

## 18世紀イングランド南部農村地域の店舗主（下） —トーマス・ターナーの営業活動を中心に—

### 道 重 一 郎

1. はじめに
2. トーマス・ターナーの店舗経営
3. ターナーの取扱商品のなかの食料品
4. ターナーの営業活動における衣料品
5. その他の取扱商品
6. 農産物とぼろ布の取引（以下、本号）
7. 流通の拠点と送金業務
8. 顧客層と地域の結節点としての店舗
9. おわりに

#### 6. 農産物とぼろ布の取引

ターナーの経営においては小売業者としての機能だけでなく、羊毛やホップなど農産物の取引もおこなっている。また、定期市での取引も見られるので、本節では農産物に関する取引とメイドストーンで開催されていた定期市での取引を見てみよう。

##### （1）羊毛取引

イーストホースレイ村周辺は牧畜を中心とする農業地帯であり、ターナーは頻繁に羊毛やホップの取引をおこなっており、これら農産物取引も彼の経営にとって軽視できるものではない。羊毛の取引は一般的に生産者が直接定期市などへ持ち出す場合と、生産者の庭先でジョバー jobber などと呼ばれた仲買人へ販売する場合があった。前者は羊毛生産者自身が運送コストを負担し、後者は仲買人がそのコストを負担している。生産者は大量の羊毛を手元に置くよりは一括して販売することを望んだので、いずれの場合であれ大量の羊毛を買い取ってくれる仲買人の役割は大きいものがあった。他方、毛織物生産者にとっては生産する量に応じて比較的少量の羊毛を購入することが望ましかったので、

必要に応じて原材料を供給してくれる羊毛の仲買人は便利な存在であった (Peren [1989], p. 257)。

ターナーの羊毛取引は、羊毛の仲買人に近いいわば集荷業者といった性格のものである。ターナーは羊毛の刈入れが終わった7月下旬から8月中旬にかけて近隣の羊毛生産者を回って羊毛を買い集めている。少ない場合でも1755年8月のサム・ヴァーゴーから購入した10頭分 (25 lb)、多いときには1760年7月のジョセフ・フラーから購入した74頭分 (96.5 lb) を買い集めている (13, 209)。フラーから購入したときには、羊毛代金を現金で2s 8d支払っている。しかし、ターナーは羊毛の買い入れについてすべてを記載していたわけではないようで、1757年8月にロンドンのマーゲッソン&コリソン商会 (以下M&C商会と略記する) へは自分の分だけで310頭分、母の分を合わせると791頭分という大量の羊毛を発送している (108)。ターナーは生産者の規模に応じて少しずつ羊毛を買い集め、ある程度まとまった量になると羊毛の仲買業者へ梱包して発送したものと思われる。

羊毛の販売先としてはロンドンのM&C商会がかなり重要な存在であった。だが、その他にもルイスの羊毛仲買人トーマス・フレンドなど複数の羊毛仲買人に販売しており、特定業者の下請的な取引をおこなっているようには見られない。1760年の例では生産者から買い付けた594頭分におよぶ大量の羊毛を梱包してからフレンドへ発送し、代金はフレンドが裏書きした為替手形で受け取っている (210-11)。

ターナーは生産者への支払も自らおこなっているが、自らの計算で羊毛取引をおこなっていたか、あるいは羊毛集荷の代行業者としての役割を果たしていたかははっきりとは分からない。彼は定期市での価格動向に注意を払ってはいるが (52)、自ら定期市での販売をおこなった様子は見られないし、生産者から購入した羊毛は比較的速やかに販売しており、大量に在庫を維持して投機的な取引をおこなっている様子もない。羊毛の取引量は、フレンドへの販売価格が£45, 15sであり、ターナーの収入源として一定の役割を占めていたと考えられる。1762年以降は羊毛取引に関する記録がないが、取引をやめたかどうかは不明である。

## (2) ホップ取引

羊毛の刈入れよりも遅い9月から11月にかけて、ターナーは大量のホップを生産者から直接購入し、羊毛と同様に仲買商人へ販売している。一般的に、ホップは生産者が定期市へ持ち出して販売する、ホップ仲介業者あるいはロンドン商人の代理人に販売する、あるいは需要者のもとへ生産者が直接売り込むなどとされていた (Peren [1989], p. 271)。

ターナーの場合は近隣のポップ生産者からホップを集め、サザックのジョージ・タムリンなどホップの代理商 factor に販売している (64)。1761年の収穫時期について、ターナーはホップ取引に関して、比較的詳細な内容を記述している。この年にターナーがホップを購入した農家は七軒で

あったが、取引量で最大のものはトーマス・リーブからの購入で、購入量は8 cwt、価格は1 cwtあたり46sで取引価格は合計£18, 8sであった（236）。これらの取引は羊毛生産者でもあった上述のジョセフ・フラーとのパートナーシップのもとでおこなわれた。ホップを買い集める際にターナーが仕入れで支払った金額の半分とされる額をフラーから受け取っており、受取額は£27, 4sであるので2人の仕入れ総額はおそらく£54, 8sとなろう。このホップは最終的にサザックのタムリンへ販売されており、精算時には£36, 17sがフラーへ支払われている。この金額はタムリンから支払われた半額とされているので、取引の総額は£73, 14sとなり、これがターナーとフラーがこの時期におこなったホップ取引の総額と思われる（237）。したがって£19, 6sがこの時の2人の利益となる。こうした取引ではホップ生産者から販売を断られることもあり、集荷は決して容易ではなかった。2人のパートナーシップでは、農家からの集荷を主にフラーが担い、代金支払やロンドンへの配送、資金の回収などをターナーがおこなう分業にもとづいていたものと思われる。

一方、ターナーはこのようにホップ取引において一定の実績を持っていたので、正確なホップ計量のため間接税徴収人の助手となり、生産者4人のホップを計量する役割を担っている。この業務は彼自身の取引ではないが、計量の総額は£200に上っており（233-4）、ターナーが地域のホップ取引においてかなり重要な地位を占めていたことをうかがわせる。

### （3）紙とぼろ布の取引とメイドストーン

18世紀前半のイングランドにおける定期市取引は、現物の卸売市場としての機能を次第に失い始め、交通手段の発達と専門的な販売代理商の成長によって見本市的な性格を強めるといわれている（Alexander [1970], pp.31-33）<sup>1)</sup>。農産物の市場としても、一部にはその重要性を保ったものの、娯楽のためのフェアとしだいに区別しがたくなっていった（Peren [1989], p. 223）<sup>2)</sup>。ターナーは羊毛やホップをロンドンの仲買業者へ直接販売しているが定期市への言及はなく、これらの商品についてその重要性はもはや大きくなかったと思われる。だがその一方で、メイドストーンの定期市はぼろ布 rags 取引では一定の役割を果たしていた。

メイドストーンの定期市への訪問は、ターナーにとって仕事と余暇を兼ねた性格のものであったが、同時にこの市場ではしばしばぼろ布を販売している。日記の中でメイドストーンに関する記述はしばしばぼろ布の販売と関連しているが、販売自体はサム・デュラント（166）やジョン・ガスリング（190, 206）などに依頼することが多かった。ターナー自身も1759年6月にはメイドストーンへ向かい、別送していたぼろ布の荷に途中のタンブリッジウェルの先で追いついたが、メイド

1) 但し、小都市の定期市では小売機能が維持されている場合もある。Mitchel [2010], p.290.

