場合、六一年までで有効性を失つたという。そして「一八五〇年代から六〇年代前半にかけてのアジア
における自由貿易の実態は、そうした少数の巨大商社によつて担われる貿易だったのであり、彼等は、ヨーロッパと
アジアという遠く離れた地域の貿易をいわば独占的に支配しつつ巨額の譲渡利益を入手していた。中小商社の活動も
むろんなかつたわけではないし、一八六〇年代に入るとしだいに数を増すとはいえ、彼等は巨大商社と対等の条件の
下で競争することは困難であつた。商社が相互に商社としての自由競争を展開するためには、少なくとも金融面と輸
送面における条件の整備が必要であり、それは、為替銀行と海運会社が発展することによつてはじめて可能になるも
のであるといえよう」⁽⁵⁾ という。中小商社の具体的な数や状況、シェアについては触れていない。

ジャーディン・マセソン社の社史では全体としては代理店として捉えている。次に他社の例を見てみる。チェックランドは「最近十年（一八四〇—五〇）中国では対英貿易の少なくとも四分の三は自己勘定取引で稼ぎ」、インド以上に中国では手数料貿易は難しいとして、自己勘定を望むラスボーン社のパートナーの意見を挙げている。⁽⁶⁾ マリナーは merchants と agents の重要度の変化への見解は諸説矛盾しているとし、ラスボーン文書を見ることがかなりの解明ができるという。基本的には手数料取引を望みつつも、契約を獲得することの困難さを説明している。ラスボーン社の場合、中国産品のみ損益は一八五九—六三年が純利 41,512 ポンドと他の期間より高く、手数料収入は 43,643 ポンドで一八六九—七三年に次いで多い。⁽⁷⁾ やはり六〇年代前半の拡大を物語っている。

ラッセル社については、そのパートナーたちは代理店として認識している。ハンターは「その時（一八二〇年代末）広州にはアメリカ商社は少なく、それらは代理店であった」、一八三五—六六年では「純粹に代理店として、会社のビジネスは拡張していた」とし、二三年から四四年までをまとめて、「厳密に代理業務に限定していた」という。⁽⁸⁾ フォーブスによれば、一八五一—五八年は純粹な手数料商社としての会社の全盛期であった。⁽⁹⁾ ロックウッドは資本のない中小商社にとって冒険取引は論外としつつ、ラッセル社やハード社のような中型のアメリカ商社は遊資の活用として、年に二・三回行ったとして、中米貿易の特質を説明する。結論部分では汽船・電信発達後の代理業務自体の内容の変化を述べている。⁽¹⁰⁾ ハオはラッセル社のパートナーの一八六一年の意見を引用して、状況が悪化し手数料業務はできなくなり、ビジネスは自己勘定でなされているという。⁽¹¹⁾

イギリス議会の中国貿易に関するいくつかの特別委員会での発言には、商社の業務内容について述べている例がある。W.S.Davidson & Co. の元パートナーは一八三〇年に次のようにいう。主に綿花・アヘンからなるインド産品を

取扱う業務が十分の九を占めていたが、自己勘定と代理店として両方を行った。茶をニューサウスウェールズに自己勘定で送ったことはなく、他のパーティーの勘定では何度も送った。⁽¹²⁾一八四〇年の阿片貿易に関する委員会では、R Inglis はほとんどすべての広州の商社は代理店で、かれらに大部分のアヘンが委託され、代理人・手数料商人としてビジネスを行うとし、Daniell & Co. の A. Daniell は自己勘定は僅かで、かなりの委託を受けるとい、W. Jarline も大量の阿片を委託され、自己勘定は年に百—三百 chests であるという。⁽¹³⁾五口開港後一八四七年まではイギリス製造業者の勘定で多くの綿製品が輸出され、茶などがバーターで送り返された。一八四七年の委員会ではマンチエスター在住の中国商社のパートナーは、自己勘定で送るのか代理店としてかと訊ねられて、後者だと答えている。また大商社はここ二・三年自己勘定で少しも取引をしていず、ただ代理人としてふるまう商人によつてのみ行われているという意見もある。⁽¹⁴⁾

