

19世紀後半ラングドック地方における 葡萄酒販売メカニズム

——産地問屋による集荷態勢の確立——

柳 敦

1 はじめに

フランス 19 世紀における工業化の進展と輸送手段の改善は、フランス農業の在り方を変容せしめる重要なインパクトであった。それまで地方内での需給関係に依存する面を強くもっていた各地方の農業は、全国市場の形成とそれによる地方間競争の激化への対応を強いられることになった。例えば、本稿が対象とする南フランス地中海沿岸のラングドック地方は、隣接するルシヨン地方とともに、19 世紀後半に地方内で生産された葡萄酒の全国市場進出に成功し、安価な日常消費用葡萄酒生産向けの葡萄栽培を大きく発展させていったのである。

ラングドック産葡萄酒の全国進出が鉄道建設を契機としていたことは言うまでもない。だが、もちろん、鉄道が敷設されたという事実だけに全国市場進出の成功を帰するわけにはいかない。産地側の構造、すなわち生産構造と販売・流通構造が、鉄道によってもたらされた販売経路拡大の可能性にうまく対応できたからこそ、全国市場での成功を見たはずである。すでに、19 世紀後半におけるこうした生産構造の変化については、ペッシュ（Pech）やガヴィニョー（Gavignaud）を初めとしていくつかの研究

が存在する¹⁾。ただ、いずれの研究においても販売・流通構造の検討は等閑に付されていた²⁾。

こうした中で、筆者は、先に、ラングドック産葡萄酒の地方外販売過程における産地問屋の役割を具体的に検討し、産地問屋による積極的な市場開拓努力によって同地方産葡萄酒が全国市場に定着していった点を明らかにした³⁾。ただ、この論文では、産地問屋による消費市場の開拓を中心としていたために、全国市場進出にともなう産地内部での販売メカニズムの変化についてふれることができなかった。そこで、本稿では、生産者の側の資料をもとに、ラングドック地方産葡萄酒の全国進出とともに確立されていく産地内集荷態勢を検討していきたい。生産者から産地問屋へという販売経路の確立とそれにともなういくつかの特徴的な変化を浮き彫りにできればと考えている。

2 分析資料

葡萄酒の販売・流通構造がこれまで解明されてこなかった理由の一つと

- 1) Pech, R., *Entreprise viticole et capitalisme en Languedoc-Roussillon : du phylloxéra aux crises de mévente*, Toulouse, 1975. ; Gavignaud, G., *Propriétaires viticulteurs en Roussillon : structures-conjonctures-société (XVIII-XXs)*, Paris, 1983. ; Berger, A. et Maurel, F., *La viticulture et l'économie du Languedoc du XVIIIe siècle à nos jours*, Montpellier, 1980. また、Lachiver, M., *Vins, vignes et vigneron : histoire du vignoble français*, Paris, 1988. は、従来のフランス葡萄栽培史研究の成果を手際よくまとめている。
- 2) フランス国内の他の葡萄酒生産地に関する研究においても、販売・流通面は等閑視されてきた。ただ、18世紀末19世紀初頭におけるシャンパーニュ業者の販売・流通活動については、最近、Etienne, M., *Veuve Clicquot Ponsardin ; aux origines d'un grand vin de Champagne*, Paris, 1994. を得た。
- 3) 拙稿「19 世紀末フランスにおける葡萄酒産地問屋のマーケティング活動—ラングドック産葡萄酒の全国市場進出—」(『経営史学』第 27 巻第 1 号, 1992 年)。

して、資料の欠如を挙げられよう。ラングドック産葡萄酒の販売・流通段階に関する資料はほとんど残存していない（あるいは発掘されていない）のが実情である。⁴⁾ 県レベルの古文書館でも、商業関係の資料はきわめて少なく、先に掲げた拙稿で利用した破産文書を除くと、葡萄酒取引の実態を示してくれる資料はほとんど見当たらない。

他方、生産者による葡萄酒販売については生産者側の資料によっても検討できる。だが、生産者側の資料についても状況はほぼ同じである。部分的な資料ならばいくつかの研究で利用されているが、⁵⁾ 時系列的に同質の資料を用いた分析が行われるには至っていない。

こうした中、筆者は、幸いなことに、モンペリエのフロージェルグ (Flaugergues) 農場に保管されている古文書を閲覧する機会を得、以下のような手書きの会計簿を発見した。これら一連の文書は同農場の文書室に保管されていたもので、同一の農場を対象とし、比較的長い期間について残存しているという点で、貴重な資料と言ってよい。⁶⁾ もちろん、これまで歴史研究に利用されたことはない。

-
- 4) ラングドック地方における資料発掘、とりわけ私文書の発掘に関わる障害については、Maurin, Y., "La gestion du domaine viticole aux XIXe et XXe siècles en Bas-Languedoc et en Roussillon : permanence et évolution", *La vigne et la civilisation du vin en pays languedocien et catalan*, Fédération Historique du Languedoc méditerranéen et du Roussillon, Montpellier, 1984, pp. 119 - 120. を参照せよ。
- 5) 例えば、Pech, R., "Le livre des comptes d'un bourgeois-paysan des Corbières au milieu du XIXème siècle", *Mélange Robert Laurent*, Montpellier, 1980, pp. 193 - 216. また、Pech, M., *Essai sur la crise économique de la viticulture languedocienne en 1907; antécédents et causes*, DES, Paris, 1967. は一農場の販売記録を付録に提示しているものの、その分析は行っていない。
- 6) これら一連の会計簿は、フロージェルグ農場の現在の所有者アンリ・ド・コルベール (Henri de Colbert) 伯とともに、同農場の古文書類の中からみつけだしたものである。コルベール伯には文書の閲覧・利用に対し多くの便宜を図って頂いた。ここに記して、感謝の意を表したい。

これらの会計簿は3つに分類できる。

(1) 「所有者会計簿 (livre de compte du propriétaire)」

これはフロージェルグ農場の所有者の個人会計簿で、見開きの左側に収入欄、右側に支出欄が設けられ、日々の収入と支出について克明に記載されている。フロージェルグ農場の文書室でみつけることができたのは4冊で、1817年から32年までをカバーしている。

フロージェルグ農場（面積約40ヘクタール）はモンペリエ郊外の丘陵部に位置し、19世紀ラングドック地方の大経営で一般に見られたように、自作方式で経営されていた。農場所有者はモンペリエの市街に居住し、所有者＝経営者として、生産物の販売を初めとして経営全般を担当していた。このため、所有者会計簿の収入欄には葡萄酒も含めて農場で生産された農産物の販売について詳しい記載が残っている。ただし、フロージェルグ農場の所有者は、当時、同農場に隣接するラ・モジュール（La Mogère）農場も所有しており、葡萄酒の販売記録では両農場の葡萄酒を明確に区別できない⁷⁾。したがって、以下でこの資料を利用する場合は、両農場で生産さ

7) 当時の葡萄栽培経営の在り方については、Augé-Laribé, M., *Le problème agraire du socialisme: la viticulture industrielle du Midi de la France*, Paris, 1907, pp. 247-279 及び Pech, *op. cit.*, pp. 281-314 を参照せよ。

8) フロージェルグ農場とラ・モジュール農場は1814年にフルクラン・ド・ブーセロル (Fulcrand de Boussairolles) がその父ジャック・ジョゼフ (Jacques-Joseph) から相続し、1847年にフルクランの長男シャルル・ジョゼフ (Charles-Joseph) に相続された。その後、1871年にシャルル・ジョゼフが死亡すると、フロージェルグ農場は娘のマリー・クレール・ド・セジュー (Marie-Claire de Saizieu) が、ラ・モジュール農場は同じく娘のマリー・セシル・ド・キャドル (Marie-Cécile de Cadolle) が相続した。このため、1871年までは両農場の所有者が同一であり、とりわけ、1847年までの「所有者会計簿」と「農場会計簿」では両農場に関する記載が混在している。ちなみに、フロージェルグ農場は、その後、マリー・クレールの息子であるアンリ・ド・セジュー (Henri de Saizieu)、次いで、コルベール家に嫁いだその娘に相続されていく。フロージェルグ農場の相続については、ラ・モジュール農場の古文書をまとめた小冊子、Redon, J., *Chronique d'une famille montpelliéraine sous l'ancien régime et les deux empires*, Montpellier, 1988. に詳しい。