2) 定期市の変化については、道重 [2010] も参照。

ストーンでは天然痘が流行しているということで行くことを断念して、手前のハドロウでパーテンションというこの地の製紙業者である寡婦へぼろ布を£9, 19s 5.5dで販売している。パーテンションからは、同時に2 締めreamの紙を£1で購入している (185)。ぼろ布の販売と同時に紙の購入がおこなわれる例は、1760年にガスリングがぼろ布をメイドストーンで6 cwt余を販売して同時に筆記用紙2 締めを購入した場合にも当てはまる (207)。ぼろ布はしばしば紙の原料になるので、製紙業者に古布を販売した可能性が高い。

古着の流通によって衣料品、特に既製服の市場が18世紀には拡大したとする見方もあるので、これらのぼろ布が古着として販売されたことも考えられる。古着がぼろ布として販売される場合には1cwtあたり36sの値が付くに過ぎないが、古着として売ればコート1 着で5sの値が付くので、古着用とぼろ布とが区別されて販売された可能性も指摘されている (Lemire [1981], p. 66)。しかし、日記の記述から見る限り、ぼろ布は梱bagとして算定されており、販売価格も重量単位であるcwtあたりの記述しかないので、ターナーはぼろ布を製紙業者に販売していたものと思われる。

## 7. 流通の拠点と送金業務

### (1) ロンドンとの取引と決済

自らの店舗以外でターナーが主に商品の購入や販売をおこなった場所はロンドンや、この地域の拠点都市であったルイスであった。この節ではこれらの都市でのターナーの取引を検討する。これらの都市のなかで、ことにロndonは特別な位置を占めていた。ロンドンへは頻繁に手紙を書いており、また1759年3月に彼自身がロンドンへ訪れた際の詳細な記述から考えて、ロンドンがターナーにとって仕入れや決済業務を含む金融取引など様々な活動にとって重要な位置を占めていたことが分かる。

ロンドン自体が巨大消費市場であり、国内市場における焦点であり再配分機構の基軸としての役割を担っていた点は当時からよく認識されていた。同時代の著述家ダニエル・デフォーも全国から様々な商品がロンドンに流入し、また全国へ再配分されていくシステムを経済循環と呼び、国内取引の生命線であると指摘している (Defoe [1727], p.328)<sup>3)</sup>。さらにロンドン単なる物流の拠点、あるいは再配分の拠点にとどまらず、流行の発信地として大きな影響力を持った点からすれば、常に流行の動向に関心をもったはずの小売商ターナーにとって、ロンドンとの取引は重要な意味を帯びていたことは容易に想像される。そこで、1759年にロンドンへ行った際の取引を少し詳しく検討してみよう。

まずロンドンへ出かける2 日前の3月17日にルイスへ行き、布地業者mercierのサム・デュラント

---

3) 山下 [1968], p.33も参照。

を訪れて現金£70と約束手形£60の合計£130を支払って、サー・ジョセフ・ハンキーとそのパートナーを支払人とする同額の為替を組んでいる（177）。これはロンドンにおける代金決済の準備である。但し、約束手形£60に関しては利子をつけて償還することになっていた。ロンドンへ出発した3月19日は、6時20分頃イーストホースレイ村を出発し、途中のゴッドストーンで朝食を取り、11時30分にはロンドンへ着いている。休憩を含めても5時間ほどの旅程であった。19日の往路も21日の帰路も自らの馬およびターンパイクの料金のみしか計上されていないので、彼は一人で馬に乗ってロンドンへ往復したと思われる。

ロンドンでは中心部のグレイスチャーチ・ストリートの油商人ステリィ家に2泊泊まり、この周辺およびサザックの商人達との取引をおこなっている。第2表に示したとおりその総数は27名に上るが、大半がこれまでおこなってきた仕入れ取引の精算であり、代金の支払と考えて良いと思われる。ターナーがロンドンで取引をおこなった商人たちの職種はマーサーや毛織物商人、小間物商、

第2表 ターナーのロンドンでの取引相手

氏名	職業	住所	取引内容
Albiston, John	tabacconist	Friday St	支払（現金）
Barlow & Wigginton	linendraper	Gracechurch St	支払（手形）
Black, James	不明	不明	支払（手形）
Calverley & son	druggist	Southwark	支払（手形）
Corderoys, Messrs	horsemilliner	Upper Thames St	仕入
Crouch, John	grocecr	Southwark	支払（手形）
Crowley & Co.	ironmonger	Upper Thames St	支払（手形）
Cruttenden & Burgess	hoiser	Southwark	支払（現金）
Daker & Stringer	supplier	London	支払（現金）
Farnworth, Wm.	warehouseman	Cullum St	代理支払（現金）
Gatfield, Michael	hatter	Blowbladder St	支払（手形）
Gore & Perchard	hardwareman	Cannon St	支払（現金、手形）、仕入
Hiller, Joseph	woollen draper	Southwark	支払（手形）
Levy's shop	chinaman	Southwark	仕入
Margesson & Collinson	haberdasher	Southwark	集金、支払、代理支払
Neatby, Tho.	distiller	Southwark	支払
Norfolk, Richard	pewterer	Southwark	集金
Nuns, Mr.	merchant	Bury St	集金、支払
Otway, Geo.	chessemonger	Southwark	支払（手形）
Reynolds, Mary	supplier	London	支払（現金）
Rushton & Kendall	mercier	Gracechurch St	支払（手形）
Sharp, Richd	不明	Gracechurch St	支払（現金）
Smith & Bickham	haberdasher	Gracechurch St	支払（現金）
Standing, Tho.	不明	Gracechurch St	支払（手形）
Sterry, Mr.	oilman	London	食事、宿泊
Thomson & West	hop factor	Southwark	集金
Wathin, John	hatter	Cannon St	支払（現金）

出典：Turner, (1984). 但し、住所職業は編者ヴァースィの指摘を利用した。なお、支払に使われた手形は為替手形でM&C宛である。

あるいはタバコ商人や食料品商などであり、こうした職業構成はターナーが取扱っている商品とほぼ一致し、ロンドンが彼の仕入れ拠点であったことは明らかである。

一方、白鑛（しろめ） pewter 商人とホップ仲買人は、仕入れというよりもイーストホースレイ村からの商品販売先として登場している。イーストホースレイ村周辺より北のハイ・ウィールドでは灌木を木炭にして製鉄をおこなうなど、金属加工業が一定程度存在していたが、ターナーの日記には明示的には現れていない（Leslie & Short [1999], pp.62-3）。しかし、ターナーと彼の母親は、白鑛商人ノフォークに対して金額は大きくないが白鑛を販売しており、またベリィ通りの商人ナンズへも銅と真鍮を販売している。ナンズからは茶を淹れるためのヤカンと茶を購入しているが、彼らとの取引がどのようなものであったかは明確ではない。また、前述のホップのロンドンへの発送では登場しなかったホップ仲買人がここで登場しており、日記の記載以上に多様な発送先が存在したことを示している。

