

【 6 】

氏名	寺 田 隆 信 てら た たか のぶ
学位の種類	文 学 博 士
学位記番号	論 文 博 第 88 号
学位授与の日付	昭 和 49 年 1 月 23 日
学位授与の要件	学 位 規 則 第 5 条 第 2 項 該 当
学位論文題目	山 西 商 人 の 研 究 — 明 代 に お け る 商 人 お よ び 商 業 資 本 —
論文調査委員	(主 査) 教 授 佐 伯 富 教 授 佐 藤 長 教 授 小 川 環 樹

論 文 内 容 の 要 旨

本論文は、明代＝14～17世紀中国における商人および商業資本の成立過程、あるいは、その存在形態を論じたものであるが、考察の対象として、所謂「山西商人」を取り扱っている。ただし、題名には、より一般的な「山西商人」を使用しているが、実態としては、山西商人と、その隣省である陝西出身の商人とを含み、普通、山陝商人とか西商とよばれるものと一致する。

序章においては、まず、戦後における明清社会経済史の研究史を整理し、本論文のになうべき課題を明らかにしているが、それは(1)「山西商人」の歴史的事実を提示すること、(2)その歴史的性格乃至役割を利潤追求の過程に遡って説明すること、(3)以上をつうじて研究史の方法に対する批判を試みること、の三点に要約することができる。

第一章は、「山西商人」の勃興と不可分離の関係にあったとされる北辺軍事地帯の経済構造を明らかにする目的をもつ。第一節は、明朝の北辺防衛体制の推移を述べ、所謂辺餉問題が、屯田糧、民運糧、塩法(開中法)、京運年例銀の四者で構成され、時代の変遷とともに、各構成要素の辺餉額に対する数量的比重にも、かなりの変動がみられることを述べている。第二節は、民運糧とその銀納問題を扱い、国初、華北各省から現物で各辺鎮に納められた民運糧が、正統年代から部分的銀納にあらためられ、正徳年代には全面的銀納もはじまり、以後、現物納を時としてまじえつつ実施されたことを明らかにしている。第三節は、京運年例銀の問題をとりあげ、その解辺が正統年代にはじまり、嘉靖中期以後、その数量が急激に増加することを述べている。第四節は、辺餉自給の問題としての屯田糧を論じ、屯田制度は正統年代からくずれ始めるが、それに代って、現地の有力者や高級軍人らによる大土地経営がすすみ、その生産物が、民運糧の銀納部分や京運年例銀によって、辺鎮に買上げられたことを明らかにし、この事実をつうじて、大規模な米穀取引市場が北辺地方に成立していたのではないかと予想している。

第二章は、辺餉問題のなかでの開中法の位置を明らかにするとともに、開中法をめぐる商人の活動の実態にも触れている。第一節は、開中法の制度史的側面を概説し、開中法の主たる形態が、成化末年の頃に

は、現地における納糧もしくは納銀制から、塩運司もしくは塩課提挙司における納銀制へとうつったことを述べている。第二節は、辺餉問題の解決策として、開中法がどのような実績をのこしたかを論じ、その実施によって、一度に数万石乃至十数万石の米穀、または、数万両から十万両をこえる銀貨が、各辺倉に納められていた事実を明らかにしている。第三節は、開中法をめぐる商人の活動に触れ、開中法に必ずするための商人の活動には、商屯の経営による米穀生産、市場をつうじての米穀購買の二つが考えられるが、とくに、後者の場合においては、現地における大土地経営の生産物が対象とされたとしている。

以上、第一・二章は、北辺の軍事的消費を支える基本的条件と、その時代的推移の過程を論じ、あわせて「対蒙古軍事作戦の兵站をうけもつことによって巨利を博した」といわれる「山西商人」の商業活動の現実的基盤を明らかにする目的をもって、構成された部分であった。即ち、国初、屯田糧と民運糧を基幹とし、随時、開中法によって補われる形式をとり、米穀を直接的対象として出発した辺餉政策は、正統年代を境として、漸次、銀貨を主体とする方向へうつり変って行くが、かかる政策的転換は、国家的意志のみによって、現実を無視して実行できるものではなく、基本的には、当該社会における農業生産力の一定の発展と、その表現としての、商品生産・商品流通の展開という、現実的前提をとまわらないかぎり実行できなかったと考えられ、この時点において、辺境地方は、国防の第一線であるにとどまらず、経済的には、一大軍事的消費地帯となり、米穀をはじめとする諸物資が、銀貨によって買収されるようになった。こうした市場の存在こそ、「山西商人」の活躍舞台であった。

