

## 論文の内容の要旨

論文題目                    フィレンツェ商人とオスマン帝国  
—15-16 世紀におけるフィレンツェ繊維工業とオスマン帝国との経済的關係

氏 名                        鴨 野 洋 一 郎

中世後期において、イタリア商人はヨーロッパ・地中海規模で広範な商業活動を行っていた。彼らは数人で合資会社を設立し、代理人および支店を通じて商業ネットワークを構築し、商業書簡で情報を交換し合った。また、為替手形によって安全な送金を実現し、海上保険で輸送上の危険を減らし、そして取引の結果を複式簿記で詳細に記録した。これら一連の商業技術を駆使して活動したイタリア商人は、近代における「ホモ・エコノミクス」の先駆として歴史的に重要な役割を果たした。

フィレンツェ商人は、このようなイタリア商人として、とりわけ広範かつ大規模な商業活動を行っていた。フィレンツェ商人は、13 世紀に金融業で、そして 14 世紀からは繊維工業で大きく成長し、イタリアを代表する商人となった。彼らによって蓄えられた富がフィレンツェのルネサンス運動を支えていたことは、今日、よく知られている。

本論では、こうしたフィレンツェ商人の活動を考えるため、15-16 世紀にフィレンツェ商人がオスマン帝国との間で行っていた貿易活動を具体的に検討した。フィレンツェは 15 世紀半ば以降、スルタンとの友好的な外交関係を背後にオスマン市場へ進出し、同地でフィレンツェ毛織物および絹織物を大規模に販売した。折しも、この時期からフィレンツェは、毛織物工業を復興させ、かつ絹織物工業を成長させることで、経済的不況を克服したと考えられている。従って、オスマン帝国との貿易がフィレンツェ経済に与えた影響は決して小さくはない。

本論では、まず、フィレンツェ毛織物工業および絹織物工業の発展の過程を説明し、オスマン帝国との外交関係に基づくフィレンツェ・オスマン貿易の枠組みを提示した。そしてその上で、

オスマン帝国との経済的な関係を有していたフィレンツェの二つの会社—グワンティ会社およびセッリストリー会社—を取り上げ、これらの会社の特定期間における経営を詳細に分析した。その際、これまで利用されてこなかった未刊行の経営記録を用い、フィレンツェ・オスマン貿易に関する新たな知見を提供しようと試みた。

では以下、章ごとの内容をまとめていく。まず第1章では、本論のテーマであるフィレンツェ・オスマン貿易の歴史的背景を概観した後、フィレンツェ・オスマン貿易史に関する先行研究を整理した。また、本論で利用される経営記録についての説明を行った。フィレンツェが行ったオスマン貿易は、中世後期におけるイタリア商人の活動の最後の一つとして位置付けられる。オスマン貿易は、フィレンツェ繊維工業と密接な関係を持つことで1世紀以上にわたり継続した。この貿易に関してはこれまで数人の経済史家に取り上げてきたものの、オスマン貿易の具体的なあり方に焦点を絞った本格的な考察はこれまでなされてこなかった。しかし、フィレンツェの各古文書館に残る経営記録を利用することで、フィレンツェ・オスマン貿易の実態へさらに迫っていくことは十分に可能である。第1章ではこれらの諸点を確認し、本論のテーマを検討する意義について論じた。

続く第2章では、フィレンツェ・オスマン貿易の制度的枠組みを条約文書や居留民規約の内容から検討した。フィレンツェ商人は、ピサ人の商業特権を引き継ぐ形で、スルタンからオスマン領内における安全を約束された。この結果、フィレンツェ商人がオスマン領内に駐在してフィレンツェ製品を販売し、その収益で購入した東方物産をフィレンツェに発送する、というフィレンツェ・オスマン貿易枠組みが完成する。フィレンツェ人領事はスルタンとの折衝や領事裁判等を通じて、この貿易枠組みの維持に努めた。またフィレンツェ政府も、スルタンからの好意を確保するため、たびたびスルタンへ贈り物を提供していた。フィレンツェの各社がオスマン貿易へ参入することが可能になったのは、こうした両国間の外交関係に基づく貿易枠組みが構築されたからに他ならない。第2章ではこの貿易枠組みの構築について、その歴史的経緯を論じた。

そして第3章および第4章では、フィレンツェの会社であるグワンティ社およびセッリストリー社と例として、この貿易枠組みの下で行われたフィレンツェ・オスマン貿易の実態を検討した。またこの検討により、これらの会社がオスマン貿易を行った経済的要因を明らかにしようと試みた。ここは、本論での中心的な議論となる。