ロンドンにおけるターナーの取引は、彼の計算によれば、支払総額£251, 12s 1dであるが、母親分の支払勘定が£25、義父サム・スレーターの支払勘定が£40, 12s 1dとなっているので、ターナー自身の支払額は£185ほどとなる。但し、日記の記載から計算すると支払総額は£232, 5s 12.5dとなり、若干の誤差が生じているが、日記にすべての支払が記載されているわけではないので、ターナーの間違ひとは必ずしもいえない。

## （2）為替取引による決済とロンドンの役割

ロンドンでの支払総額£232余りのうち、83.2%の£193, 10s 4.5dは為替を組むことによって支払われており、£5以上の比較的高額の支払はすべて為替による支払であった。これらの為替はすべてM&C商會を支払人として一覽後30日払いでターナーが振り出したものであった。M&C商會は羊毛の発送先であり、また小間物の仕入れ先であると同時に、信用取引の媒介者として性格を持っていたと考えられる。M&C商會を支払人とするこの取引は、3月17日にサム・デュラントから受け取った£130の為替をM&C商會に支払い、さらに銀行手形£20を加えた£150を原資にしたと考えられる。

為替手形による支払は18世紀イングランドにおいて、国内の商品取引における決済で広く見られる。ランカシャーのやすり製造業者ピーター・スタップスの会計簿を分析したT・S・アシュトンの古典的研究において、スタップスの主要な取引が為替手形の発送によって決済されていたことを明らかにしている。アシュトンは、約束手形による預金振替制度が不備であったために、また為替手形が持参人払いではなく特定個人への支払であって安全性が高かったことなどから、ランカシャーやヨークシャーのウェストライディングでの決済方法として、鑄造貨幣や銀行券などに比べて為替手形が圧倒的に多くなっているとしている（Ashton [1939], pp.102-10）。また、すでに述べた北部の店舗主アブラハム・デントは小売商と同時に靴下編み業も営んでいたが、彼の靴下取引に

において商品の納入業者や下請けの靴下製造業者への支払には、受取った為替手形を用いたりロンドンの販売業者宛の為替手形を支払に用いていたとされている（Willan [1970], p. 112）。

ターナーのロンドンでの支払は、£4以下の少額の場合現金でおこなっているが、高額の場合は為替でおこなっており、現金貨幣の節約という側面は無視できない。同時に多額の現金を持ち歩く危険を回避しようとしている側面もある。現金の節約という点については、現金貨幣で支払う場合におこる貨幣の多様さという困難からもその必要性を見ることが出来る。1758年にターナーがサム・デュラントへ総額£26支払った際には、36s貨、27s貨、半ギニー貨（10.5 s）、4s 6d貨、半クラウン貨（2s 6d）、6d貨という8種類の貨幣が用いられている（150）。これ以外にもスペインのピストルス貨のような外国通貨も混じって流通しており、現金貨幣は多様で質的にも不安定であった。こうした不都合を避けるためにも為替手形が用いられたと考えられる（341）。

ターナーはロンドンでの取引で支払と決済をおこなっているが、本人がロンドンへ出向わずに代理人に現金を持たせて支払をおこなうとする場合もあった。1755年9月にはフランシス・スミスに£24を持たせてM&C商会への支払を委託している（15）。また、62年にはロンドンでの支払のためベンジャミン・シェリィに現金£47を渡し、M&C商会ではなくマーゲッソン自身から領収書を受け取っている。このときには領収書と合わせてギニー貨2枚が返送されており、貨幣の量目不足とみられる（253）。これらの支払はマーゲッソンからの仕入れ代金の支払か、マーゲッソンに対してさらに第三者への支払を依頼したかは不明である。

一方、ターナーは為替手形を支払に用いるばかりではなく、その割引もおこなっている。1705年の法律によって手形の裏書きが可能となっていたので手形は現金同様の流通が可能となっており（Symson [2002], p. lxvi）、割引による資金の融通もできるようになっていたと考えられる。ターナーが引き受けた手形について、「エドワード・バジェンがロンドンの材木商ジョン・コーク宛にジョン・ラッセルを受取人として振り出した£24, 17s 10d」と記載している（311）。この時、ターナーは半クラウン（2s 6d）の手数料を受け取っており、この手形はさらに食料品商のプラマーへの支払に裏書譲渡されている。

また、ジョン・バラッドショウがロンドンのカーディン&デイ商会宛にリチャード・ストーンを受取人として振り出した£66の為替手形を、ストーンの裏書きの元に6s 6dの手数料で割り引いている（313）。ターナーが割り引いた手形2通はどちらもロンドンのマーゲッソンに送付されて取り立て依頼がなされている。その後もストーンの手形を割り引いているが、必ずしもスムーズに取り立てができたわけではない。特にロンドンのボウルドウィン宛にストーンが振り出した手形は、繰り返し支払拒否にあっている（315）。その後の経過は日記からは読み取れないが、為替手形は振出人に対して債務を持っている第三者に支払を指図する形式を取ることで指図された支払人が拒否する可能性があり、名宛人（受取人）が必ず支払を受けることができるかどうか確定されない。「ストー

ンの件は私を大変不安にした。彼のすべての為替手形が返送されるとその総額は£103に上る」と、その気持ちを率直に述べている。ターナーは手形の割引を通じてかなりの資金を提供して手数料収入を得ていたが、そこには一定のリスクも存在していたのである。

他方、いずれの場合にもロンドンにおける取り立てなどの業務をマーゲッソンが担っていた。マーゲッソンがロンドンでの決済の媒介者であり、ターナーにとって取引を代行する一種のコレレス銀行的な役割を担っていたことは明らかである。1761年7月にターナーはルイスの麻織物商マードウィックに対して£70を支払い、マーゲッソンを支払人としてターナーの指示する受取人へ支払をするよう為替を組んでいる(232)。ターナーが教区の役職者として地租を収納した際にも、現金とともにマーゲッソンを支払人とする為替£23, 4s 6dを用いており、ターナーがロンドンで支払をおこなう際にマーゲッソンは中心的な役割を担っていたことが分かる。一般に、ロンドンへ向けて税金が送金されたり地主たちのロンドンでの費用をまかなうための送金がロンドンへの恒常的におこなわれる場合には、こうした資金の流れを利用して為替が組まれることも多い(Symson [2002, pp.Lxvii-Lxviii])。

また、ターナーにとってサセックスの中心都市ルイスも、ロンドンと並んで為替取引の拠点となっている。前述のようにロンドンへ出向くとき、ターナーはルイスのサム・デュラントに£130を支払って為替を組んでいる。サム・デュラントはマーサーとしてロンドンと恒常的に取引関係があり、そうした信用を基礎としてターナーのロンドンでの支払が可能となったものと思われる。一方、ターナーはマードウィックに対して£70支払って自己宛手形を組んでいる(232)。マードウィックはターナーが布地やブリーチなどの衣料品をしばしば仕入れている商人であるが、おそらくマードウィックはロンドンあるいは周辺の商人との取引関係があり一定の信用を獲得した商人であったと思われる。ターナー宛の手形はこうした信用に基づいて自らの支払に利用されたものと思われる。マードウィックはここではターナーの資金を預かる銀行と同様の働きをしている。