第三章は、以上のような、北辺における商品流通の可能性を、その最大の商品である米穀と、その取引市場の構造を明らかにすることによって再検証するとともに、そこに生ずる商業利潤（および高利貸利潤）の抽出過程を論じている。第一節は、北辺における商品流通を、商人の活動と、商業取引の結節点としての商業都市乃至都市的城堡の発達という二つの現象としてとらえ、その実態を明らかにしている。第二節は、上述の市場に購買者もしくは消費者として登場する兵士個人を考察の対象とし、月糧が銀貨によって支給されるようになった兵士の生活が、市場における米価の騰貴によって、重大な影響をうけることになった事実を論じている。第三節は、米穀市場の成立を検証するとともに、米価の時代的推移を扱い、北辺の米価は、時代をおって騰貴する傾向にあったことを実証するが、そのことが土地経営や商業活動に刺激を与え、さらに、辺餉政策に対しても大きく影響したことも言及している。第四節は、北辺の米穀市場において生ずる利潤の具体的形態を明らかにしている。即ち、この市場を舞台とする商人の基本的活動は、米穀の生産者から、できるだけ安価に彼らの生産物を買入れ、これを政府乃至辺鎮当局（あるいは兵士個人）に、より高く売りつける、所謂仲買行為にあり、購買と販売の間に生ずる値鞘を銀貨で受取るところにあったが、それが地域的・季節的要因によって生ずる価格差を基礎とし、価格操作を含み、一種の投機的性格をおびざるをえなかったゆえに、商略・詐欺・暴力などの諸契機を介在させ、これを利用することによって、利潤は一層大きくなったばかりでなく、取引の性質上、政府および官僚体系との接近をとまない、これによっても、彼らの活動は保護を加えられた。そして、これが彼らの歴史的な性格を規定する基本点であり、「山西商人」が現象的にもつ様々の属性は、すべて、この原点から説明すべきものであることを論じている。

第四章は、北辺における商業活動の、他の諸側面を扱っている。第一節は、棉花と棉布、布商の問題を

取りあげ、北辺での棉花や棉布の消費形態、その調達体制を明らかにしたのち、布商の活動に触れ、彼らが北辺に運んだ棉布の大部分が、商品生産としての棉業が発展しつつあった江南産の棉布であり、その活動が、主として、流通部門にのみかぎられていたことを論じている。第二節は、開中法の約束する莫大な利潤をめぐる、塩商の間で展開された競争を、「山西商人」を主力とする外商と、北辺土着の土商を考察することで取りあげ、圧倒的な資本力をもつ外商が、土商を圧倒し従属せしめる過程を説明している。第三節は、北辺における官僚や軍人の商業活動の実態を明らかにし、北辺に成立する流通機構をつうじて、彼らが、商人をうわまわる巨額の利益をえていた事例を紹介する一方、この事実によって、商人が官僚や軍人と関係をもつことが利殖の捷徑であったことを示唆している。

第五章は、第三章で明らかにしたような市場構造をつうじて、商業資本乃至高利貸資本が蓄積されて行った過程を、個々の「山西商人」を題材として解明し、彼らの行動形態あるいは存在形態を論述している。第一節は、「山西商人」の主たる出身地を扱い、山西商人については、平陽府・澤州・潞安州・汾州府と大同府・陝西商人については、西安府属の各県や延安府綏德州などを中心とし、ひろく省内の各地に分散している事実を明らかにしている。第二節は、「山西商人」の営業種目と活動範囲について述べ、営業種目については、米穀を含む穀物商、塩商、絹織物商、運輸商、木材商、棉布商、典当商など、多様性が指摘できること、活動範囲については、揚子江流域以北の、華中および華北の全域、さらに、東北から西域の各地にも足跡がおよんでいるが、華南もしくは海外諸地域には、比較的、進出しなかったらしいこと、などを確認している。第三節は、「山西商人」の代表的存在であった兩淮の塩商について、彼らの兩淮地方への移動が運司納銀制の実施にともなって、成化末年から弘治年間にかけてのことである事実を証明し、その具体的事例として、閻若璩など三つの家系を紹介し、族的発展の姿を提示している。第四節は、「山西商人」の経営形態に触れ、その主要形態が、所謂合夥形式をとり、この場合、資本の提供者とその運用者の間には、絶対の信頼関係が存在したこと、また、大商人の経営については、官僚体系との結合がみられることを、王恕以下の七例によって明らかにしている。そして、一家乃至一族を単位とするならば、儒と商（官僚と商人）は一体化している事実を、彼らの経営形態の特徴として指摘する。第五節は、「山西商人」の商業観乃至商業倫理を考察するが、職業としての商業は卑しいものとはみなされず、官界での栄達にも対比されるほどであったこと、しかし、それは無前提の肯定ではなく、勤儉や不欺を具体的徳目とする、営利と道徳の一致する商人道の実践が要請されていたとしている。