以上により南京条約前は阿片貿易を含め代理業務が中心だったと思われる。五口開港後は綿製品輸出ブームで更に代理業務の比率が一時的に高まっていた。ペルコピッツのいうイギリス製造業者の要求は損失を被ったかれらが通常に戻そうとする動きだったのであろう。一八六五年までの動向を把握する一つの試みとして、新聞の開業広告に商社が自ら述べるところの業務形態の変化をしてみる。むろん開業広告とは別の業務を行うこともあったであろうが、意識上の問題として商社がどちらかを選んだのかは興味深い問題である。一八二〇・三〇年代の全体の商社開業広告数のなかで代理業務 (agent, agency business, commission business, commission merchant など) のみを行うという⁽¹⁵⁾ 広告の平均は75%、四〇年代は79%、五〇年代は71%、六〇年代は65%となっている。基本的には一八二九年より代理業務が一般的であり、四五年だけ例外的に両方を行う商社が増え、その後は五三年よりそれが一定以上現れる。五

○年代、六〇年代前半には商人 (merchant, mercantile business など)をこの分類とした。形式的には自己勘定商人ということになるが、手数料商社であつてもこのように名乗る可能性ももちろん強い)として活動する商社が増えつつあり、六〇年代前半の外国銀行が増加した時期には投機性の強い貿易が特に増えたが、基本的には代理業務が中心であつたといえるのではないだろうか。⁽¹⁶⁾ 次節では代理業務について補足的に述べる。

- 1 *British Trade and the Opening of China, 1800-1842* 一八五頁。
- 2 W. E. Cheong, *Mandarin and Merchants*, London, Curzon Press, 1979 二六四頁。
- 3 N. A. Pelcovitz, *Old China Hands and the Foreign Office*, New York, King's Crown Press, 1948 一二頁。
- 4 石井摩耶子「一九世紀後半の中国におけるイギリス資本の活動」『社会経済史学』四五—四 一九七九年 一九・二〇頁。
- 5 石井寛治『近代日本とイギリス資本』東京大学出版会、一九八四年、九四・一五六頁。
- 6 "An English Merchant House in China after 1842" 一六七・一六八頁。
- 7 S. Marnier, *Rathbones of Liverpool 1845-73*, Liverpool, Liverpool University Press, 1961 五三—七三、一二八頁。
- 8 W. C. Hunter, *The 'Van Klee' at Canton*, London, Kegan Paul, Trench & Co., 1882 二〇・一二二・一五六頁。
- 9 R. B. Forbes, *Personal Reminiscences*, Boston, Little, Brown and Company, 1882 三五九・三六〇頁。
- 10 *Augustine Heard and Company, 1858-1862* 三二—三八・一一七・一一八頁。
- 11 Y. Hao, *The Commercial Revolution in Nineteenth-Century China*, Berkeley, University of California Press, 1986 二二頁。
- 12 BPP 第三七卷一六五・一六九頁。

13 同第三〇卷四二・九一・一〇四頁。

14 同第三八卷八二・三七一頁。

15 開業広告の中で業務形態を告知するもので、代理業務（甲とする）・商人（乙とする）・その両方を行うとするもの（丙とする）の各広告数は以下の如くである（在日本商社も含む）。一八二九・三四―三七・四〇―六五年において、甲＝1, 1, 2, 2, 0, 1, 5, 13, 6, 2, 4, 4, 2, 1, 2, 1, 3, 4, 3, 7, 7, 12, 6, 9, 19, 19, 11, 19, 22°。乙＝0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 1, 2, 1, 1, 0, 1, 1, 0, 0°。丙＝0, 0, 1, 0, 1, 0, 0, 0, 2, 6, 0, 0, 0, 2, 0, 1, 0, 3, 2, 2, 1, 3, 0, 4, 9, 1, 13, 15, 8°。

16 一八六〇年に横浜に來たドイツ人の報告では、輸入は通例は委託販売の形でなされたとある（イリス商会『イリス商会創業百年史』一九五九年、四三頁）。

五 代理店制度

前節では代理店・代理業務などと漠然とした言い方をしたが、これについては三種類に分類できる（従来の研究ではこうした点に配慮をしていない）。①ヨーロッパなど外国から支店または代理店という形式で派遣されたもの。②中国内において香港・上海などに基盤をもつ商社が、いわゆる「地方港」と取引する場合での代理店。③一八五〇年代前半以前の「香港代理店制度」としての代理店。