### (3) 移動商人との取引

ルイスはイーストホースレイ村から南西に9マイルほどと近接した位置にあるが、金融取引に利用されるばかりではなく、ターナーの商品取引の拠点としても重要なものであった。この町は法人格を持たない領主都市ではあったが、下院議員2名を選出する権利を有する地域の重要都市であったし、地理的にはウィールドと呼ばれる丘陵地からなる森林地帯と海岸地帯とが接触する地点にあり、イギリス海峡からウーズ川水運を利用することもできる流通の拠点でもあった(道重 [2005], p. 95)。ターナーは日常的にルイスに出かけ、サム・デュラントやマードウィックから商品を購入している。また、ルイスではマンチェスター製の小間物類を卸売商人から仕入れている。これらマンチェスター製品の取引では、地元の商人アイザック・ホックから購入するような場合と(15)、マンチェ



スターマンと呼ばれる移動商人 *itinerant merchant* から直接購入する場合の二通りが存在していた。

移動商人の中でもチャップマンなど行商人は、定期市や店舗主から商品を仕入れて、店舗を持たず農村部へ売り歩く小売商であり、卸売り中心のマンチェスターマンとは性格を異にしている (Weatherill [1987], pp.66-7)。行商人は店舗を持つ小売商にとって競合と補完の両側面があり、ターナーの日記の中にもそうした特徴が現れている。行商人は定住して取引をおこなう商人に必要な徒弟修行をすることもなく開業が可能であるし、また店舗を持たないために課税も免れていた。さらに店舗を持つ小売商の顧客を奪うことにもなりかねず、店舗小売商にとっては脅威であったため行商の免許制が導入される。しかし、こうした規制は17世紀末には事実上空洞化していくことになる (道重 [1989], p. 94)<sup>4)</sup>。

ターナーは1764年9月6日の日記で、「本日、服飾小物、絹織物、麻織物、銀器その他を荷車に積んだジョーンズの男性奉公人が2日間販売するためにやってきた。これは疑いもなく商売の邪魔になるに違いない。なぜなら、品物の新奇さ（そして確かに新奇さはイングランド国民、ことにサセックスの支配的感情である）は、無知な大衆をとらえ、また彼らばかりではなく財貨や商売上の判断感覚があまりない人たちを捉えるだろう。（ ）は原文のママ」(302) と述べている。ターナーがこうした営業が不法なものであるという苦情を述べているわけではないが、顧客を奪われるという点では不安を隠してはいない。特に新しく珍しい商品を持ち込むことに対してはかなり動揺しており、サセックスの農村地帯においても消費者が流行に敏感にであったことを示している。

一方、店舗主と移動商人との補完関係的な関係を示す記述も日記の中に何回か現れる。「昼餐のあと、馬毛の帽子、コルクおよび手袋のボタンなどを馬につんだマシューズと名乗る男がやってきた。短い馬の毛20 lbを1 lbあたり4d半で、長い馬の毛1/2 lbを1 lbあたり10dで、革17枚を4s 4dで彼に売った。支払は現金と私が1組5dの値をつけた手袋のボタン9組でおこなわれた」(31-2) また、「門口に来たユダヤ人と思われる男から鉛筆3ダースを買い、2s 7.5dを支払う」(63-4) などの記述がある。これらの記述はターナーが行商人から商品を購入したり、商品を販売したりしていることを示している。新規な商品を持ち込んでくる行商人は、確かにターナーたちの顧客を奪う可能性のある存在であったが、店舗主も行商人からの取引で商品を仕入れているのであり、競合と補完の両方の側面があることを示している。

一方、マンチェスターマンと呼ばれる商人は、主としてマンチェスター周辺で生産される綿製の商品を販売する移動商人で、17世紀から18世紀にかけて荷駄を連ねて市場町や定期市を回り、店舗主に卸売りをおこなっていた人々である (道重 [1989], p. 106)。彼らは綿製品、ことに女性用の商

4) なお、ミュイが、マンチェスターマンが小売商とイングランド南部で競合しているとしている点は、チャップマンなどの行商人との混同と思われる。Mui & Mui [1989], p.41.

品の国内における消費拡大に寄与したといわれており、移動商人とはいえかなりの富裕な商人もいて、中には£3000の資産を持つものもいた（Wadsworth & Mann [1931], p.238）。そのため、移動商人に対する規制がこうした商人に及ぶことに対して絹、麻、綿織物などの生産者から強い反対がおこなわれている（Mitchel [2014], p. 68）。マンチェスターマンは店舗取引ではなく各地を遍歴して販売するという点では移動商人であるが、チャップマンなどの行商人とは異なる卸売商人であった。

ターナーとマンチェスターマンとの取引は、この地域の中心都市ルイスを拠点としておこなわれ、偶然現れる行商人とは性格を異にしている。ターナーが1755年10月にルイスへ行ったのはマンチェスターマンに会うためであり、これは事前にマンチェスターマンがルイスにやってくることを知っていたことを意味する。マンチェスターマンはある程度定期的にルイスを訪れ、ターナーとも継続的に取引をおこなっていた可能性が高く、彼がマンチェスターマンに会ったホックの店はその中継拠点として機能したと思われる。

マンチェスターマンは18世紀の後半になると、製造業者の販売代理人としてマンチェスター製品を販売して回るようになったとされている（Mitchel [2014], p. 68）。ターナーもマンチェスター製品の仕入れを彼らからおこなっており、日記には1756年2月と1764年3月にルイスで、サム・ライディングの奉公人スティーブン・フレッチャーからマンチェスター製品を購入していることが記載されている（245, 287）。1756年5月にはM&C商会宛に振出された£14, 19sの為替手形をサム・ライディング渡しているが、この手形は白馬亭という旅籠innで購入した商品のためのものであり、商品はこの旅籠にそのまま置いたと述べている（39）。このことは、白馬亭を拠点として定期的にマンチェスター製品の購入がおこなわれていたことを示唆している。1764年にも、白馬亭でフレッチャーおよびサム・ライディングの息子ジョンと取引をおこなっており、母親の経営を継承していた弟の分と合せて£8, 6sを現金で支払っている。地域の中心的流通拠点であったルイスが巡回してくる販売員との会合と取引の場であり、白馬亭という旅籠が実際の取引場所や倉庫としての役割を果たしていたのである<sup>5)</sup>。

マンチェスター製品の販売員は毎年イングランド東部を訪れて取引をおこない、こうした販売方法はマンチェスターの製造業者にとって効率的で、全国的な市場の拡大に寄与したと考えられている（Lemire [1981], pp.141-4）。1772年のマンチェスター商工人名録によると、ターナーが取引をしていたサム・ライディングの名前はないがジョン・ライディングという人物が確認でき、ファスチアンおよびチェック織の製造業者とされている（E. Raffald [1772]）。この人物がターナーの日記に登場するサム・ライディングの息子ジョンと同一人物であるとすれば、ライディング家はファスチアン織などの綿製品の製造と販売をおこなっており、その販売はロンドンなどを經由せずサセック

---

5) 18世紀には旅籠が取引拠点としての役割が拡大した点については、道重 [1991], p. 73を参照。

スへ直接おこなわれたことになる。奉公人フレッチャーはライディングの製造品を各地に販売して回る販売代理人ということになる（道重 [1989], p. 108）。

地方の小売商にとって製造業者との直接取引は、彼らの要望をより具体的な形で注文に反映することが可能となり、また製造業者が提供する流行の変化などを察知する上で利点があったと考えられる。注文に対する迅速な対応という点では、販売代理人たちが半年程度の巡回と注文取りに加えて、1～2週間に1回ぐらいの割合で郵便を利用して注文を製造業者に戻している場合もあるといわれている（Alexander [1970], p.133）。ターナーの日記においては、頻繁にあったと思われる販売代理人たちとの接触や手紙での注文に関する記述は上記以外にはない。しかし、ターナーが販売代理人を通じておこなった製造業者との取引にとって、ルイスがその接触点として重要な役割を果たしていたことは明らかである。