第六章は、「山西商人」などによる商業活動の展開に応じて編纂された所謂商業書を紹介し、これら商業史研究の史料として利用するための試みである。第一節は、まず、明清時代の商業書の代表として、三台萬用正宗・土商要覧・商賈便覧を取りあげ、その内容を解説している。第二節は、それをうけて、商業書の記事からうかがえる商人像をえがいているが、それは、心身の奢侈をつつしみ、細心の注意力を集中して商売一筋に精励し、智慧と才覚を働かせて利益を追求しながら、経営の合理性と堅実性を守り、環境や条件にしたがって、家業第一にはげみ、権力とは妥協し結合することをつうじて、卓越した財力の構築に専念する商人、ということになろうと述べている。なお、商業算術書の紹介も試みている。

終章は、本論文の結論部分であるが、以上の諸事実から、彼らの歴史的 성격に言及して締めくくりとしている。つまり、結論的にいえば、「山西商人」は前期的商人であるが、彼らの歴史的 성격乃至役割は、

そのもつあれこれの属性によってでなく、利潤抽出の具体的過程によって規定さるべきで、彼らの前期性の諸徴証は、この点から来ていることの一例として、彼らの土地所有の構造的必然性を説明し、彼らが地主階級と同じ社会的存在であったことを証明している。そして、最後に、明代から清代にかけての、「山西商人」の発展の例として、汾州府介休県の商人范氏を取りあげ、清代の「山西商人」が明代のそれと全く同じ存在であったことを附記している。

補論は、「山西商人」の問題と直接の関係はないが、明清時代における商人あるいは商業資本の生産過程とのかかわり方を論じた部分である。ここでは、蘇州の踹布業の経営形態が追究され、これが布商と包頭と踹匠の三者によって構成され運営されたが、この形態は、清朝一代をつうじて、内部に若干の変動を含みつつも、基本的には、ほとんど変化をみなかったことを明らかにするとともに、三者の踹布業における位置をつぎのように要約している。まず、布商は、踹布の発注者として原料棉布の前貸しを行い、官憲の権力を支えとすることによって、踹布工程を支配したが、直接、それを経営することはしなかった。踹匠は、布商や包頭との間に雇傭関係をもたず、形式的には、独立の手工業職人の格性をもちながら、実際的には、包頭の支配下におかれた、事実上の賃労働者であった。包頭は、生産用具や住居を用意し、踹匠を集め監督するとともに、工程の全責任をになう、いわば踹布作業の組織者であり、請負い業務の担当者乃至責任者であって、企業の経営者ではなかった。したがって、その経営形態には、恐らく「問屋制前貸」とするのが、もっとも適切であろうと結論している。

### 論文審査の結果の要旨

本論文は山西商人を中心にして、明代における商人および商業資本の成立過程、およびその存在形態を論述したものである。

まず著者は蒙古の侵入に備えて、数十万の軍隊が駐屯していた北辺の国境地帯に、彼等を主要な消費者として商品流通市場が成立したことに注目し、これが商人ことに山西商人の最も重要な商業活動の舞台であり、巨利を博する現実的基盤であったことを推定する。著者によれば、商品のうち最も重要なものは、多数の軍隊を消費者とする米穀である。国初、明政府は軍隊には兵餉（俸給）として米穀を支給する建前であった。すなわち現地の軍隊の生産した屯田糧と民運糧（華北の税糧を農民が北辺に輸納したもの）を基幹として、随時、開中法（商人に糧草を北辺に納入させ、その代償として塩の販売を許可する方法）によって、その不足分を補うという方法を採用していた。