れた葡萄酒を対象とすることになる。

(2) 「農場会計簿 (livre de compte du domaine)」

農場所有者が経営全般を担当していたと言うものの、常に農場に居住しているわけではなかったために、日々の農場管理は農場に住む農場管理者 (régisseur)⁹⁾ が担当していた。農場管理者は定期的に所有者に対し管理状況を報告していたと思われるが、そのための会計簿がこれである。したがって、むしろ、平素の農作業に必要とされる支出面の記載に重点が置かれている。とりわけ、日雇い農の雇用状況や彼らの作業内容が週ごとに詳しく記録されている。

残存しているのは、1828-30年、1830-32年、1839年-40年、1842-43年、1846-49年、1851-53年、1854年、1859年について各1冊ずつ、さらに、1861年から99年まで合計40冊である。ただ、19世紀半ばまでの会計簿では、葡萄酒の販売に関する記載は多くない。これに対し、1861年以降の会計簿では葡萄酒販売や倉出しに関する記述が頻繁にあり、本稿ではそれらを中心に検討を行っていく。

(3) 「葡萄酒会計簿 (livre de compte du vin)」

これは、文字通り葡萄酒の販売に関する会計簿で、1859年から1934年までについて、各年の葡萄酒販売量、価格、販売先がまとめられている。ただし、内容に欠落が多く、先の「農場会計簿」を補足するものでしかない。だが、「葡萄酒会計簿」の中には合計17枚の葡萄酒販売契約書が残っており、当時の販売のありかたや販売条件を知るうえで貴重な手掛かりとなる。

以上のような一連の会計簿は、決して完全なものとは言えないものの、19世紀第2四半期から第一次大戦に至る時期について一つの農場の経営実態を跡づけることができるという点で、類をみない資料と言ってよいだろう。

9) 当時、農場管理者を置き、常雇いではなく日雇いの労働力を中心として経営を行うのは、一般的な自作大経営の姿であった。詳しくは、Augé-Laribé, *Ibid.* 及び Pech, *Ibid.* を参照せよ。

う。以下では、各会計簿の収入欄に注目しつつ、生産者による葡萄酒販売の実態に迫っていきたい。

3 ラングドック地方における葡萄栽培の発展

まず、ラングドック及びそれに隣接するルシヨン地方における葡萄栽培の発展を簡潔にまとめておきたい。

19 世紀半ばに鉄道が建設される以前においては、穀物生産、葡萄栽培、畜産からなるポリカルチャー形態がこの地方の農業の中心であった。同地方は葡萄栽培地域としての地理的・気候的条件には恵まれていたが、近隣に大消費市場をもたず、また、輸送条件の制約によって、その展開は限られたものでしかなかった。

例えば、表 1 は 1838 年のフランス国内の葡萄酒生産上位 6 県を挙げたものであるが、ラングドック・ルシヨン地方からはエロー県とガール県が入るだけである。むしろ、シャラント県からジロンド県に至るフランス南西部に広大な葡萄酒生産地域を見ることができる。

鉄道建設はこうした状況を一変させた。ラングドック地方では、1839 年にモンペリエとセット (Cette) の間が鉄道で結ばれ、鉄道時代の幕開けとなった。さらに、1852 年に PLM (Paris-Lyon-Méditerranée) 社によってローヌ川をはさむボーケール (Baucaire)・タラスコン (Tarascon) 間が開通し、ラングドック地方はリヨンを通してパリと結ばれることとなった。他方、1857 年には南部鉄道会社 (Compagnie du Midi) のセット・トゥー

10) 19 世紀前半のラングドック地方での農業については、Marres, P., "L'évolution de la viticulture dans le Bas-Languedoc", *Annales de Géographie*, 1935, pp. 33-37 及び Cholvy, G., "L'économie de l'Hérault dans la première moitié du XIXème siècle", *Mélange Robert Laurent*, Montpellier, 1980, pp. 25-40 に詳しい。

19 世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム

表 1 葡萄栽培上位 6 県

1838 年	ヘクタール	1899 年	ヘクタール
ジロンド県	138823	※エロー県	179070
シャラント・アンフェリュール県	111882	※オード県	131080
※エロー県	103682	ジロンド県	130250
シャラント県	99493	※ガール県	68100
ドルドーニュ県	89899	※ピレネー・ゾリアンタル県	61950
※ガール県	71306	ロット・エ・ガロンヌ県	53500

※印はラングドック・ルシヨン地方所在県

[出所] 1838 年については, *Bulletin de la société d'agriculture du département de l'Hérault*, 1838, p. 301. 1899 年については, *Annuaire statistique de la France*, 1900, p. 157.

ルーズ (Toulouse) 間が開通し, ボルドーからフランス西部を通してパリへと向かう路線も利用可能となった。¹¹⁾ こうして, ラングドック地方は鉄道によって大消費地域と結ばれたのである。

鉄道建設後のラングドック・ルシヨン地方での葡萄栽培の発展は著しいものであった。価格の点で競争力を持つラングドック・ルシヨン産葡萄酒は, 北部の人口密集地域を中心として進出を果たし, 1850 年代に約 500 万ヘクトリットル (全国生産量の 16%) だった同地方の葡萄酒生産量は, 1870 年代には約 1500 万ヘクトリットル (全国生産量の 29%) に達したのである。¹²⁾

ところで, 1870 年代から 1890 年代にかけてのフィロクセラ (phylloxéra) の流行はフランスの葡萄栽培に大打撃を与え, その再編を促した。¹³⁾ フィロクセラは葡萄に寄生する昆虫で, そもそもアメリカに生息していたために,

11) Genelot, P., *Un bonjour de Montpellier*, Montpellier, s. d.

12) 葡萄酒生産量については, Laurent, R., "Les quatre âges du vignoble du Bas-Languedoc et du Roussillon", *Economie et société en Languedoc-Roussillon de 1789 à nos jours*, Fédération Historique du Languedoc Méditerranéen et du Roussillon, Montpellier, 1978, p. 37.

13) フィロクセラの全国的流行については, Lachiver, *op. cit.*, pp. 412-434 に適確にまとめられている。

免疫のないヨーロッパ産の葡萄を次々と枯らせていくことになった。その流行は緩慢ながらも、徹底的なまでにフランス全土の葡萄栽培地域に及んでいった。ここでは詳述しないが、結局のところ、有効な対策としてはアメリカ産の葡萄に植え替え、そこにヨーロッパ産の葡萄を接ぎ木することしかなく、19 世紀末から 20 世紀初頭にかけての時期に、フランスのみならずヨーロッパ全体の葡萄栽培地域で葡萄の植え替えが進行した。

もちろん、ラングドック・ルシヨン地方の葡萄栽培もフィロクセラから多大な被害を受けた。ただ、同地方は、フィロクセラに抵抗力のあるアメリカ産の苗木に植え替えてそこにフランス産の苗木を接木する方法を早くから導入し、葡萄栽培地の再建を急速に進めていった。とりわけ、再建過程の中で、同地方の葡萄栽培者が多産種の葡萄を導入し、質よりも量を重視した葡萄栽培を進めていった点は強調しておきたい。¹⁴⁾ こうして、フィロクセラ流行後の葡萄栽培地の再建の中で、ラングドック・ルシヨン地方はフランス国内における日常消費用葡萄酒の一大中心地となっていた。表 1 を見れば明らかなように、19 世紀の末には、ラングドック・ルシヨン地方の 4 県がすべて葡萄酒生産上位 6 県に含まれるに至るのである。これら 4 県での生産量は 1900 年代に約 2200 万ヘクトリットル（全国生産量の 39%）にまで達し、ラングドック・ルシヨン地方、とりわけその平野部は日常消費用葡萄酒生産専業地域となっていた。¹⁵⁾

他方、フランス国内の他の葡萄酒生産地域においては、葡萄栽培地の再建は比較的良質の葡萄酒生産地を中心とし、ラングドック・ルシヨン産葡萄酒と競合する日常消費用葡萄酒生産は衰退していった。ジロンド県は別として、南西部諸県での葡萄栽培が著しく後退したことは表 1 から観察できよう。

14) ラングドック地方におけるフィロセラの流行と葡萄栽培地の再建については、例えば、Pech, *Ibid.* 及び Augé-Laribé, *Ibid.* を参照せよ。

15) Laurent, *Ibid.*

19 世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム

表 2 フロージェルグ農場における 1849 年の収穫の販売 (単位: フラン)

葡萄に関連するもの		その他	
葡萄酒	5555.23 (54.7%)	小麦	2880.00 (28.4%)
酢	34.65 (0.3%)	からす麦	373.25 (3.7%)
搾りかす	79.50 (0.8%)	わら	126.00 (1.2%)
酒石	52.00 (0.5%)	牧草	10.00 (0.1%)
おり	35.00 (0.3%)	雄牛 (4 頭)	719.00 (7.1%)
葡萄の枝木	209.00 (2.1%)	家禽・鶏卵	74.00 (0.7%)
小 計	5965.38 (58.8%)	小 計	4182.25 (41.2%)
		全体の合計	10147.63 (100.0%)

[出所] 「農場会計簿」, 1846-1849 年より作成.