## 8 顧客層と地域の結節点としての店舗

次に、この地域の社会構造のなかでターナーの店舗が果たした役割を明らかにするために、彼の顧客層について、まず上層の社会層との関係、またターナーと同等の中流階層、そして労働者層との関係を順に検討することにしたい。

### （1）ニューカッスル公爵とホランド館

ターナーの店舗があったイーストホースレイ村は、すでに述べたようにニューカッスル公爵の居館であるホランド館と近い位置にあった。この館にニューカッスル公爵が常に在住していたわけではないが、夏になると公爵自身が多くの人を連れてやって来ている。1757年8月6日にニューカッスル公爵がアシュバーナム伯爵や王座裁判所首席であったマンズフィールド判事など多くの貴族や政治家とともにホランド館に来ている（107）。こうした集まりはターナーの取引にとっても重要なものであった。ホランド館での集まりに先立つ7月30日には、妻がルイスへ出かけることについて、「来週にニューカッスル公爵がホランド館に来るので、私も（ルイスへ引用者）何回も出かけるなければならないのに、彼女がルイスへ出かけることは軽率な行動だ。おかげで私が行くことを延期しなければならず、仕事に差し支える」と不満を述べている（106）。ニューカッスル公爵がホランド館に来ることによって多くの商品を納めなければならず彼自身がルイスに行く必要があるのに、妻がルイスへ行くことによって仕事が停滞したことに不満だったようである。もっともこの時期夫婦関係はかなり悪く、本当に妻がルイスに行ったことで仕事が滞ったかどうかは定かではない。

とはいえ、公爵がホランド館へやってくることでターナーが忙しかったことは確かで、この8月6日にはホランド館へ1日に6回も出かけている（108）。これはこの年に限ったことではなく、

1755年8月8日には7回(11)、1759年には8月1日に3回(188)といった具合で、頻繁にホランド館を訪れている。また、1757年8月は7日が館の開放日になっており、近隣住民とともにターナーも館の見学を楽しんでいるが、その前日にホランド館へターナーが訪れたことは、こうした開放日の準備のためという側面も考えられる。

ホランド館へどのような商品を納めていたかは正確には分からない。日記に記載されている販売品目は、お仕着せ用の布地、砂糖、火薬などである(180, 188, 229)。売上げ額も1755年8月の£13, 7s、62年8月の18sなどの記載があるが、これらの金額がどのような性格のもので、売上げの一部なのかどうかも不明である<sup>6)</sup>。しかし、掛け売りや付け払い、またこれらによる支払の遅れなどに関する記載は、ホランド館に関しては見られない。

一般的には、小売における掛け売りの習慣はこの時期に広く見られるもので、信用取引がなければ商売そのものが成り立たなかった。デフォーは小売業指南書のなかで、顧客に対して信用を与えることがきわめて危険であるとしながらも、一定の収入が顧客の側に恒常的に入るわけではない場合、信用を供与することは不可欠であったことを指摘している(Defoe [1727], p.66)。しかし、信用による販売、掛け売りは特に上流階層への販売において不払いの危険が高かったとされている。支払は年1回、クリスマスにおこなわれることが多く、一部は支払われるとしても数年にわたって支払が滞ることが稀ではなかった(Earle [1989], pp.116-7)。とはいえ、信用による販売方法は愛顧関係の基礎ともなっているため、支払が滞っても顧客を失わないために商人は信用を供与し続けることになる。他方、信用の長期化は商品回転を遅くし、特定顧客への依存度を高めることにもなる。無利子の信用が長期にわたって回収されないことは、小売価格の単価を引き上げ、特に奢侈的な商品における価格の一層の引き上げに結びついた(Mitchel [1984], p. 275)。上層階層との取引においては顧客と小売商との間の関係が緊密になるとともに、小売商の顧客への依存度は大きくなり、小売商の従属的な性格が拡大したと思われる。

だが、ターナーとホランド館との取引がこうした関係にあったとは思われない。1755年8月13日にターナーはホランド館宛に請求書を送っているが、これに対して£13, 7sが直ちに支払われており、ターナーは「この日までのニューカッスル公爵勘定の全額」と記載している(10)。また1762年8月14日には「ニューカッスル公爵が館に滞在していた間に配送した商品18s」についての請求書を送っているが、これに対しても8月23日には全額が支払われている(255-6)。ホランド館との取引は多くても£10程度のものであるが、長期にわたる信用取引は見られない。愛顧関係にともなう政治的な従属性も少なくとも日記の中には表れておらず、日記が書かれた時期におこなわれた総選挙は1754年と61年にあるが、これに関しても記述は見られない。ターナーの日記では、中央政

---

6) 地域の代表的地主貴族への商品供給については、Stobart [2011] を参照。

治について関心をほとんど示していないのである。

## （2）一般の顧客層

信用取引を含めて小売取引の具体的な姿が明らかになるのは、むしろターナーと同じ中流階層との取引である<sup>7)</sup>。ホランド館を除くターナーの顧客層の中心は牧師、借地農業経営者などの中流階層である。1756年4月に教区の会合で集まり、共に食事をしたメンバーはホランド館の執事であるコートを始め、靴製造業者のホック、借地農業経営者のパイパーやフレンチ、フラワーなどであった(38)。日記には登場しない顧客も存在する可能性もあるが、ターナーはこうした人々と日常的に会合や宴席を持ち、教区の仕事や救貧に関する役職を分担し、彼の生活自体がこうした人々との付き合いで構成されていた。

彼らに販売された商品は既製服一コート、ウェストコート、ブリーチーや輸入食料品であるレーズンであり、これらはロンドンから仕入れたものであった可能性が高い。すでに述べたようにフレンチの妻にはパターンを用いてガウンを販売しており、ロンドンでの流行に合わせた販売がおこなわれていて、中央での流行が農村部の中流階層に普及していく際の結節点としてターナーの店舗が機能していたことをうかがわせる。

同じような社会層に属する顧客との関係が、常にスムーズであったわけではない。例えば教区牧師ポーターとその妻との関係はしばしば緊張を伴うものであった。1757年3月ポーター家から注文されたレーズンを届けた際に、ポーター夫人は価格に文句を言ってターナーを困らせている。「お金がとても少ない時期にこのレーズンは合計たった£3, 10sであり、疑いもなく穏やかな」価格であるとターナーは主張し値引きには応じていないが、このような顧客との駆け引きは両者の微妙な関係を示している(93)。さらに同じ年の5月には、彼女が注文したお仕着せ用のレースが入荷していないことを知らせたターナーに対して激しい感情をぶつけたようで、ターナーは「彼女はあたかもトルコ人か異教徒であるかのように見え、私が惨めな奴隷であるように無礼で軽蔑的に（私を一引用者）扱った。」(98)と述べて、ポーター夫人の傲慢な態度に不満を述べている。また1758年6月には、チーズの注文でポーターとターナーとの間に行き違いが生じてポーターは感情を爆発させている(155)。ポーター夫人はホランド館執事であるコートの娘であり、教区牧師はホランド館執事とともに中流階層のなかでも上層に属していると意識されていたようにも思われる。こうした関係の中であって、ターナーが顧客であるポーター夫婦に直接反発したようには見えない。感情を