①は例えば、六〇年代のマンチェスターの Henderson & Co.（甲とする）とロンドンの Lyall & Still（乙とする）と香港の Lyall, Still & Co.（丙とする）の取引例を挙げてみよう。甲は乙の代わりに、自らの信用で「クローズを

購入した。これはロンドンを経て、香港へと送られ丙に委託された。甲はまた乙宛に手形を振り出し、乙は引受をした。一方丙は香港で商品売り捌き、売上金を銀行手形で乙に送金した。⁽¹⁾あるいは五〇年代のマンチェスター・リバプール・上海の三つの組織を持つ Hargreaves & Co. の例。マンチェスター店が顧客を得て、リバプール店を経由して、上海店に商品は委託された。上海で（マンチェスター）商品は売られ、売上金から商品（茶や生糸）が顧客のために購入された。この商品も顧客の勘定ではあるが、上海店は顧客の便宜のため、自らの名前で手形を振り出した。⁽²⁾この場合同社は自身を守るため、茶や生糸は引受の担保になると規定していた。⁽³⁾以上はイギリスとの例だが、インドとのアヘン取引などについても同様のことがいえる。

②は香港・上海に店舗を持つ商社が中国の他の開港地や日本の開港地と取引する場合での、支店または代理店を経由しての取引である。支店を設置するか、代理店を置くかの基準になるのは、人材とコストの問題である。Rathbone, Worthington & Co. の場合、一八五〇年に広州店を閉鎖し上海店のみとしたが、その理由はコストが思ったよりも高くなり、小さな資本では二店は維持できなかったからである。広州では F. B. Birley を代理人とした。⁽³⁾支店の維持費・人件費の問題は先に述べた。代理店の経営状況に関しては、黄富三の研究が参考となる。ジャーディン・マセソン社の代理店として台湾で活動した Miisch & Co. について調べたものである。小規模性のため専任の買弁を持たず銀鑑定員 *Shoff* に代行させていたこと、決済に当たって厦門に銀元を送っていたこと、ジャーディン・マセソン社に各種の臨時的な融資を要求していたこと等が分かる。つまりかなり依存性が強かった。⁽⁴⁾どの商社とどの商社が代理店・被代理店にあったかは一般には分からない。一つの手がかりとしては、代理店が被代理店に強い依存性がある場合に、中国語名称を模倣することも考えられる。⁽⁵⁾たとえば William Pustau & Co. のアシスタントだったものが、

天津の Aisch & Telge を始めているが、その商号は魯麟で一致している。同じく天津の J. Livingston は Gibb, Livingston & Co. と同じ仁記である。こうした例はいくつかある。アシスタントが独立して代理店になるのはありそうな話である。

③はやや特殊な例である。周知の通り南京条約によりイギリス植民地となった香港は、開港初期にはアヘン貿易以外は十分な発展を見せず、五〇年代前半までの華南の貿易中心地は依然として広州であった。インド系・アメリカ系などの商社は専ら広州で活動していた。但しイギリス植民地として香港は軍事・外交の中心地であり、経済的にも全く繁栄していなかったわけではない。したがって広州の商社が円滑に商売を行う上で香港と連絡を持つことを必要とした。そのために存在したのが香港代理店である。これを調べるには二つの資料がある。ひとつは当時の新聞に広州や澳門の商社と香港の商社が連名で出す広告である。一八四三年から五七年までおよそ五〇のこの種の広告が見られる。内容としては船舶（船便・チャーター）に関するものが多い。つまり船客を探す場合でも、客にとって広州と香港の両方に連絡先があった方が便宜がよいことである。因みに四三年以前では澳門の商社と広州の商社の連名広告が見られる。二つ目は一八四八年のディレクトリーである。これには広州・澳門・厦門・上海の各商社の香港代理店を記載している。支店（または本店）を香港に有する商社・香港代理店を持たない商社もいくつかあるが、大部分は香港に代理店を持っていた。

ところで、問題なのは代理店の選び方にかんがりの偏りが見られることである。例えば四八年の広州のインド系商社三二社の場合、香港に自店を所有し一社、イギリス系香港代理店を持つ四社、アメリカ系香港代理店を持つ一九社、代理店を持たない（記入なし）八社となっている。しかもこのアメリカ系香港代理店とは Bush & Co. という