ところが正統時代における土木の変を契機として、政府の辺餉政策が、米穀支給から銀貨支給へと次第に変わってきた。それは税糧の銀納化と相対応している。民運糧についていえば、正統年間、その一部が銀納化され、正徳年間に至って全面的に銀納が実施された。また開中法においても、塩を販売する許可証＝塩引を入手するためには、北辺に糧草を納入することが必要であったのであるが、土木の変後、銀納が許可されることになった。これと共にまた正統時代以後、対蒙古関係の緊迫から京庫より毎年各辺鎮に軍事費として多額の銀貨が給付されることになった。これを京運年例銀という。これらの銀貨が兵餉として軍人に支給された。軍人や辺鎮当局はこの銀貨をもって米穀その他の物資を購入したので、北辺軍事地帯に

は商品流通の一大市場が形成されたのである。

一方、屯田制度は正統の頃崩壊したが、その土地は現地の高級軍人や勢豪に占有され、ここに大土地経営が行われ、大量の米穀が生産されていた。この時期は宛も前述の多額の銀貨が北辺にもたらされ、兵餉の銀貨支給が実施された時に当たる。かかる辺餉政策の転換は現地における米穀生産体制がかなり確立していたことを示すものである。かように銀貨による辺餉政策と大土地経営の進展との間に密接な関連を見出したのは著者の新見解である。

なお、この北辺の市場は隆慶年間、北辺の大同、寧夏等に、蒙古との間に恒常的馬市が開かれるに及んで、商品の流通は大規模になり、山西商人の活動は益々活潑になったと著者は指摘する。山西商人はこの北辺市場において最も活躍して利潤を追求するのであるが、著者はその利潤抽出の過程に注目する。例えば米穀市場についてこれを見ると、山西商人は地域的もしくは季節的要因によって生ずる米穀価格の差額、つまり購買と販売との間に生ずる値鞘を貨幣で受領する。さらに彼等は投機的性格を有し、一連の価格操作を含めて「青田買い」や資金・資財の前貸し、さらには商略・詐欺等の諸契機を利用することによって、利潤の拡大を企図した。このような経済外的契機の最終的のものとして、政権との結合をも計り、市場を独占することによって企業の拡大と利潤の増大とを策した。ここに著者は山西商人の政商としての歴史的な性格を規定する基本点があるとする。

最後に著者は明代における独占商人の典型的なものとして揚州における山西出身の塩商を考察する。揚州における塩商は明清時代を通じ、最大の財閥といわれ、国家の財政に最も大きな関係をもっていたのであるが、その主要な者は山西商人と徽州商人とである。著者はまず多数の山西出身の揚州塩商をとりあげ、その発展の過程を具体的に追究する。彼等は「合夥」の形態で、穀物・棉布・絹織物・木材・茶・塩・馬・鉄等あらゆる商品の販売を全国にわたって経営していたが、次第に資本が蓄積されると塩商に転じ、揚州塩商はその最大のものであったという。明代、塩は専売に附せられ、政府の庇護があった上に、揚州塩商は最大の販路を政府によって保証されていたからである。とくに萬曆の「塩政綱冊」の成立により、淮南塩販売の独占が決定的になり、揚州塩商の豪商としての地位は確立したという。併しながら、山西商人の理想像は、勤勉と儉約とをもって旨となし、細心の注意力を集中して商売一筋に精励し、智慧と才覚を働かせ乍ら利益を追求し、経営の合理性と堅実性を守り、権力と妥協結合することによって財力の構築に専念するにあり、いわゆる「前期的商人」にすぎなかったというのが著者の結論である。なお本論文には参考論文「蘇州臨布業の経営形態」の一篇を添えているが、本論の行論を補強するものである。

以上の如く、著者は山西商人の利潤獲得の場すなわち北辺における市場形成の過程と、利潤獲得の方法とを通して、山西商人の性格と歴史的な位置とを、多数の資料ことに多数の文集を渉猟して明確にしたことは、著者の大きな功績である。併しながら、これによって歴史上における山西商人の全貌が究明されたわけではない。山西商人の成立には、さらに古い沿革があり、清代には新たなる発展がある。それらが明らかになって始めて、明代における山西商人の性格と歴史的意義が、さらに明確になるものと思われる。併しこれは望蜀の類であって、著者の将来の研究に期待したいが、これによって本論文の価値がいささかも減るものではない。

よつて、本論文は文学博士の学位論文として価値あるものと認める。