7) マドロウはターナー周辺の中流階層をさらに細かく、より上層のものとほぼ同等なものに区分しているが、ここではさしあたり一括して中流階層としている。Muldrew [2017]。しかし、後述するように階層内の軋轢も日記の中に現れている。

爆発させた後、ポーターはコートをターナーに注文しているので、両者の関係は修復されたようである。

ターナーは、店舗主として中流階層に属していたが、そこには微妙な上下関係が存在しており、決してフラットな関係とは言いがたい。しかし、その中には愛顧関係が存在しているわけではなく、顧客に従属しているともいえない。

これら中流階層の顧客以外に、ターナーよりも明らかに下の階層と位置づけられる人々が日記の中に登場するが、彼らはMr.などのタイトルを付けずに登場することが多く、労働者labourerや農夫husbandmanなどであった。労働者であったアダムズは、彼宛に1755年12月に£8, 16s 1.5dの請求書を書いているので、かなりの商品を購入していることが分かるが、具体的な内容は不明である(19)。農夫であったコーンウォールはターナーに鯉を届けて12dをもらったり(19)、果樹園の手入れを手伝うなど(40)、様々な形で関わり合いを持っているが顧客としてははっきりしない。同じ農夫のハッソンは掛け売りの代金£10踏み倒して夜逃げをしているので、アダムズと同様にターナーから付け買いで商品を購入していたことは明らかである(144)。

一方、この地域に定住している労働者層ではなく、季節的な労働のためにイーストホースレイ村を訪れる労働者も存在する。その多くはホップの収穫のためにこの地にやってくる人々であるが、彼らもターナーの顧客となっている。1756年9月、ポーターの畑でおこなわれたホップ収穫のためにやってきた労働者が首に巻く布地neckclothを購入している(64)。こうした人々への販売方法は明記されていないが、おそらく現金での販売であったと思われる。

このようにターナーの顧客層は、ホランド館のような上層から地域社会の中核を担っていた中流階層、そして労働者層にまでおよび、地域外の人々も存在していた。ターナーは上層や中流階層の顧客には流行を敏感に反映する商品を提供していたが、労働者層にも手が届く大衆的な商品も販売したのであり、万屋の小売商として地域における多様な階層に消費財の提供をおこなっていた。

### (3) 消費空間・地域の結節点としての店舗と取引関係

ターナーは万屋的な小売店の役割を担ったが、その販売方法も多彩である。店舗の販売においては、店舗自身が社交の場となっていることを示す事例が日記の中でしばしば見られる。クシャン夫人やメアリ・デュラントなどは店で買い物をすると同時にターナーと一緒にお茶を飲んでいるし(259)、名前は記されていないがラングドンの副牧師が店に買い物に来た際には一緒に食事をしている(282)。ロンドンの小売店舗では店舗の前面に一般的な販売用のカウンターがある一方、店の奥にはスクリーンで区切られた一角があって親しい顧客との社交の場となっていたことが知られて

いる（Cox [2000], pp. 80-1）<sup>8)</sup>。小売店のこうした構造が示すものは、小売店舗は単なる販売拠点ではなく社交の場であり、店舗主と顧客とが交流する場であったことである<sup>9)</sup>。しかし、ターナーの店舗が立地する農村部においてはそれほど人口移動がなく、その点で社交の質が都市部とはある程度異なっており、むしろ地域の住民同士の日常的な交流の場として機能したものと思われる。

商品代金の支払にも、現金で支払われる場合や信用を供与（掛け売り）する場合と並んで、物々交換的な要素が多分に含まれていた<sup>10)</sup>。1755年7月の記述には、ターナーが商品を購入した際に貨幣を用いず物々交換や現物での支払がおこなわれる様子がよく示されている（10）。7月10日にターナーがレンガ200個を購入した際、運んできたトーマス・バルカムへ運送費用として現物で4s支払ったとされているが、これはレンガをそのまま渡していた。12日にはボロ布と、中質紙8締め、茶色の紙2締め、その他に2 lbの紙1締めとを一応貨幣換算した上で交換している。同じように15日には干し草を運んできたエルフリックには3s 6dを支払っているが、このうち6d分は現物（おそらく干し草）で支払っている。7月23日におこなわれた帽子製造業者ジョン・ジェナーとの取引において£1, 16sを精算した際には、現金での支払以外に帳簿上で納入品価格と販売品価格の差額で決済する差引勘定、また現物での支払の三種類の支払方法が併用されている。内訳は現金で12sを受取り、これとは別に帳簿上の差引勘定での差額5s 9.5dを受取り、さらに商品で18s 2.5dを受け取っている。ジェナーは帽子を納入すると同時にターナーの顧客でもあって、相殺勘定を併用しながら付け払いもして商品を購入していることを示している（10）。

一方、小売された商品の対価を現物で受け取る場合もしばしば見受けられる。上述の取引がおこなわれた同じ7月、トーマス・テスターに販売した砂糖と釣り針6個の代金は鯉2尾であった（10）。こうした交換の多くは財貨の価格が明示されて等価の交換が意識されている。だが、デュラント夫人の場合は若干異なっている。彼女はしばしば鶯鳥をターナーへの贈り物としているが、1762年10月にはターナーがブランデーを返礼として返している（260）。この場合は、商品の販売というよりは互酬的な贈与の交換といえるだろう。ターナーはブランデーの方が鶯鳥よりも価格が高いと嘆いているが、ターナーのなかでは他の取引と同様に交換される財貨の価値が計算されており、慣習的な互酬関係のなかに経済的意識を持った交換が混在している。

ターナーの日記に現れる物々交換による取引は、18世紀の小売業の中で決して孤立的な事象ではない。前述のイングランド北部店舗主のアブラハム・デントの販売においても、物々交換や帳簿上の相殺がおこなわれている。デントは石炭をロバート・ニコルソンから購入しているが、布およ

8) こうした小売業の社交的な側面については、道重 [2008], pp. 22-3も参照。

9) 都市的な商品空間では顧客の信用を確認する意味でも、「顧客の品定め」は営業上重要な要素であったと思われる。道重 [2012], p. 57を参照。

10) Finn [2007], p. 77も参照。

び食料品の販売でこれを相殺している (Willian [1970], p.24)。またランカシャーのピーター・スタプスはビールやエールの醸造と販売もおこなっていたが、これらの販売については、石鹼やロウソク、石炭、陶器、肉、野菜など様々な商品との帳簿上の相殺で精算している (Ashton [1939], pp. 79-80)。ターナーの日記では、経理関係の史料に現れる帳簿上の相殺にといた手続きだけでなく、日常的な取引においても盛んに物々交換がおこなわれている点、またターナー自身が互酬的な交換も含めて、交換される財貨を貨幣価値に換算して意識していたことが示されている。