零細商社のことである。同様に広州のアメリカ系商社九社の香港代理店は四社が同社を代理店とし、残りの五社は Rawle, Duns & Co. というやはりアメリカ系の零細商社を代理店としている。イギリス系などではこれほど極端ではないが、やはりこの二社を香港代理店とするものが多い。この二社はしばしばパートナーシップを変更している。前者は Bush, Halsted & Co. → Bush & Co. → Anthon & Co. → William, Anthon & Co. という変遷を遂げ、後者は Rawle, Duns & Co. → Rawle, Drinker & Co. → Drinker & Co. → Armstrong & Lawlence → F. W. Lawlence & Co. → Davis & Lawlence というふうに暖簾を受け継いだ。上記の連名広告を見てもこれらの商社は代理店となっている。広州のアメリカ系商社がこの二つの系統の商社を代理店としたことはある程度理解できるとして、なぜインドその他の広州商社がこれらを香港代理店としたかは不明である。ひとつの可能性としては Bush & Co. のパートナーがアメリカ領事であったこと（同様に Rawle, Duns & Co. のパートナーはデンマーク領事であった）と、広州商社の香港政庁への不満が結びついている結果かもしれない。ただ実際にはよく分からない。

代理店の分類についてまとめると、地理的には①は外国と中国の関係であり、②と③は中国内部の関係である。資本的には①と②は一般的にいつて、代理店が被代理店に強く依存している関係である。つまり縦の関係といえる。それに対し③は資本的な依存関係はない、横の関係といえる。

1 HKT 一八七三年一〇月一日。

2 DP 一八七三年三月二五日。

3 *Rathbones of Liverpool 1845-73* 八六・八七頁。

表4 中国語商号の音訳・非音訳別外国商社店舗数

開港地	音訳	非音訳
香港	96	2
汕頭	2	3
厦門	2	9
福州	4	23
寧波	1	17
上海	30	76
九江	2	12
天津	3	11
合計	140	153

資料：一八六五年のディレクトリー

中国語商号の記載のない開港地・商社は記していない。

4 黄富三「清代台湾外商之研究—美利士洋行（上）」『台湾風物』三三一—四、一九八二年による。なおこれに続く論文としては同（下）・（続補）『台湾風物』三三一—三、四—一、一九八三・八四年、「清季台湾外商的経営問題」（中国海洋発展史論文集編集委員会編『中国海洋発展史論文集』台北、中央研究院、一九八四年所収）。

5 ここで外国商社の中国語商号について説明を加えたい。というのも、例えば『近代中国とイギリス資本』七頁でジャーディン・マセソン社のそれを怡和洋行として、「音訳した渣甸洋行という名称もあったが、これは中国で普及しなかったようである」などとあるように、中国語商号についてはしばしば誤解が見られるからである。年代にもよるが、例えばジャーディン・マセソン社の香港店の中国名は渣頓であり、上海店は怡和であり、福州店は義和であった。各商社の各支店の中国語名はディレクトリーに記載されている。なお同香港店で怡和が採用されるのは一九五八年のことである（J. K. Fairbank, "Ewo in History" (M. Kewick ed., *The Thistle and the Jade*, London, Octopus Books Limited, 1982 所収）二四二頁）。また「洋行制度の研究」によると、「一般外国商社にあつては出来るだけ原名と関連ある Hong Name を選択すべきである。然らざれば、支那人側に於て両者の一致に困難を感じ、行名設定の理由が喪失されるからである」というが（一八九頁）、これも誤りである。

まず一八六五年のディレクトリーを例に取って各地の商社の商号の使用分類をしてみる（表4）。香港では音訳の商号が使われ、上海などでは音と無関係の商号が使われていることが多かった。各社の用例を見ると、以下

のことがいえる。音訳名を基本とする香港と広州は当然同一の商号となる。音訳名よりは非音訳名を基本とする上海は九江など揚子江沿岸、天津など北方と同一名称である。福州は上海と一致することが多いが、香港と同じになることもある。上海・香港とはまた別の名称になることもある。汕頭はいずれとも別であることが多い。