本稿が検討の対象とするフロージェルグ農場も, こうしたラングドック・ルシヨン地方全体での葡萄栽培の発展にほぼ即した形で, 葡萄酒生産を拡大した. 「農場会計簿」を検討すると, 19 世紀前半に, 同農場では葡萄栽培, 穀物栽培そして牧畜が並行して行われていたことが見てとれる. 例えば, 1849 年の収穫の販売結果を項目ごとにまとめてみると (表 2), 葡萄による収入 (葡萄酒から剪定後の枝木まで) が全体の半分以上を占めてはいるが, 同時に, 穀物栽培や畜産も行われていたことがわかる. 19 世紀後半になると, 葡萄栽培が拡大していったと思われるが, 「農場会計簿」には葡萄栽培面積に関する記載がないために, 葡萄栽培の拡大を栽培面積で確認することは不可能である. そこで, 葡萄酒生産量の増大をもって, 葡萄栽培の拡大と考えたい. 「農場会計簿」によれば, 1864 年の葡萄酒生産量は約 570 ヘクトリットルであったが, 1900 年にはそれが約 3500 ヘクトリットルにまで増加している¹⁶⁾. もちろん, 生産量は毎年の葡萄のできによって変動するが, この 6 倍もの増加をフロージェルグ農場における葡萄栽培の拡大の結果ととらえて良いだろう. 同時に, フロージェルグ農場は葡萄栽培専業への道を進んでいった. 1867 年には, 総収入の 77.9% が葡萄栽培から生じており¹⁷⁾, 19 世紀末には, 収入のほとんどが葡萄によって賄

16) 「農場会計簿」, 1864 年及び「葡萄酒会計簿」.

17) 「農場会計簿」, 1867 年.

われることになったのである。このように、フロージェルグ農場は、ラングドック地方における葡萄栽培発展過程に重なる形で、19 世紀後半に葡萄栽培を拡大し、フィロクセラ流行後の再建の中で、葡萄栽培専業農場となっていた。この点で、同地方の典型的な農場と言って良いだろう。

以上のように、19 世紀半ば以降、ラングドック地方の葡萄栽培は飛躍的な発展をとげ、同地方は日常消費用葡萄酒生産地域として定着していった。繰り返すまでもなく、こうした発展は生産過程のみならず、販売・流通過程での変化をもともなうものであった。そこで、以下では、生産者から問屋への葡萄酒販売に注目し、鉄道敷設後の地方内での集荷過程における特徴的な変化を具体的に検討していきたい。

4 産地問屋による集荷メカニズム

A 集荷態勢の確立

・19 世紀前半における販路

以下では、まず、生産者の販売先の変化を検討することで、鉄道敷設後の葡萄酒販売メカニズムの変化、とりわけ、全国市場への進出に対応した集荷経路の確立を明らかにしたい。

先に述べたように、19 世紀前半には、近隣に大市場をもたず、また、大市場への迅速で安価な輸送手段の欠如を欠いていたために、ラングドック地方での葡萄栽培は大いなる発展を見ることはできず、同地方産葡萄酒の販路も地域内を中心としていた。先行研究では、19 世紀前半におけるラングドック産葡萄酒の販売先として、とりわけ蒸留業者の役割が大き¹⁸⁾かった点が強調されている。実際、かなりの量の葡萄酒が伝統的な蒸留酒

18) Maurin, Y., "Viticulture et distillation en Biterrois dans la première moitié du XIX^e siècle", *Béziers et le Biterrois*, Fédération Historique du Languedoc Méditerranéen et du Roussillon, Montpellier, 1971, pp. 375-383.

であるトロア・シス (trois-six) の製造に使用されたようで、1821 年、エロー県では 750 万フランの葡萄酒が生産されたのに対し、蒸留酒の生産額は 820 万フランに上ったという¹⁹⁾。確かに、蒸留酒は葡萄酒に比べ輸送中のリスクは小さく、当然のことながら、ラングドック地方産蒸留酒の地方外市場への販売は盛んであったと考えられる。ただ、最終的には蒸留酒に加工されて地域外に出荷されるとしても、後に見るような葡萄酒の地方外向け販売とは性格を異にしており、葡萄酒生産者にとって蒸留業者は地方内の販路の一つにすぎなかった。

ところで、こうした蒸留酒生産のための葡萄酒生産が重要性をもっていた状況を一般的とするならば、フロージェルグ農場はいささか例外的な存在となる。まず、「所有者会計簿」と「農場会計簿」に従って、19 世紀前半における葡萄酒の販売先を観察してみよう。1817-26 年と 1848-52 年について販売先をまとめたのが表 3 である。ただし、1817-26 年については、「所有者会計簿」の性格上、フロージェルグ農場所有者が販売した葡萄酒全体が対象となっている（すなわち、ラ・モジュール農場で生産された葡萄酒も含まれている）。これに対し、1848-52 年については、フロージェルグ農場産の葡萄酒だけを対象としている。

表 3 フロージェルグ農場所有者による葡萄酒販売（ヘクトリットル）

	1817-1826 年	1848-1852 年
モンベリエの小売商店での販売	6240.23 (69.7%)	1712.89 (52.3%)
蒸留業者	890.69 (8.7%)	212.39 (6.5%)
農場での直接販売	1185.63 (11.5%)	563.58 (17.2%)
葡萄酒問屋	1970.61 (19.2%)	785.29 (24.0%)
総 計	10283.89 (100.0%)	3274.15 (100.0%)

[注] 1817-1826 年：所有者のもつすべての農場の葡萄酒販売

1848-1852 年：フロージェルグ農場の葡萄酒販売

[出所] 「所有者会計簿」、1817-1820 年、1821-1823 年、1824-1828 年、
「農場会計簿」、1846-1849 年、1851-1853 年より作成。

19) Laurent, *op. cit.*, p. 13.

同表を見ると、まず、モンペリエの小売商店での販売が大きな割合を占めていることがわかる。両方の時期において、モンペリエ市内での販売が全体の半分以上の割合を占めているのである。これは、フロージェルグ農場の所有者がモンペリエの市街地に自ら葡萄酒の小売商店を持ち、自分の農場で生産された葡萄酒のかなりの部分を小売していたからである。生産者自身がこうした小売商店をもっているのは決して一般的なことでなく、この点で例外的な事例と言えよう。

葡萄酒の小売商店をもっていたために、当然のことながら、蒸留業者に対する依存度は小さかった。いずれの時期においても、蒸留業者への販売は10%以下でしかないのである。また、農場での直接販売のほとんどは地域内の消費者だったと考えてよい。

以上の三者が地方内の販路であり、1817-26年に販売された葡萄酒の約80%、1848-52年のその約75%が地方内市場で販売されたことになる。地方内市場を中心とした形で葡萄酒生産が行われていた点は繰り返すまでもないだろう。

他方、葡萄酒問屋への販売は地方外への販売を意味していると考えてよい。もちろん、問屋から地方内の小売商店へという販売経路もありうるが、地方内の商店は生産者から直接仕入れればよいのであって、わざわざ産地問屋を介したとは考えにくい。

ただ、この地方外での販売のための葡萄酒問屋への販売は、決して、大きな割合を占めていない。二つの時期の間に問屋への販売の割合が拡大していることは確かだが、1848-52年においても、全体の約四分の一を占めているにすぎないのである。これをもって地方外への販売は限られたものでしかなかったと言えようが、生産者にとって、地方外向けの問屋への販売が有利であった点は指摘しておきたい。