さて、掛け売り、信用販売はこの時期の小売商にとって不可欠であり、愛顧関係のなかにあっては支払が長期化しがちであった。ターナーは必ずしも愛顧関係に取り込まれているわけではなかったが、支払の遅れや回収の困難はターナーの経営にとっても重大な問題であった。ポーターにレーズンを販売した際には、このレーズンの仕入れ代金を6ヶ月で支払わねばならないのにポーターからは「10ヶ月は支払われないだろう」と述べており、販売代金の回収が仕入れでの信用期間を上回っている状態に不満を漏らしている (93)。ターナーは「私と与えざるを得ない長期の信用が、私の商売を大きく傷つけている」(153) と嘆きながら、顧客を訪ねて掛け売り代金の回収に務めているが、その成果は決してはかばかしいものではなかった。ついには「この教区の人々は皆ますます貧しくなっており、どんな商人もやっていけないほど支払期間が長くなっている。最善の場合でも、一年に一回以上は支払われない。…私がこの地にとどまる限り債権の回収は決してできないだろう」(111) と、転居を考えるほどにまで落ち込んでいる。

掛け売りは、その回収が長期化することも問題であるが、未回収のまま貸し倒れとなる場合もある。ターナーの日記にはすでに述べた1758年3月のジェームズ・ハッソンに対する約£10の貸し倒れ以外にも、翌59年5月ダービー親方に対する£20の債権の回収が困難になっている (149-50)。この時は法的措置を講じて、ダービーを召喚し逮捕する方向で検討している。ターナーによれば、ダービーは年収£200とされて決して貧しくはないが、債権を3年以上回収できず最悪の事態に陥ったことになる。ダービーは6月逮捕され (152)、8月には本来あった£20の債権に£2の賦課金を加えた£22への、不動産を担保とした証文をダービーから手に入れて債権を確保しようとしている (161)。しかし、1762年7月には担保の土地を収用して債権の残額約£16の回収を図っているがうまくいっていない (252)。この間に債権の一部は回収された可能性があるが、その後この債権に関する記述は現れないので、最終的に全額を回収できなかったものと思われる。

1764年に破産して支払不能に陥ったジョン・ヴェインの場合には、ターナー自身の債権は明記されていないので掛け売りがあったかどうかは不明である。しかし、彼は、教区役員の一員として、債務のために自宅軟禁状態であったヴェインの資産目録を作成して競売を実施し債権の回収に当たっていたが、資産は£60程度でありすべての債権の回収は困難であったと思われる (289-90)。

ターナーの営業においては現金販売に加えて、物々交換や帳簿上の相殺、長期の信用販売などが



混在しており、その中には互酬的な財貨の交換が紛れ込んでいる。その意味で、ターナーの経営は、伝統的な地域社会の共同体的な相互関係の中に根ざしたものであった。ターナーの生きた地域社会は、マンデヴィルが述べたような顧客の顔も知らない都市的な匿名性にもとづく消費社会とはやや異なる側面を有していると言うことができるだろう（道重 [2016], p. 48）。ポーターの債務に対してターナーが述べたように、ある程度長期の信用の供与は小売商の経営にとって不可欠であったが、同時にかなりの重荷となっていたことも確かである。掛け売りをした地域の住民に対しておこなわれた回収の努力にもかかわらず、貸し倒れになる危険を常に持っていたのである。

## 9. おわりに

店舗主トーマス・ターナーの日記から浮かび上がる彼のイメージは単なる小売商人ではない。確かに彼は、多様な消費財をサセックスの農村に持ち込み、地域の消費生活を世界的な消費財流通に巻き込む存在としての役割を担っていた。その中には香辛料、砂糖、コーヒー、チョコレートなど海外の物産を含み、18世紀ブリテンが広げていた海外のネットワークがサセックスの農村部へもつながっていることを示している。また、衣料品においてもパターン取引などを通じてロンドンなど流行の先進地帯と消費者とを結びつける役割を果たしている。その意味では、小売商として都市的とされる18世紀の「上品な消費文化」を農村部へ浸透させる重要な役割を果たしている。

しかし、小売商としての役割だけ見ても、供給される消費財のかかなりの部分が地域的な生産物でもある。チーズはイングランド西部から運ばれたものだが、バターは地元の製品である。ブランドーやワインも地域外から持ち込まれたものだが、少なくとも梨酒などは自家醸造したものを販売している。衣料品であってもコートや帽子を地元の生産者に委託生産しており、全国的流通網の末端としてだけでなく、ターナーは地域の生活圏における消費財流通の要としての存在でもあった。

このように、彼は地域外の消費財を地元の地域社会へ持ち込む供給者ではあったが、同時に地域の特産品の集荷業者として羊毛やホップをロンドンへ送り出す役割をも担っていた。ロンドンはもちろん消費財仕入れの拠点でもあったが、特産品の発送などによる資金のサセックスへの流れとロンドンから流入する消費財の支払による資金の流れは、ターナーをこの地域の資金循環のなかにおくことになった。このため、ターナーも為替手形の振出しや裏書きなどの金融取引に積極的に関与していくことになる。同時にこうした為替や資金の流通へターナーが入り込むことは、不渡りなど金融的リスクを負うことにもなった。

一方、ターナーの顧客層はホランド館を除くと、その中に一定の相違をもってはいたがおおむね同じ中流階層に属する人々であった。しかし、彼らとの関係は単に顧客としての関係にとどまるものではなかった。教会役員や救貧監督官として地域社会の主要メンバーであったターナーの店舗は、中流階層に属する住民を主な顧客とし、一緒に茶を飲んだり食事をしたりする場でもあり、日

常的で密接な社交圏の中にあった。日記に現れる小売販売を通じた信用の供与は当時の一般的な小売業の状況を示しているが、売買の決済には現金や付け払い信用のみならず現物での相殺によるものがしばしば見られる。確かに販売する商品と受け取る商品を実際には貨幣換算して経済計算も同時に働いてはいるが、その中には互酬的贈与の関係も含まれている。顧客は一部の例外を除けば、都会的な匿名性の高い存在ではなく、ターナーの活動の場は個人的な関係を常に意識せざるを得ない共同体的な性格の強い農村部であった。

さて、18世紀に入ると、ロンドンなど都市における小売商業では特定商品の販売へと専門化していく傾向が認められている。ロンドンの服飾小売商メアリ・ホールに見られるように、服飾関係にしても特定の服飾材料の販売に専門化し、そのなかで顧客に合せて幅広く多様な商品を提供するようになっていた(道重 [2008])。しかし、ターナーの営業活動は都市的な小売商とは多くの点で異なっている。まず、専門化する都市的小売商とは異なって、多種多様な消費財を広い範囲から地域内に提供する伝統的な万屋的小売商の特徴を保持しているが、その一方で羊毛やホップなど地域内商品の搬出に主体的に関わっていた。これらの商品流通との関わりは、ロンドンが中心となって海外やイングランド各地を放射状に結びつける垂直的な広域的市場構造だけでなく、チーズなど農産品のウォリックシャーや綿製品のマンチェスターなど生産地と消費地を直接結ぶ地域間の横断的商品流通、そして地元の生活圏的な消費財市場といった、三重の構造のなかでおこなわれていたのである。

さらにこうした商品流通と密接に関連しながら、ターナーはロンドンとサセックス農村地域との間にあった様々な資金の移動にも、否応なく巻き込まれて関与している。彼の活動は、その意味でロンドンを軸とした金融取引を重要な要素として含むことになった。このようにターナーの店舗は、都市的な消費財を地域へと導入していく伝統的で万屋的な小売・流通の拠点として「上品な」消費文化の拡大に寄与しながら、地元の中流階層を中心とする社交圏—伝統的共同体的な要素を残しつつ—における住民同士を結びつける役割を果たしていた。しかし同時にその活動は、海外とロンドン、イングランド域内、地元的生活圏などの財貨や資金の流れと結びついて、地方銀行業務へも発展しようとするような金融取引や地域外への商品移出など、新たな機能を果たす複合的な流通拠点としての役割をも担っていたものと思われる。

#### 参考文献<sup>11)</sup>

##### 1. 同時代文献、刊行史料

Defoe, D. [1727], *The Complete English Tradesmen* Vol. I, reprinted by A. M. Kelley Publishers in 1969, New York.