中国語名称の使用はもとより中国人取引相手、顧客からの認識を受けるためのものである。広州・香港で音訳名が流布していたのは、華南が古くからの対外貿易地であること、更に香港がイギリス植民地であったことと無関係ではない。歴史的に見て広州商館時代に全て音訳商号を用いていたこと（CDB第三二巻二七三・二七四頁）、ピジン英語にせよ英語がひろまっていたためであろう。逆に上海など新開港地ではより中国人に好まれ、馴染まれやすい商号を選択したと思われる。「原名と関連」のない、出来るだけ不自然さのない、中国風の名称で現地化を計った方が有利であったであろう。第一に広東語の発音により音訳した名称を華北で使用しても意味がない。またもし原名（パートナーシップ名）が変更されても、中国人顧客との信用関係を維持するため、中国語商号は据え置かれた。

六 輸出シェアの状況

一八五〇・六〇年代の貿易が大手商社によって独占されていたのか、中小商社にも活動の余地があったのかという問題に回答を与えるのは、輸出入における各商社のシェアである。中国貿易において外国商社の輸出入シェアを調べたものとして『上海対外貿易』がある。⁽¹⁾一八五一年の上海貿易を対象としたものであるが、「完全な統計資料はないが、出入港した船舶の数量とその貨物から比較的近い概念を持ちうる」という。資料は新聞の船舶情報を用いている。統計資料を欠く場合、確かにこれは唯一の方法であろう。同書はこれまでの中国貿易研究では行われていなかった試

みを行った点で評価されるが、問題点も多い。同書では輸出入量を単純に船数で計算しているが、船により積載量はむろん異なる。また船舶情報では船舶の項目に大雑把に茶・絹・阿片・砂糖・雜貨などと記しているにすぎないが、それによって実際の船舶が分かるわけではないことは、新聞に掲載される船舶の積荷目録と突き合わせると明瞭である。また荷受人・荷送人の項目には一社しか載せられないが、複数の商社による乗合船になっていることも多い。⁽²⁾ すなわち一社当たりでは少量の荷しか輸出入しない小型商社の名前は表面には現れないことになる。

一八五〇年代における商社別のシェアを示す統計は一つだけ存在する。⁽³⁾ 海關報告に基づく表5がそれであるが、アメリカ系の商社が上位に入っているのは、アメリカ仕向けの貿易を独占しているからである。商社の規模としては一人の J. Bowman & Co. から二六人のジャーディン・マセソン社まで現れるが、人数別分布としては、五人以下⁽⁴⁾ 八社、六—一〇人⁽⁵⁾ 八社、一一—一五人⁽⁶⁾ 四社、二〇人以上⁽⁷⁾ 二社となっている。それぞれのシェアは23%、33%、21%、23%である。このうちデント・ビール社はデント社の上海での別会社だったので実際の資本規模としては大きかったであろうが、多くの中小商社も茶の輸出を行っていたことは明確である。表5でも一船につき一人の被委託者しか現れないが、乗合船として他の中小商社も参加していたことも推測される。

ジャーディン・マセソン社、デント・ビール社、ラッセル社を合計したシェアは56%ほどになり、『上海對外貿易』で推測する絹・茶などの輸出のシェアの三社計25%に近い数字になった。同書によれば三社が顕著なのは阿片輸入・金銀輸出である。前者に関してはインド商社も多く参加していたが、一八五一年ではまだ上海に進出したインド商社は多くなかった。後者に関しては後には銀行が中心となる。それ以前において、資本金の大きい大商社がこの二つの項目で支配的だったのは十分に考えられる。但し表5から考える限り、ジャーディン・マセソン社もデン

表5 1854年下半年上海茶輸出量 (ピクル)・シェア

順位	商社名	船数	輸出量	シェア
1	Russell & Co.	8	53,912.57	18%
2	A. Heard & Co.	5	29,935.88	10%
3	Reiss & Co.	4	24,252.97	8%
4	Smith, King & Co.	5	22,195.16	7%
5	Lindsay & Co.	6	20,758.31	7%
6	Bull, Nye & Co.	4	17,975.54	6%
7	Jardine, Matheson & Co.	4	16,491.18	5%
8	Hanbury & Co.	3	16,358.89	5%
9	Hargreaves & Co.	3	16,088.49	5%
10	Smith, Kennedy & Co.	3	13,267.09	4%
11	Mackenzie Bro. & Co.	1	9,709.42	3%
12	Dent, Beale & Co.	2	9,417.92	3%
13	Gibb, Livingston & Co.	2	8,872.46	3%
14	Moncreiff, Grove & Co.	3	7,315.15	2%
15	J. Bowman & Co.	2	7,047.77	2%
16	Blenkin, Rawson & Co.	1	6,869.69	2%
17	Watson & Co.	1	5,008.45	2%
18	Wetmore & Co.	1	4,654.39	2%
19	Shaw, Bland & Co.	2	3,360.22	1%
20	D. Remi	1	3,307.59	1%
21	Turner & Co.	1	3,199.23	1%
22	G. C. Schwabe & Co.	1	2,689.16	1%
	合計	63	302,687.5	100%