例えば、1821年9月21日、フロージェルグ農場の所有者はセットの問

屋に 1 ミュイ (muid)²⁰⁾ あたり 110 フランで葡萄酒を売却した。これに対し、モンペリエ市内に所有していた小売商店では、当時、1 ミュイあたり 173 フランで葡萄酒を販売していた。一見すると、小売のほうが利益が多いかのようである。だが、小売の場合、様々な経費を計算する必要がある。そこで、「所有者会計簿」によってそうした経費（諸税、輸送費、小売担当者への俸給）を合計して先の小売価格から差し引くと、小売によってフロージェルグ農場の所有者の手元に残ったのは 1 ミュイあたり 102.35 フラン、すなわち、問屋への販売価格を下回ることになる。²¹⁾

つまり、小売商店でモンペリエ市民に直接販売するよりも問屋に販売した方が利益が大きいのである。だが、ラングドック地方は近隣に大消費地をもたず、また、当時の輸送条件が地方外に葡萄酒を販売する際の制約となっていた。河川や道路による長距離輸送の場合、輸送中に葡萄酒が変質してしまうリスクが多分にあったために、問屋による地方外への販売はかなり限られていた。生産者が問屋への販売を望んだとしても、それが実現される可能性は決して多くなかったのである。

以上のように、19 世紀前半のラングドック産葡萄酒の販路は地域内を中心としたものであった。そして、この地域内という狭隘な市場が、ラングドック地方の葡萄栽培の発展にとっての桎梏となっていたのである。

・産地問屋を介した販売経路の確立

こうした状況は、鉄道網の整備が進む中でたちまちのうちに変化した。「農場会計簿」と「葡萄酒会計簿」から葡萄酒の販売先についてデータが得られる 1861 年以降、フロージェルグ農場の葡萄酒の販売先はもっぱら問

20) ミュイとはラングドック地方の伝統的な葡萄酒用容積単位で、当時、692 リットルにあっていた。なお、計量単位については、後に検討する。

21) 「所有者会計簿」：1821-23 年。経費の中でも葡萄酒の輸送税から小売税に至る租税の支払いが大きな部分を占めている（1 ミュイあたり 56.04 フラン）。産地問屋への販売の場合には、諸税や輸送経費は産地問屋側の負担である。

19 世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム

表 4 1865 年収穫葡萄酒の販売先（ヘクトリットル）

消費者への直接販売	71.63 (8.8%)
問屋バジーユ・エ・カステルノー	532.47 (65.3%)
コラン	175.17 (21.5%)
自家消費分	35.00 (4.3%)
合 計	815.27 (100.0%)

[出所]「農場会計簿」, 1866 年.

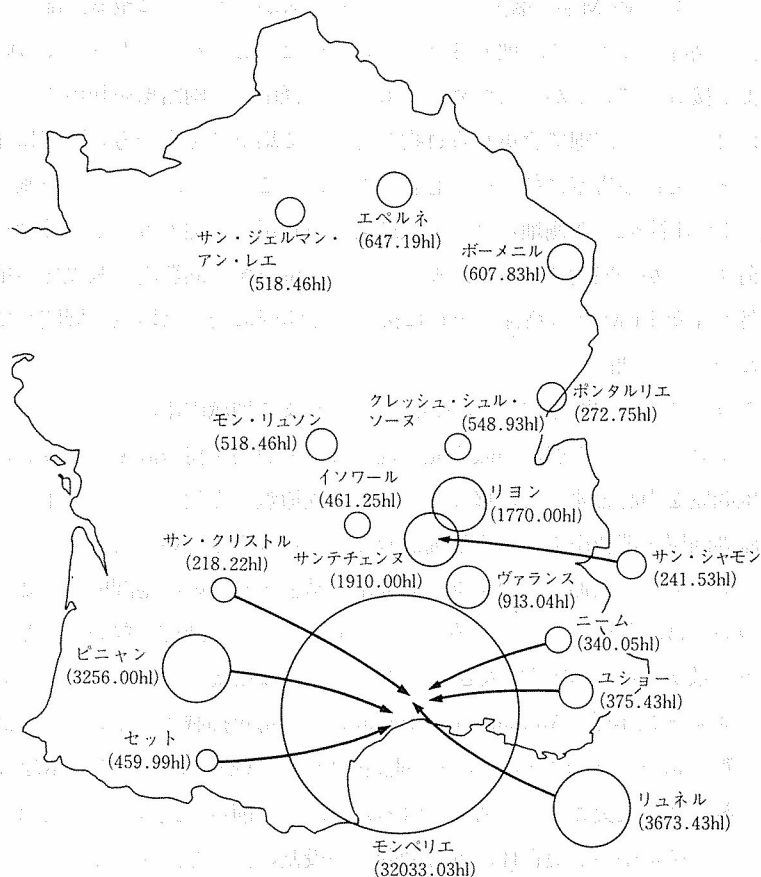
屋を中心とする形となったのである。例えば、表 4 は 1865 年収穫の葡萄酒の販売先を示しているが、生産量の大部分（86.5%）がバジーユ・エ・カステルノーとコランという二軒の間屋へと販売されたことが見てとれる。先の表 3 と比べれば、販売先が大きく転換したことは明らかである。

19 世紀前半に重要性を持っていたモンペリエの小売商店での販売は 1861 年にはもう行われていない。問屋への販売が増加したために、資料に欠落のある 1853 年から 1860 年の間に放棄されたと考えられる。また、蒸留業者への販売については、19 世紀半ば以降、豊作年を除いてほとんど行われなくなった。ラングドック地方の葡萄酒蒸留業が、19 世紀後半に、北部の甜菜蒸留業との競争に敗退し、衰退していったからである。

こうして、鉄道の敷設以後、生産者による葡萄酒の販売先は問屋に集中した。中でもとりわけ重要なのが地方内の問屋、すなわち産地問屋である。1860 年から 1913 年について、フロージェルグ農場による問屋への葡萄酒販売量を問屋の所在地別にまとめたものが図 1 である。²²⁾ リヨンを通してパリ郊外に至る地域の問屋への販売も行われているが、販売先の中心が地方内の産地問屋にあることは一目でわかって、フロージェルグ農場がモンペリエ郊外に位置しているためにモンペリエの問屋への販売量が極めて大き

22) 問屋の所在地については、必ずしも資料に明記されているわけではない。所在地が明らかでない場合には、『エロー県年鑑 (Annuaire de l'Hérault)』の産地問屋一覧表でできる限り補ったが、全体の 6.4% については不明である。

19 世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム



出所：「農場会計簿」, 1861－1899 年, 「葡萄酒会計簿」より作成。

図 1 問屋への販売（所在地別）（1860－1913）

いが、それに地方内の他の問屋への販売量を加えると、産地問屋への販売は全体の 82% を占めているのである。

ところで、地方外の問屋の所在地はフランス東部に位置しているが、これは決して偶然ではない。上述のように、ラングドック地方はリヨンから

セットに至る PLM 社の路線と、 トールーズからセットに至る南部鉄道会社の路線とによって、地方外と結ばれていた。ところが、セットでは両路線が接続していなかったために、セットを経由して両路線を利用する場合には、一方の路線で貨車から貨物を降ろして馬車でもう一方の路線に運び、そこで再び貨車に積み込む必要があった。このため、セットの東側地域は PLM 社を、西側地域は南部鉄道会社を利用して地方外へと葡萄酒を出荷するのが一般的であった。モンペリエに位置する同農場の販売先の地方外問屋が PLM 社の路線とそれに接続する路線に沿った地域に展開していたのもこの理由による。

こうして、19 世紀半ばを境として、それまで地域内市場を中心としていたフロージェルグ農場の販売先は地方外への販路を持つ問屋、とりわけ産地問屋を中心とする形に移っていった。鉄道敷設を契機として、生産者―産地問屋―消費市場という葡萄酒販売経路が確立していったのである。

ラングドック産葡萄酒の全国市場進出の基盤としての産地問屋の重要性については、前掲拙稿にまとめてあるので、ここでは詳述しないが、産地問屋の数が 19 世紀後半に大きく増加したことは強調しておきたい。表 5 は『エロー県年鑑 (Annuaire de l'Hérault)』に毎年掲載されている産地問屋一覧表に基づきモンペリエの産地問屋数の推移を示している。1872 年に掲載基準が変更されたと考えられるため、その前後の比較は妥当ではないが、掲載基準の変更自体、葡萄酒問屋の役割の拡大を意味していよう。しかし、1860-71 年、1872-98 年の両時期、とくに後者において問屋数

表 5 モンペリエの産地問屋数

年	軒 数
1860	15
1871	54
1872	126
1898	174

【出所】 *Annuaire de l'Hérault*, 1860, 1871, 1872, 1898.