Raffald, E. [1772], *The Manchester Directory for the Year 1772*, published by N. Richardson.

Stout, W. [1967], *The Autobiography of William Stout of Lancaster 1665-1752*. ed. by J. D. Marshall, Manchester UP,

---

11) 本論文(上)の分も掲載した。

Manchester.

Symson, J. [2002], *The Letter Book of Joseph Symson of Kendal*. ed. by S. D. Smith, Oxford UP, Oxford.

Turner, T. [1984] *The Diary of Thomas Turner, 1754-1765*. ed. by D. Vaisey, Oxford UP, Oxford.

## 2. 二次文献

Alexander, D. [1970], *Retailing in England during the Industrial Revolution*. Athone Press, London.

Ashton, T. S. [1939], *An Eighteenth Century Industrialist, Peter Stubs of Warrington 1756-1806*. Manchester UP, Manchester.

Berg, M. [2003], "Consumption in eighteenth and early nineteenth century Britain". in R. Floud (ed.), *The Cambridge Economic History of Modern Britain*. Vol. I, Cambridge UP, Cambridge.

Clapham, J. H. [1926], *Economic History of Modern Britain*, Vol. I. Cambridge UP, Cambridge.

Cox, N. [2000], *The Complete Tradesman*, Ashgate, Aldershot.

Davis, D. [1966], *A History of Shopping*. Routledge & Kegan Paul, London.

Earle, P. [1989], *The Making of the English Middle Class*. Methuen, London.

Finn, M. C. [2007], *The Character of Credit*. Cambridge UP, Cambridge.

Fowler, C. [1999], "Changes in Provincial Retail Practice during the Eighteenth Century." in N. Alexander & G. Akehurst (eds), *The Emergence of Modern Retailing, 1750-1950*. Cass, London.

Finn, M. [2003], *The Character of Credit*. Cambridge UP, Cambridge.

French, H. R. [2009], *The Middle Sort of People in Provincial England, 1600-1750*. Oxford UP, Oxford.

Gerhold, D. [1993], *Road Transport before the Railways*. Cambridge UP, Cambridge.

Holderen, B. A. [1989], "Price Productivity, and Output" in G. E. Mingay (ed.), *The Agrarian History of England and Wales*, Vol. VI, Cambridge UP, Cambridge.

Jefferys, J. B. [1954], *Retail Trading in Britain 1850-1950*. Lawrence & Wishart, London.

Lemire, B. [1991], *Fashion's Favourite*. Oxford UP, Oxford.

Leslie, K. & Short, B. (eds.) [1999], *An Historical Atlas of Sussex*, Phillimore, Chichester.

Mckendrick, N., Brewer, J. & Plum, J. H. [1982], *The Birth of a Consumer Society*, Europa Publication, London.

Mitchel, I. [1984], "The development of urban retailing 1700-1815", in P. Clark (ed.) *The Transformation of English Provincial Towns*. Hatchinson, London.

Mitchel, I. [2010], "Retail innovation and urban markets c.1800-1850", *Journal of Historical Research in Marketing*, Vol. 2, No. 3.

Mitchel, I. [2014], *Tradition and Innovation in English Retailing, 1700 to 1850*. Ashgate, Farnham.

Muldrew, C. [2017], "The 'Middling Sort'" in Keith Wrightson (ed.), *A Social History of England, 1500-1750*. Cambridge UP.

Mui, H. C. & Mui, L. H. [1989], *Shop and Shopkeeping in Eighteenth Century England*. McGill-Queen UP, London.

Peren, R. [1989], "Markets and marketing" in G. E. Mingay (ed), *The Agrarian History of England and Wales*, Vol.6. Cambridge UP, Cambridge.

Scola, R. [1992], *Feeding the Victorian City*. Manchester UP, Manchester.

Shammas, C. [1990], *The Pre-Industrial Consumer in England and America*. Oxford UP, Oxford.

Smail, J. [1994], *The Origins of Middle-Class Culture*. Cornell UP, Ithaca.

Stobart, J. & Hann, A. [2004], "Retailing Revolution in the Eighteenth Century?", *Business History*, 46-2.

Stobart, J. [1998], "Shopping Streets as Social Space" *Urban History*, 25, part 1.

- Stobart, J. [2011], "Gentlemen and shopkeepers", *Economic Historical Review*. 63-3.
- Wadsworth, A. P. & Mann, J. de L. [1931], *The Cotton Trade and Industrial Lancashire 1600-1780*. Manchester UP, Manchester.
- Walsh, C. [1995], "Shop Design and Display of Goods in Eighteenth-Century London", *Journal of Design History*, 8-3.
- Weatherill, L. [1987], "The business of middleman in the English pottery trade before 1780", in Davenport-Hines & Liebenau (eds.), *Business in the Age of Reason*, Cass, London.
- Willan, T. S. [1970], *An Eighteenth-Century Shopkeeper*. Manchester UP, Manchester.
- 小西恵美 [2015] 『長い18世紀イギリスの都市化』 日本経済社。
- 川北稔 [1983] 『工業化の歴史的前提』 岩波書店。
- 道重一郎 [1989] 『イギリス流通史研究』 日本経済評論社。
- 道重一郎 [1991] 「近代的商品流通の成立」 『市場史研究』 9。
- 道重一郎 [1996] 「イギリス産業革命期における地域経済と交通」 『経済論集』 (東洋大学) 22-1。
- 道重一郎 [1998] 「消費経済の形成と小売商業の役割」 『経済と社会』 13。
- 道重一郎 [1999] 「イギリス中産層の形成と消費文化」 関口尚志、梅津順一、道重一郎編 『中産層文化と近代』 日本経済評論社。
- 道重一郎 [2005] 「近代イギリスにおける都市市場の展開と変質」 『市場史研究』 25。
- 道重一郎 [2008] 「18世紀ロンドンの小売商と消費社会」 『経営史学』 43-1。
- 道重一郎 [2010] 「市場史に見るイギリスの近代化」 山田雅彦編 『伝統ヨーロッパとその周辺の市場の歴史』 清文堂。
- 道重一郎 [2012] 「消費空間としての18世紀イギリス都市」 中野忠、道重一郎、唐澤達之編 『18世紀イギリスの都市空間を探る』 刀水書房。
- 道重一郎 [2013] [2014] 「ロンドンの仕立商」 (上) (下) 『経済論集』 (東洋大学) 39-1, 39-2。
- 道重一郎 [2016] 「18世紀イギリス社会における消費社会とジェンダー」 道重一郎編 『英国を知る』 同学社。
- 山下幸夫 [1968] 『近代イギリスの経済思想』 岩波書店。