資料：Shanghai Almanac, 1856

ト・ビール社もそれほど高いシェアではない。大商社であっても弱い分野もあったのである。大商社が貿易を独占していたという結論には賛同できない。中小商社は五〇年代でも総体としてはかなりの勢力があったというべきである。更にいうならば、対英仕向きの茶輸出は往々にして綿布輸入と組み合わせられていたので、このシェアの状況は綿布輸入のそれを反映している可能性がある。先に述べた一八四七年の特別委員会の議論から綿布輸出を主に担っていたのは中小商社であると推測され

表6 上海生糸輸出量 (ペール)・シェア 1867年6月1日—68年4月14日

順位	商社名	輸出量	シェア
1	Bower, Hanbury & Co.	4,059	10%
2	Brand, Monro & Co.	3,045	7%
3	Carter & Co.	2,128	5%
4	Jardine, Matheson & Co.	1,998	5%
5	Textor & Co.	1,840	4%
6	Russell & Co.	1,723	4%
7	Skeggs & Co.	1,695	4%
8	Gilman & Co.	1,601	4%
9	Gibb, Livingston & Co.	1,327	3%
10	Scheibler, Matthaei & Co.	1,286	3%
11	Adamson & Co.	1,268	3%
12	Barnet & Co.	1,234	3%
13	Hogg Bro.	1,165	3%
14	Sassoon, D., Sons & Co.	1,075	3%
15	Primrose & Co.	900	2%
16	Gamwell, F. R.	865	2%
17	Overweg & Co.	751	2%
18	Pustau & Co.	740	2%
19	Shaw Bro. & Co.	674	2%
20	Dow & Co.	670	2%
21	Reiss & Co.	641	2%
22	Bovet Bro. & Co.	629	2%
23	Jarvie & Co.	611	1%
24	Heard & Co.	581	1%
25	Petrocchino & Co.	497	1%
26	Siemssen & Co.	474	1%
27	Cumine & Co.	458	1%
28	Wilkinson & Co.	449	1%
29	Chapman, King & Co.	365	1%
30	Bourjau, Hubener & Co.	351	1%
31	Birley, Worthington & Co.	343	1%
32	Gutschow & Co.	329	1%
33	Thorne Bro. & Co.	247	1%
34	Tratmann & Co.	160	0%
35	Turner & Co.	145	0%
36	Meynard & Co.	123	0%
37	White, F. G.	112	0%
38	Milsom & Tod	108	0%
39	Holliday, Wise & Co.	101	0%
40	Smith, J. M. & Co.	89	0%
41	Reme & Co.	83	0%
42	Theric & Co.	70	0%
43	Glover & Co.	35	0%
43	Nachtrieb & Co.	35	0%
45	Holdsworth, E.	10	0%
45	Rothwell, Love & Co.	10	0%
	Miscellaneous	4,393	11%
	合計	41,493	100%

資料：North-China Herald 一八六八年四月一五日。
新聞記載の合計値は実際の値と一致しない。以下同様

表7 1869—70シーズン上海茶輸出量(チェスト)・シェア(1870年1月24日まで)