が大幅に増加した点は明らかである。²³⁾ こうした問屋数の増加こそ、葡萄酒取引の繁栄と産地問屋の重要性を示すものと考えられよう。

・市と仲介者

産地問屋がラングドック産葡萄酒を全国市場に定着させていく中で、地方内での集荷態勢が確立していったことは言うまでもない。とりわけ、生産者と産地問屋との間をとりもつ仲介者と取引交渉の場としての市が重要性を高めることとなった。

当時の生産者から産地問屋への販売過程においては、両者の間に比較的に長期的な取引関係は見られず、市場での交渉によって葡萄酒の取引が行われていたと考えられる。フロージェルグ農場の資料を見ると、特定の産地問屋との間に長年にわたる連続性をもった関係はない。数年にわたって同一の産地問屋と取引関係をもった例もあるが、これはむしろ例外で、販売先としての産地問屋は毎年のように変わっている。まさに、生産者と産地問屋との間で仲介者を伴いつつ、市の機能が十分発揮されていたことを示していよう。

モンペリエでは葡萄酒の週市が開かれていたが、当時の市の実態は現在のところ全く明らかにされていない。市の開かれた場所（モンペリエ市の中心にあるコメディ広場）²⁴⁾ はわかっているが、実際の交渉の多くはそこに面したカフェ（例えば、コメディ広場に面した *café des négociants*）の中で行われることが多かったからである。²⁴⁾ このため、市の翌日地方紙に掲載された一部の取引の結果（大抵、販売量と価格）を除いては資料が無い。こうした市

23) 産地問屋の全体数が増加する中で、小規模の問屋が参入と撤退を繰り返していた点是指摘しておきたい。なお、詳しくは、拙稿「19世紀末ラングドック地方における葡萄酒販売・流通過程の検討（1）—産地問屋を中心として—」（『早大経済学研究年報』、第29号）を参照せよ。

24) Pech, R., "L'organisation du marché du vin en Languedoc et en Roussillon aux XIXe et XXe siècles", *Etudes rurales*, avril-décembre 1980, p. 103.

においては、生産者と問屋との間で仲介者が重要な役割を果たしたと考えられる。生産者自らが市にやってくるのには限界があり、むしろ生産者は、²⁵⁾ 一般に仲介者が話をもって来るのを待っていたと言われている。

ラングドック地方には、葡萄酒生産者が特に平野部に様々な規模で多数存在していた。このため、売り手と買い手の間での情報交換をいかに行うかが重大な問題となる。まさに、この情報交換に携わっていたのが仲介者²⁶⁾ なのである。彼らは市で問屋の要望を知り、また自らの持つ情報を問屋に渡していた。生産者の事情を熟知している仲介者は生産者と産地問屋との間の葡萄酒取引にとって欠くことができないものだったのである。

こうした仲介者には、二つの種類を見て取れる。産地問屋と生産者との間に立つのは、口入れ屋とも呼ぶべき仲介者クルティエ (courtier) で、売り手と買い手を双方の条件に従って紹介するだけで、取引の内容について一切の責任を問われない。他方、地方外の問屋と生産者との間に立つ仲介者コミッシヨネール²⁷⁾ (commissaire) は問屋の代理人として契約から出荷に至るまで責任をもつ。後者の場合、産地問屋が兼ねることもあり、フロージェルグ農場の葡萄酒販売においても産地問屋が地方外の問屋のコミッシヨネール²⁸⁾ として間に入っている例がある。産地問屋を介した地方外販売を中心としていたラングドック地方において、生産者と産地問屋との

25) Pech, *Ibid.*

26) フロージェルグ農場の会計簿には、必ずしも仲介者の存在が明記されていないわけではない。しかし、仲介者の存在が不明の場合にも、資料に明記されていないだけで、実際には仲介者を介したものと考えて良いと思われる。

27) Degrully, P., *Essai historique et économique sur la production et le marché des vins en France*, Montpellier, 1910, pp. 245-249.

28) モンペリエのブルリー・エ・ヴィラ (Bourelly et Villa) は、1864-65 年にフロージェルグ農場の葡萄酒を地方外問屋に販売するコミッシヨネールとして資料に登場し、1866-67 年には、産地問屋として同農場の葡萄酒を買い上げている (「農場会計簿」, 1865 年, 1867 年)。

間に立つクルティエがとりわけ重要性をもっていたことは言うまでもない。ただ、当時の仲介者、とくにクルティエがどの程度存在していたのかを正確に知ることは無理である。例えば、『エロー県年鑑』には、モンペリエのクルティエの一覧表が掲載されている年もある。1905年の場合、25人とされている。しかし、実際には、「土地所有者、カフェ経営者、食料品店経営者、タバコ店経営者、時には官吏まで、あらゆる人々が臨時収入を得ようと葡萄酒販売の仲介をして」いた²⁹⁾という。

このように、19世紀後半におけるラングドック産葡萄酒の全国進出は、地方内での集荷過程において、市と仲介者をパイプとした形での生産者から産地問屋への葡萄酒販売態勢を確立していった。こうした中で、生産者の葡萄酒販売過程において様々な変化が生じたことは言うまでもない。以下では、契約時期、倉出しと代金支払いそして計量単位という三つの面における変化を具体的に観察していきたい。

B 集荷メカニズム

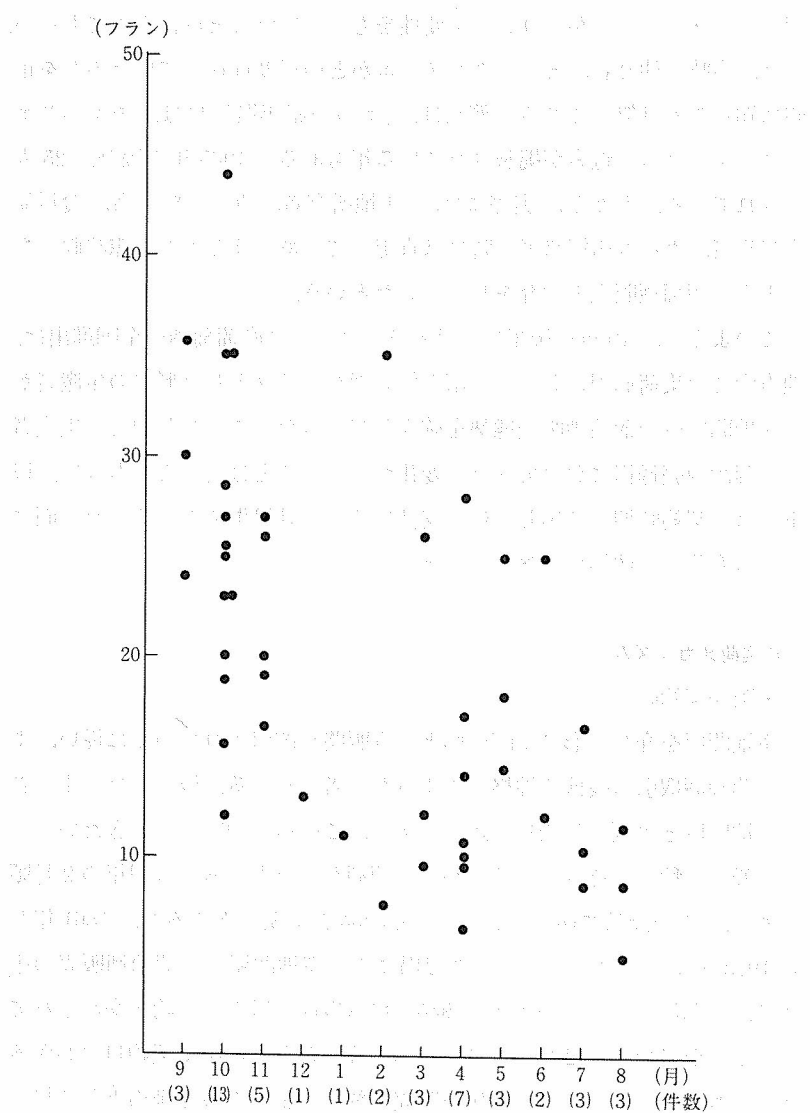
・販売契約時期

産地問屋を介した形で全国市場という販路が確保されていくに従い、まず、葡萄酒取引の投機的性格が強まったと考えられる。以下では、生産者と産地問屋との販売契約日に焦点をあて、この点を観察していきたい。

一般に、秋に収穫された葡萄から葡萄酒ができあがるのは翌年の2月頃であり、その段階で初めて販売しうる商品となる。ところが、1861年から1913年までのフロージェルグ農場による産地問屋への葡萄酒販売の中には、葡萄酒として販売可能な商品になる以前の段階で契約が交わされていることが多い。図2は産地問屋への販売(76件)の中で契約日のわかる46件の販売契約について、横軸を販売契約月、縦軸を販売価格として打点

29) Bousquet, A., *Le régime économique du vin : le marché des vins*, Paris, 1904, p. 96.