両章ではまず、グワンティ社およびセッリストリー社がオスマン市場向け製品を販売する際、会社は1) フィレンツェでの販売、2) オスマン貿易による販売、という二つの選択肢を持っていたことを確認した。オスマン貿易における販売までの費用や危険を考慮するならば、前者のフィレンツェでの販売は、会社にとって製品販売のための重要な選択肢となっていた。この前提を踏まえ、両章では二つ目の方法であるオスマン貿易による製品販売について考察を進めた。グワンティ社およびセッリストリー社は、代理人をオスマン領内に駐在させ、彼らに製品を委託することでオスマン市場での直接販売を行った。ここでは、二つの会社がオスマン貿易へ参入した積極的要因を探るべく、会社がオスマン市場で販売した製品の種類や価格、販売までにかかる費用、代金の徴収過程に焦点を合わせた検討を行った。

これらの検討の結果、以下の諸点が判明した。まず、オスマン貿易における代理人の役割である。代理人はオスマン領内に駐在し、オスマン市場における需要の把握および顧客の確保に努めていた。この代理人の働きにより、フィレンツェの本社は市場に合わせた製品を製造することが可能となった。その証拠として、グワンティ社はオスマン市場およびフィレンツェ市場において、またセッリストーリ社はオスマン市場およびイギリス市場において、異なる種類の製品を販売していた。また、グワンティ社の代理人が特定の顧客に多くの毛織物を販売していたことや、セッリストーリ社の代理人がオスマン宮廷へ最高級絹織物を大量に販売していたことは、代理人と顧客との密接な関連性を物語っている。

次に、オスマン貿易を行うために必要な諸費用の予測可能性である。両章では、グワンティ社およびセッリストーリ社がかけたこの費用の各項目、各項目の収益に対する割合、費用全体の収益に対する割合を検討した。費用は主に、輸送費や関税、仲介料、居留地基金、代理人の食費や宿泊費ないし手数料、そして心付け等の臨時費用から構成されていた。また各発送分の間で、費用項目のバランスおよび収益に対する費用全体の割合はほぼ一定であったことが判明した。ここから、両社がオスマン貿易を行う際、貿易にかかる費用をある程度、予測した上でこれを行っていたのだろうという推論を導いた。

最後に判明した点は、オスマン領内で行われた代金徴収の確実性である。第3章では、グワンティ社の代理人バルトロメオ・グワンティがつけた代理人帳簿の内容から、ブルサで行った代金徴収の詳細を分析した。その結果、バルトロメオは代金の大半を4ヶ月以内に徴収するか、第三者の勘定へ振り替えていたことが判明した。フィレンツェ政府は居留民規約において、代金徴収を4ヶ月以内に行うよう規定していた。この規定内容に従えば、バルトロメオは代金の徴収を、概ね遅延なく遂行していたと見なすことができる。ただ、代金徴収の遅延ないし不能は無視できない危険として存在してことも確かである。

両章での検討から判明したこれらの特徴は、グワンティ社およびセッリストーリ社がオスマン貿易を行う上で、十分な積極的要因となっていたはずである。確かに、繊維製品の販売および生糸の購入を軸とするフィレンツェ・オスマン貿易から得られる利益は、ヴェネツィアが行ったような香辛料貿易と比べて低いものであった。しかし、これら積極的要因となる条件が整っていれば、オスマン貿易はフィレンツェの会社に確実に安定した利益をもたらしていたと考えられる。

「最後のイスラーム的世界帝国」となったオスマン帝国は、ムスリム以外であっても歓迎される他民族・他宗教の開放的な社会を基礎としていた。この開放的な帝国には、様々な国際商人が多様な特産品を持って集い、そこで大規模な商業活動を行った。スルタンとの友好関係によって歓迎されたフィレンツェ商人もまた、この魅力的な商業ネットワークに参入し、フィレンツェ毛織物および絹織物の販売を通じて一定の利益を上げていた。本論では、二つの会社の経営記録を素材として、このフィレンツェ・オスマン貿易の具体的な諸相を分析した。この分析により、フィレンツェ商人がオスマン帝国と行っていた活発な貿易活動の一端が明らかとなった。

ただ、本論で明らかにできた事実は、二つの会社が行ったオスマン貿易に関するもののみである。他のフィレンツェの会社が行ったオスマン貿易の実態把握や、ヴェネツィアないしジェノヴァ

アが行ったオスマン貿易との比較、さらにはオスマン史料を利用した調査など、本論で検討できなかった課題はいくつもある。今後は、本論で得た結論を基礎にこれらの課題にも取り組み、フィレンツェ・オスマン貿易を様々な角度から実証的に検討する。そして、フィレンツェ・オスマン貿易という活動が持っていた経済史的な意味を、広い視野の下で明らかにしていきたい。