順位	商社名	紅茶	同再輸出	緑茶	同再輸出	合計	シェア
1	Birley, W. & Co.	36,667	2,309	12,959	2,372	54,307	7%
2	Overbeck & Co.	49,536	1,836	440	289	52,101	7%
3	Heard & Co.	16,072	2,776	20,095	417	39,360	5%
4	Little & Co.	6,640	634	27,920	0	35,194	5%
5	Olyphant & Co.	2,862	200	29,451	1,574	34,087	5%
6	Adamson, B. & Co.	15,184	6,890	9,854	633	32,560	4%
7	Blain & Co.	22,241	5,251	3,618	863	31,972	4%
8	Gilman & Co.	17,181	3,396	5,143	343	26,063	4%
9	Overweg & Co.	18,259	6,833	0	0	25,092	3%
10	Tate, J. P.	18,020	0	6,695	298	25,012	3%
11	Thorne Bro. & Co.	12,581	10,838	0	0	23,419	3%
12	Give, L. & Co.	1,135	7,122	13,271	0	21,528	3%
13	Reid & Co.	13,104	2,328	5,534	338	21,304	3%
14	Jardine, M. & Co.	9,640	3,571	6,462	1,464	21,137	3%
15	Lent & Co.	14,535	798	5,371	0	20,704	3%
16	Petrocchino & Co.	14,701	0	5,767	0	20,468	3%
17	Butterfield & Swire	15,442	4,468	248	0	20,158	3%
18	Hogg Brothers	12,243	6,015	1,612	0	20,050	3%
19	Weston & Co.	6,529	5,687	7,003	0	19,219	3%
20	Glover, Dow & Co.	12,796	1,932	1,639	710	17,076	2%
21	Dent & Co.	2,722	14,172	0	0	16,894	2%
22	Osborne & Co.	8,638	458	3,792	3,920	16,808	2%
23	Russell & Co.	494	3,076	12,721	0	16,291	2%
24	Rothwell & Co.	11,939	270	901	491	13,601	2%
25	Turner & Co.	0	8,675	709	383	9,767	1%
26	Brand, Monro & Co.	7,777	0	0	0	7,777	1%
27	Chapman, King & Co.	6,653	596	451	0	7,700	1%
28	Bull, Purdon & Co.	6,221	529	247	0	6,997	1%
29	Shaw Bro. & Co.	4,109	0	2,518	0	6,627	1%
30	Blum Bro. & Co.	1,320	0	4,534	0	5,854	1%
31	Reiss & Co.	1,482	4,297	0	0	5,779	1%
32	Smith, Archer & Co.	0	0	5,195	0	5,195	1%
33	Sassoon, S. & Co., D.	496	3,073	0	0	3,569	0%
34	Holiday, Wise & Co.	202	2,024	1,239	0	3,465	0%
35	Bourjau, H. & Co.	644	2,458	262	0	3,364	0%
36	Frazar & Co.	0	0	2,650	0	2,650	0%
37	Dickinson & Co.	1,247	992	0	0	2,239	0%
38	Ashton & Co.	0	1,519	0	0	1,519	0%
39	Siemssen & Co.	970	0	0	0	970	0%
40	Hargreaves & Co.	375	0	364	0	739	0%
	Sundries	35,407	7,278	3,201	0	45,886	6%
	合計	406,244	122,301	201,858	14,092	244,495	100%

資料: North-China Herald 一八七〇年一月二五日

表8 1867—68シーズン福州茶輸出量（工夫茶・チェスト）・シェア

順位	商社名	輸出量	シェア
1	Foster & Co.	66,943	13%
2	Jardine, M. & Co.	61,892	12%
3	Birley & Co.	58,284	11%
4	Adamson & Co.	33,911	6%
5	Gilman & Co.	33,823	6%
6	Olyphant & Co.	33,598	6%
7	Russell & Co.	28,517	5%
8	Margesson & Co.	27,951	5%
9	Heard & Co.	27,779	5%
10	Gibb, Livingston & Co.	21,870	4%
11	How, E. W.	21,390	4%
12	Rusden & Co.	16,916	3%
13	Silverlock & Co.	16,914	3%
14	Turner & Co.	16,414	3%
15	Deacon & Co.	13,299	2%
16	Siemssen & Co.	12,686	2%
17	Overweg & Co.	12,551	2%
18	Bull, Purdon & Co.	9,326	2%
19	Sasson, Sons & Co. D.	7,860	1%
20	Holliday, Wise & Co.	4,594	1%
21	W. Newman	4,515	1%
22	Kinnear & Co.	1,327	0%
	Parsee House	65	0%
	合計	532,425	100%