19 世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム



出所：「農場会計簿」，1861－1899 年，「葡萄酒会計簿」より作成。

図 2 葡萄酒販売契約月

したものである。それぞれ、その年の8-9月に収穫された葡萄から製造される葡萄酒の販売契約日を示している。一見して明らかなように、販売契約日の分布には2つの波がある。収穫直後の9月から11月に第一の波、前年収穫の葡萄酒ができて上がる3月から8月にかけて第二の波を観察できよう。

ここで注目したいのは、第一の波である。すなわち、収穫直後に、すでに販売契約が締結されているわけで、先物買いの格好になっているのである。しかも、図2から明らかなように、第一の波は高価格年に、第二の波は低価格年にほぼ対応している。

では、19世紀前半における契約のあり方はどうだったのであろうか。「所有者会計簿」では、販売契約日についてはデータを得られない。入手できるのは、決済日だけである。例えば、1818年2月4日の欄には1817年収穫の間屋への販売の決済についての記述があり、問屋が最初の内金を1月11日に支払ったことがわかる。後述するように、販売契約日あるいはその直後に最初の内金が支払われるのが一般的であり、このケースの場合もそれにあてはまるだろう。つまりは、前年収穫の葡萄から販売可能な商品としての葡萄酒ができて上がる頃に販売契約が交わされているのである。同じように、1821年9月29日の欄では、問屋に対する1820年収穫の葡萄酒の販売について、同月の20日に最初の内金が支払われていることが記されている。このケースでも、収穫の翌年の9月になって販売契約が交わされたことになる。1818年から1826年に至る時期の他の5例については、最初の内金支払い日が記載されず、それぞれ収穫の翌年の9月、12月、8月、10月（2件）に一括で決済が行われたように思われる。ただ、先の2例から見て、販売契約日と決済日とはさほど離れていないのではないかと思われる。そうだとすれば、これらの例においても、販売可能な商品となった段階で販売が行われたことになる。19世紀後半におけるような収穫直後に販売契約を交わすのではなく、葡萄酒として試飲できる段階に

なって契約が結ばれているのである。

こうして見ると、産地問屋を介しての全国市場進出が可能になり、実際にラングドック産葡萄酒が全国市場に定着していく中で、先物買いをするケースが増えたと言ってよいのではないだろうか。ラングドック産葡萄酒は、市場定着に成功したがゆえに、投機的な取引の対象となっていくと考えられる。高価格年には、その後の価格の上昇に期待しつつ問屋側は収穫直後に積極的に買いに出る。これに対し、低価格年には、売り手も買い手も価格の推移をみながら好機を待つ。このため低価格年の売買契約は比較的遅くなっている。また、生産者の側でも、相場に満足がいかない場合、販売に供せず³⁰⁾にストックしておくこともあった。フロージェルグ農場では、1870年と1875年の収穫から得られた葡萄酒の大部分を低価格を理由に翌年販売せず、翌々年迄ストックしたのである。

このように、問屋は高価格年には先物買いに走ったが、こうした契約がリスクをとまうものであることは言うまでもない。他の生産地での作柄、在庫量、輸入量等など様々な要因から相場は動くのであり、問屋の期待通りに価格が上昇するとは限らない。実際、破産文書を見ると、投機の失敗によって破産に追い込まれた例が多い³¹⁾。また、貯蔵中の葡萄酒が変質するというリスクもある。後述するように、ラングドック地方では、販売契約後も商品は生産者の倉に貯蔵され、契約後のリスクは買い手が負担するものとされていた。したがって、収穫直後に買い付けた商品（正確には、将来葡萄酒になるはずの葡萄液）が醸成過程で変質した場合の損失は、すべて買い手が被ることになるのである。

このように、販売契約の早まりとともに葡萄酒取引は投機性を強めていったが、その最たるものが、いわゆる「青田買い（achat sur souche）」

30) 「農場会計簿」、1870年、1871年、1875年、1876年。また、1900年代の葡萄酒価格暴落期には、1905年、1906年収穫の葡萄酒の一部もストックにまわされている（「葡萄酒会計簿」）。

31) 例えば、Archives Départementales de l'Hérault, 2-U. の破産文書。

である。この方式はフィロセラの流行による葡萄酒不足期にラングドック地方に導入され、天候の悪化や醸造の失敗など買い手にとってのリスクは大きい³²⁾が、法外な利益を上げられることもあり、不作年にはしばしば行われていたという。実際、葡萄の作柄が悪く収穫前の段階で葡萄酒不足が予測された1910年には、7月にすでに問屋との間でフロージェルグ農場の収穫の一括販売契約が結ばれているのである。

・倉出しと代金支払い

上述のように、生産者から産地問屋への販売過程においては、相場の動きの影響を受けつつ販売契約が交わされていた。では、例えば、先物買いが行われた場合、ただちに葡萄液が倉出しされたのだろうか、それとも、葡萄酒の完成を見て倉出しされたのだろうか。また、こうした場合の代金支払いはいかに行われたのであろうか。

先行研究においては、葡萄酒の販売契約後、短時日のうちに商品の倉出しが行われたとされてきた³³⁾。しかし、フロージェルグ農場の資料を見る限り、必ずしもそうは言えない。確かに、次の収穫を目前に控えた夏頃に交わされた販売契約の場合には、契約後数日のうちに出荷が行われた例もある。次の収穫に備えて葡萄酒倉を清掃・整備する必要があるからである。だが、こうしたケースはむしろ例外で、販売契約とその葡萄酒の倉出しとの間にはかなりの時間的ズレが認められる。しかも、先物買いの場合に、販売契約直後に葡萄液が倉出しされた例はなく、葡萄酒の完成を見て初めて倉出しが行われている。他方、別稿において明らかにしたように、破産文書で産地問屋側の資料を観察すると、産地問屋が決して大規模な醸造、³⁴⁾貯蔵設備をもっているわけではないことがわかる。つまり、産地問屋が大

32) Gervais, C., *Indicateur des vignobles méridionaux*, Montpellier, 1904, p. 3.

33) Pech, *Entreprise viticole*, p. 466.