資料：DP 一八六八年三月二四日

るが、イギリス資本主義の命運を握っていたランカッシャー綿業の販売代理店が英系中小商社であったことの意味するところは大きい。阿片貿易においては英系の大商社は成功をおさめたが、これはイギリス資本主義の中国市場進出、すなわち一般的概念でのウエスタン・インパクトとは直接的には結びつき難い。

一八五〇年代の他の年・六〇年代前半については統計はなく、一八六七年以降新聞に輸業者別の統計が記載される。但し輸入に関

しては全く不明で、輸出品目も茶と絹に、輸出港も上海・福州・漢口に限られる。いくつかの例として表6・7・8を掲げておいたが、六〇年代にも続いた中小商社の増加の現れとして多くの商社が名前を連ねている。上海では一位の商社も表6では10%、表7では7%にすぎない。前者にあるMiscellaneousと後者のSundriesは更に多くの中小商社を指しているであろう。

1 上海社会科学院経済研究所等編『上海对外贸易』上冊、上海、上海社会科学院出版社、一九八九年、七八—八〇頁。なお日本貿易での外国商社の外国商社の取引量を考察したものとしては、海野福寿『明治の貿易』塙書房、一九六七年などがある。

2 例えば一八四七年九月二日のCMの船舶情報に載せられたBoustead & Co.によって送られたBelhaven号の積荷目録には一五社の荷送人の名前が見える。

3 *Shanghai Almanac*, 1856に海関報告として掲載されている。一八五四年の上海での外国人税務司制度成立直後のめずらしい報告である。

結論

以上の考察により中小商社を中心とする一八六〇年代前半以前の全般的な外国商社の状況が明らかになったと思う。⁽¹⁾六〇年代後半に中小商社の進出は更に強まったことは確かであるが、従来の認識は具体的な分析を欠いたまま、それを強調しすぎる傾向があった。この原因として、いわゆる交通革命という言葉が先行しすぎていたことが考えられる。

しかし海運については一八四五年のP&Oの香港線就任から始まる外国商人の動向・その利用状況を具体的に追わなければならぬ、電信についても一八七一年以前にさかのぼる情勢を把握しなすことが必要である。外国銀行と商社の関係も詳細な研究がなされず、あいまいに捉えられてきた。技術の万能性が信じられていた一九世紀の考えは現代にまで影響を引きずっているように見える。今日目覚ましい技術革新も、それが社会革命を樂觀的な方向で引き起こすと単純に考えられる傾向があるが、実際に起きる結果についてはそれを待たねば何ともいえない。

一九世紀中葉の小資本性に基づく外国商業資本の性質が、その中国市場での不満を生み出した基本的な理由であったと思われる。対外貿易では外国資本はもとより圧倒的な力をもっていたが、中国市場には入り込めなかった。短期的な取引や営業状況はもとより、中国市場に精通し、中国語の能力もある人材の育成や、長期的市場開拓計画の不足という点でも小資本性は阻害したであろう。⁽²⁾但しこれはあくまで外国資本側の状況であり、中国資本側の分析は別途なされねばならない。外国資本のこうした性格を形成していた背景には、かれらが理想としていた自由貿易主義がある。東インド会社の貿易活動停止後の広州のイギリス人社会では、独占的資本を極度に忌み嫌った。そして自由貿易主義を信奉し、これを中国側にも求めたが、これこそがイギリスを中心とする外国資本の中国市場での弱点ともなったのではなからうか。

1 小論では大商社・中小の区別をスタッフ数で行った。どこが大商社であるかというのは難しい問題であるが、二〇世紀初頭の東亜同文会『支那経済全書』第二輯、一九〇七年では上海の五六の代理仲買商・七〇の代理店及会社の中で七社を大会社とつづける。American Trading & Co., Arnold, Karberg & Co., Butterfield & Swire, Carlowitz & Co., Jardine, Matheson

& Co., Melchers & Co., Siemssen & Co.がそれであるが、具体的な定義はしていない。

2 とはいえ、もちろん、大商社がその資本を有効に利用したとは限らない。大商社の例としてはとりあえず、第三節のBATなどを想定している。中小商社についても、柔軟な適応性など利点があったこともまた確かである。但し例えば商社の存続年数について、判明するもので計算すると一八六六年の年初中平均92.5年（設立以来の存続年数）であるなど、資本的な不安定性は否定できない。それに対し大手商社の寿命は概して長い。