34) 前掲拙稿, 26 ページ。

規模な集荷設備をもち、そこから全国に出荷していくといった形ではないのである。そこで、以下では、具体的な資料に基づき、こうした客観的状况を可能にしたメカニズムを解明していきたい。

フロージェルグ農場の「農場会計簿」と「葡萄酒会計簿」は毎年の葡萄酒販売について多くのデータを与えてくれるが、それでも、欠落部分は多い。契約内容、出荷日と出荷量、代金支払い方法などに関して、一件の販売について完全なデータを得るのはきわめて難しいのである。そこで、比較的データのそろっている部分を利用しつつ、当時の倉出し及び代金支払いのあり方を探っていきたい。

まず、倉出しについては、数多くの販売において、契約後ある程度の時期を経た後に倉出しが行われている。例えば、1893 年 4 月 14 日の販売契約の場合、契約直後に 131.08 ヘクトリットル、次いで、6 月に 160.34 ヘクトリットルが倉出しされている。また、1891 年 10 月 28 日の販売契約では、先物買いされた葡萄酒の倉出しが 2 月 (152.60 ヘクトリットル)、4 月 (198.88 ヘクトリットル)、6 月 (218.24 ヘクトリットル) といった具合に行われている。他方、1867 年 7 月 22 日の契約では、その直後に倉出しが行われている。³⁵⁾ すべての事例を列挙するつもりはないが、次の収穫が近い場合は別として、倉出しは産地問屋側の都合に基づいて行われていたと考えられる。では、代金支払いはどうであったかということになるが、倉出しと代金支払いを含めて契約内容とその履行について完全に再構成できる事例で、さらに詳しく検討してみよう。

1894 年 4 月 12 日、フロージェルグ農場の所有者はモンペリエの産地問屋ギベール (Guibert) との間で販売契約を結んだ。その契約の主たる内容は表 6 の上部にまとめられている。販売の対象となるのは大樽 8 樽で、倉出しについては、その最終期限を 7 月 31 日とするだけで、それ以上詳しい

35) それぞれ「葡萄酒会計簿」及び「農場会計簿」、1893 年、1891 年、1892 年、1867 年。

19世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム

表6 1894年4月12日の販売契約

契約内容	1 販売対象	: 大樽 8 樽に貯蔵されている葡萄酒
	2 価格	: 1 ヘクトリットルあたり 14 フラン
	3 支払方式	: 契約日に 4000 フランの内金 次いで (1) 出荷量に応じて支払うか あるいは (2) 5 月 1 日に 4000 フラン、6 月 1 日に 4000 フランと内金 を重ね、7 月 1 日に仮決済する。
	4 倉出し期限	: 7 月 31 日
出荷と支払い		
	内 金	出 荷
4 月 12 日	4000 フラン (第 1 回目内金)	4 月 23 日 132.35 ヘクトリットル
		5 月 1 日 112.94 ヘクトリットル
5 月 2 日	4000 フラン (第 2 回目内金)	5 月 8 日 47.13 ヘクトリットル
		5 月 10 日 66.58 ヘクトリットル
		5 月 29 日 136.19 ヘクトリットル
6 月 11 日	4000 フラン (第 3 回目内金)	6 月 22 日 37.12 ヘクトリットル
		6 月 28 日 60.29 ヘクトリットル
6 月 28 日	仮決済	
	出荷済み葡萄酒	612.65 ヘクトリットル × 14 フラン = 8577.10 フラン
	内金合計	12000.00 フラン
	未出荷葡萄酒	599.14 ヘクトリットル
7 月 21 日	3000 フラン (第 4 回目内金)	7 月 21 日 127.25 ヘクトリットル
		8 月 13 日 222.64 ヘクトリットル
		8 月 28 日 225.34 ヘクトリットル
8 月 28 日	決済	
	葡萄酒	1187.88 ヘクトリットル × 14 フラン = 16630.32 フラン
	内金合計	15000.00 フラン
	未払い額	1630.32 フラン

[出所] 「農場会計簿」, 1894 年より作成。

規定はない。他方、代金支払いについては、二つの方式が示され、買い手がどちらかを選択できる。買い手は、まず契約時に 4000 フランの内金を支払う。その後は、(1) 出荷量に応じて支払いを履行するか、あるいは (2) 内金を重ねていき最後に決済を行うかである。

この契約に基づき行われた実際の倉出しと代金支払いの経過は表 6 の下部にまとめられている。まず、倉出しであるが、買い手は小口の倉出しを比較的長期にわたって続けていることがわかる。つまり、販売契約によって買い手のものとなった葡萄酒はそのまま生産者の倉に置かれ、買い手が必要とする時に必要な量を倉出ししていったのである。ただし、出荷は、原則として、葡萄酒倉に据えられた大樽を単位として行われていた。大樽

内の葡萄酒の一部だけを出荷すると、大樽に残された葡萄酒が変質する恐れが多分にあったからである。表 6 では一つの大樽内の葡萄酒の出荷が二回にわけて行われている例（5 月 8 日、9 日と 6 月 22 日、28 日）もあるが、いずれの場合も、大樽に残された葡萄酒は短時日のうちに出荷されている。

販売契約から短時日のうちに倉出しがなされたのではなかったという点を繰り返す必要はあるまい。むしろ、倉出し期限の設定によって、販売契約の時点で、葡萄酒がそのまま生産者の倉に置かれ、必要に応じて買い手が倉出ししていくことが了承されているのである。ちなみに、この例では、実際の最終的な倉出しは 8 月 28 日となったが、問屋が倉出し期限を守らないケースは少なくない。ただ、次の収穫前には倉出しを完了するという合意はあったと思われる。

次に、代金支払いについて見てみると、内金を重ねていく方式がとられていることがわかる。内金支払いにいささかの遅れは見られるが、ほぼ契約通りに内金が支払われ、6 月末に仮決済が行われている。その時点で未出荷の葡萄酒があったために、第 4 回目の内金支払いがなされ、8 月 28 日に倉出しが完了して最終的な決済が行われている。

このような倉出し及び代金支払いのあり方が問屋側にとって好都合のものであることは言うまでもない。葡萄酒は収穫翌年の 2 月頃に市場に供出できる状態になる。だが、消費市場での需要の方は波はあるものの 1 年間にわたってほぼ平均的に存在する。このため、供給側と需要側の事情を調整する必要がでてこよう。生産者の倉は、まさに、市場への葡萄酒供給の調整において重要な役割を演じていたのである。問屋の側は内金を支払っていくことで、買い入れた葡萄酒の管理を生産者に任せつつ市場からの注文に応じて出荷することが可能だった。先物買いの場合も、同様である。生産者が「誠実に醸造・貯蔵」を行うことを条件に、内金を支払いつつ葡萄酒を生産者の倉にストックしておけたからこそ、問屋の側ではリスクの大きい先物取引に走れたのである。収穫直後に販売契約を結んだ産地問屋

は、時機をみて、消費市場へと葡萄酒を供給できたのであり、また、消費市場に買い手が見つからない場合には、他の産地問屋への転売も多かった。この場合も、問屋間で葡萄酒の現物のやりとりをする必要はなく、生産者の倉の中に置かれた葡萄酒の所有権が移転するだけのことだったのである。

生産者の倉の第一の役割は、葡萄酒の醸造と生産者自身による貯蔵である。したがって、倉をもつ生産者は、できあがった葡萄酒を貯蔵し、満足のいく買い手が現れるのを待つことができる。フロージェルグ農場の資料では、19 世紀前半における倉出しや代金支払いのあり方を知ることはいできないが、商品として販売可能な葡萄酒となってから販売契約が結ばれていたと考えられる以上、当時の倉の役割は、まさに、醸造と生産者自身による貯蔵にあったと言えよう。ところが、鉄道敷設以後、産地問屋を介しての地方外販売が一般化すると、生産者の倉は新しい役割を与えられることになった。つまり、問屋のための貯蔵施設という役割で、これにより、問屋の側は生産者の倉を利用しつつ柔軟な形で消費市場からの注文に応じることが可能となった。同時に、こうしたシステムの存在が先物買いにみられる投機的取引行為を支えていたのである。

・計量単位

こうして生産者が全国市場供給態勢に直接的に組み込まれていく中、地方内の伝統的な取引慣習もまた、変化を迫られた。ここでは計量単位の変化に注目することで、この点を明らかにしていきたい。

従来の研究では、計量単位については、例えば 19 世紀末にも伝統的な計量単位が依然として使われている例があるという形での指摘にとどま³⁶⁾っており、こうした旧単位からヘクトリットル・リットル制への移行がどの様に進んだのかは全く明らかにされていない。こうした中で、フロージェルグ農場の資料は、旧単位から新単位への段階的移行をはっきりと示してくれる。

36) Pech, “L’organisation du marché”, p. 101.

19 世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム

フランスでは、1799 年にメートル法の採用が決まり、以来、正式にはメートル法に則った計量単位が利用されることになっていた。だが、旧単位の利用は 19 世紀に入っても広く行われ、とりわけ、葡萄酒の計量には地方ごとの伝統的な単位の使用が一般的だった。

フロージェルグ農場の資料を見ると、まず、1817 年から 1832 年までの「所有者会計簿」では、ラングドック地方の旧単位ミュイとヴェルト (velte) が使用されている。ミュイという葡萄酒計量単位は他の葡萄酒産地にも見られるが、モンペリエ周辺では、³⁷⁾ 1 ミュイ = 90 ヴェルト = 692 リットルであった。例えば、1821 年 9 月 29 日の欄には、次のように記載されている。

「セットの問屋ボナリック・ラフォン・エ・ブルボン (Bonnaric, Lafon et Bourbon) より、90 ヴェルトあたり 110 フランで引き渡された 1820 年の葡萄酒 4514 ヴェルト 1/3、すなわち 50 ミュイ 14 ヴェルト 1/3 の代金を受領」。

このように、葡萄酒量はミュイ及びヴェルトで表示され、価格は 90 ヴェルト、すなわち 1 ミュイを単位としていたのである。正式の単位であるヘクトリットル・リットルは全く使用されていない。ただ、先に述べたモンペリエ市街での小売の際にはリットルも使用されており、1 ミュイ = 692 リットルで計算が行われている。

ところが、19 世紀半ばになると、フロージェルグ農場の「農場会計簿」において、1 ミュイの容積変更とリットルとの混合使用が始まった。1849 年のある問屋への出荷計算表において、表 7 のような計算が行われているのである。まず、ミュイの部分だけを合計すると、41 ミュイで、リットルの部分の合計は、1675 リットルとなる。ところが、表 7 に見られるように、合計は 43 ミュイ 275 リットルとされている。つまり、1400 リットル

37) 例えば、パリでは 1 ミュイが 268 リットル、ブルゴーニュでは 297 リットルであった (Degrully, *op. cit.*, p. 448)。

19 世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム

表 7 1848 年収穫葡萄酒の出荷に関する計算書

	9 ミュイ	440 リットル
	8 ミュイ	530 リットル
	8 ミュイ	585 リットル
	9 ミュイ	90 リットル
	7 ミュイ	30 リットル
合 計	43 ミュイ	275 リットル

[出所]「農場会計簿」, 1848 年.

が 2 ミュイということになる。それまでの 1 ミュイ = 692 リットルであった換算が 1 ミュイ = 700 リットルに変更されたのである。もちろん、表記や計算の誤りという可能性もあり得る。だが、その後の資料において、常に 1 ミュイ = 700 リットルとして計算が行われているのであり、表記や計算の誤りとは考えられない。1 ミュイが 700 リットルとなった以上、当然のことながら、ヴェルトは意義を失い、姿を消した。以後、ミュイ・リットルの混合様式がとられるようになったのである。

この変更は、葡萄酒の販売先がミュイ・ヴェルト制の有効な地方内市場からしだいに地方外へと移ってきたことによると考えられる。消費市場への出荷にあたっては、地方内で通じる伝統的な単位を使用するのは無理であり、当然、ヘクトリットル・リットル制を採用しなければならなかった。だが、地方内では、依然として、ミュイによる計量が一般的で、結局、両者の調整という形で計算の便を考え、1 ミュイ = 700 リットルへの変更が行われたのではないだろうか。

1860 年代に入って全国市場への進出が進むにつれ、「農場会計簿」でこうしたミュイとリットルの併用は消え、販売量の表示にヘクトリットル・リットル制が導入されていった。しかし、「農場会計簿」や「葡萄酒会計簿」においても、販売契約書においても、価格は「700 リットルあたり」で決められており、依然として旧単位のミュイが影響力を持っていることがわかる。例えば、1860 年 10 月 4 日の産地問屋への販売について、「葡萄酒会計簿」には次のように記載されている。

19世紀後半ラングドック地方における葡萄酒販売メカニズム

「700 リットルあたり 200 フランにて、469 ヘクトリットル 45 リットルを売却。」

最後に、フィロクセラの流行によって葡萄酒販売が中断した後の 1885 年以降、価格も 1 ヘクトリットルあたりで表示され、計量単位は完全にヘクトリットル・リットル制となった。

「1 ヘクトリットルあたり 36 フラン 50 にて売却した 53 ヘクトリットル 44 リットルの赤葡萄酒の代金を受領」(1885 年 9 月 29 日)

といった具合である。

もちろん、他の経営における旧単位から新単位への移行には多かれ少なかれ時期的なずれがあったと考えられる。しかし、地方外への販売に生産者が直接的に結び付けられていく中で、旧単位の使用が消え、ヘクトリットル・リットル制が導入されていったと考えてよいだろう。このように、地方外販売の進展は、葡萄酒取引に利用する計量単位を伝統的な旧単位から新単位へと移行させていった。まさに、全国市場への進出によって、計量単位も「全国化」されたのである。これは、また、葡萄酒販売の拡大がもたらした農村「近代化」の一側面とも言える。

5 結びにかえて

以上、本稿はフロージェルグ農場の資料に基づき 19 世紀ラングドック地方における葡萄酒生産者の販売過程を考察し、全国市場の成立に対応して地方内の葡萄酒取引構造がいかに変化していったかを検討してきた。

鉄道によって全国市場進出が可能になると、ラングドック地方では、市と仲介者を介した生産者と産地問屋の取引関係を主軸として、地方外販売のための基盤となる地方内集荷態勢が構築されていった。

同時に、地方内の葡萄酒取引慣行にも変化が生じた。葡萄酒取引の投機的性格が強まり、生産者の倉の重要性が増していった。生産者の倉は消費

市場への供給調整を担うことによって、販売・流通過程において重要な役割を演じることになったのである。また、こうして、生産者から産地問屋への葡萄酒販売が全国市場への販売・流通過程と直接的に結びつけられたことで、地方独特の計量単位から全国的な計量単位への移行が必要となり、その過程が進行した。

こうした産地内における全国市場向け集荷過程は、別稿にて検討した産地問屋によるラングドック産葡萄酒の全国市場開拓にあわせた形で確立され、ラングドック地方産葡萄酒の全国市場定着にとっての重要な基盤として機能することになったのである。

ところで、本稿は大経営の資料に基づき葡萄酒販売過程を分析したものであり、ラングドック地方内に多数存在していた小経営の事例の検討を欠いている。小経営での葡萄酒販売の在り方については、今後の資料発掘を待たねばならないが、次の点だけは指摘しておきたい。産地内の集荷過程において生産者の倉が重要性をもっていたがゆえに、倉を持つ生産者と持たない生産者との間に大きな格差が生じと考えられる。当然、産地問屋は貯蔵用の倉を持つ生産者との取引を優先したであろう。倉を持たない小経営は、近隣の経営の倉を借りるか、あるいは葡萄の圧搾後、まだ発酵の始まらないうちに産地問屋へ販売せざるを得なかった。こうしたハンディキャップは、当然のことながら、販売価格に影響を及ぼしたに違いない。また、貯蔵設備を持つ場合にも、その質が販売条件に影響したことは容易に想像できよう。確かに、ラングドック地方は収穫後一年ほどで消費される安価な日常消費用葡萄酒の生産地であり、何年も葡萄酒を貯蔵する高級葡萄酒生産地に見られるような貯蔵設備・管理は必要としなかった。しかし、販売契約の中で契約後のリスクをすべて買い手が負うことになっていた以上、買い手が生産者の貯蔵設備に対し無関心でいたはずはないからである。

19世紀末までは、消費市場側の葡萄酒販売・流通構造が未成熟であっ

たために、小経営の葡萄酒を買い取りそれを消費者への小口販売を主として売りさばく小産地問屋も数多く存在していた。³⁸⁾だが、日常消費用葡萄酒として規模の経済が重要な意味をもち、しかも投機的性格の強いラングドック産葡萄酒の取引の中で、とりわけ、豊作によって相場が下落した場合に、こうした問屋は大きな打撃を受けた。実際、20世紀初頭の葡萄酒価格の大暴落は数多くの小産地問屋を没落させていったのである。

ただ、こうした状況の中で、19世紀末に、小生産者が協同醸造組合に活路を求めていった点³⁹⁾は注目に値しよう。協同醸造組合は小生産者の醸造過程を大いに改善するだけでなく、流通機構が生産者に要請する供給調整機能をも十分に果たし得るものであった。20世紀初頭の段階では農民の側に不慣れな点も多く大いなる成功は見なかったが、第1次大戦以後、協同醸造組合が次々と設立され、生産団体と問屋という新たな販売関係を生じせしめることになるのである。

(平成6年7月27日受理)

38) 小産地問屋については、前掲拙稿、25-30ページを参照せよ。

39) Augé-Laribé, *op. cit.*, pp. 231-234.