

19世紀後半アメリカにおける紳士服産業

横山 寿子

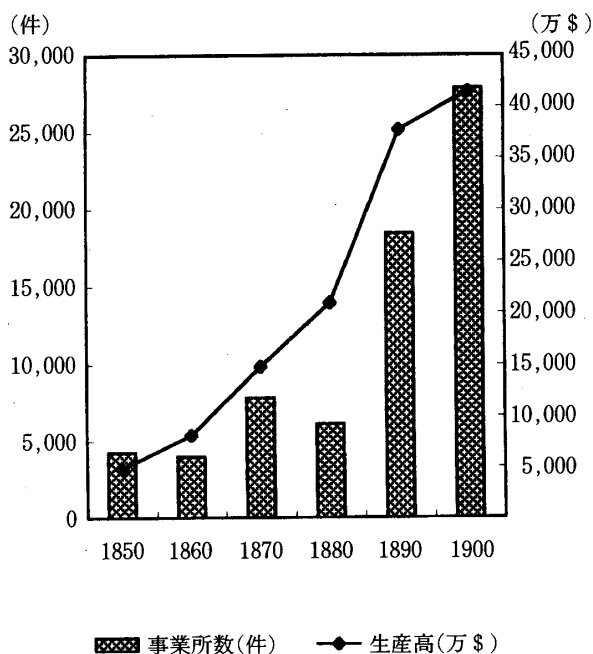
Men's Clothing Manufacturer in the U.S.A. during the latter half of the 19th Century

Hisako YOKOYAMA

はじめに

本稿では、19世紀後半のアメリカの紳士服産業について、製造過程の規模の変遷を中心に考察し、当該期における産業諸形態、テーラー・下請業・工場間の移行ないし対立・競争と相互関係の形成、更にそれに伴う編成替えの過程を明らかにしようとするものである。

19世紀後半のアメリカでは、1840年代からの鉄道網の発達にともなう農地拡大や産業の発達による経済成長にともなって生活水準が向上した。更に移民の増加、鉄道網の発達によって消費市場が拡大し、紳士服産業においても飛躍的な発達が見られた。図1のように紳士服産業が国勢調査の対象となった1850年からの生産高は、48,311,709ドルから1860年の80,830,555ドル（伸び率¹⁾ 67.31%増）、1870年147,650,878ドル（伸び率82.67%増）、1880年209,548,460ドル（伸び率41.92%増）、1890年337,238,760ドル（伸び率80.02%増）、1900年414,575,889ドル（伸び率9.90%増）へ年々増加し8.5倍の成長を遂げた。しかし、事業所数は増減を繰り返し、1850年4,278件、1860年4,014（伸び率6.17%減）、1870年7,838件（伸び率95.27%増）、1880年6,166件（伸び率22.33%減）、1890年18,458件（伸び率199.35%増）、1900年27,865件（伸び率50.96%増）であった。便宜上1851年から10年毎の期間をI期からV期に区分し、事業所数と生産高の伸びを比較すると、とも



出所) General Statistics of Manufactures, American Industry and manufactures in the 19th century, vol.5~vol.17
1850年「CLOTHERS & TAILORS」、1860年-1880年「CLOTHING, MEN'S」、1890年-1900年「CLOTHING, MEN'S, CUSTOM WORK AND REPAIRING」及び「CLOTHING, MEN'S, FACTORY PRODUCT」

図1 紳士服産業の事業所数と生産高

に増加したのは、Ⅱ期1861年～1870年とⅣ期1881年～1890年とⅤ期1891年～1900年であったことがわかる。Ⅱ期では、事業所数は伸び率95.27%で増加し、生産高は伸び率82.67%で成長した。Ⅳ期では、事業所数は伸び率199.35%で伸び、生産高は伸び率80.02%で成長した。Ⅴ期では、事業所数は伸び率50.96%で増加し、生産高は伸び率9.9%で成長した。それに対し事業所数が減少したのは、Ⅰ期1851年～1860年とⅢ期1871年～1880年であった。Ⅰ期では、事業所数が伸び率6.17%で減少したにもかかわらず生産高は61.31%で増加し、Ⅲ期では、事業所数が伸び率21.33%で減少したにもかかわらず生産高は伸び率41.29%で増加した。このような紳士衣服産業の著しい生産高の伸びとそれに対する事業所数の激しい増減は、衣服産業の経営形態と関係があると考えられる。

そこで、本研究では、19世紀後半のアメリカにおける衣服産業の統計値より1企業の平均規模を算出し、これまでの産業史における規模を検討することによって、生産高の伸びを支えた紳士服産業の形態とそれともなう産業形態の編成替えを明らかにし、アメリカ紳士服産業の特質を明らかにしようとするものである。

方 法

1. 紳士服産業の規模

アメリカの国勢調査は、産業全体の事業所数、資本、従業員数、人件費、原材料費、生産高等を統計したものである。紳士服産業全体の成長に対し、1事業所の平均規模の推移を明らかにするため、各項目を事業所数で割り1事業所の平均値を算出し検討を行った。資料としては、『American Industry and Manufactures in the 19th Century』vol.5～vol.17における国勢調査統計表を使用した²⁾。

2. 紳士服産業の形態

紳士服産業の形態は、Axel Josephsson著『Clothing』³⁾によると家内工業、苦汗労働制、請負制、工場制にまとめられている。また、William C. Browning著『The Clothing and Furnishing Trade』⁴⁾ではテーラーにおける分業について述べられ、そのほか、鍛島⁵⁾が引用しているJ. PopeやE. Abbottは、当該期における紳士服産業の分業における従業員の構成などの資料を提供している。しかし、紳士服産業全体が把握されていないので、代表的な紳士服産業の形態、テーラー、苦汗労働制、請負制、工場制、部門別生産制等について要約し検証した。また、The New York Times 1893年11月12日付けの紳士衣服商「ARNHEIM'S」の広告には、資料の少ない部門別生産の様子が掲載されていたので参考にした。

3. 紳士服産業の販売方法

新聞広告における紳士服産業の広告を収集し、販売方法について考察した。資料のThe New York Timesは1851年の9月18日より2セントで販売され、当初広告はほとんど掲載されず、衣料に関するものは広告欄「DRY GOODS.」に掲載された布地商の広告くらいであった。しかも布地の種類と社名のみを記載した数行の文字広告であった。このような状況下で紳士服の広告は1855年頃から掲載されはじめ、その先駆的な役割を果たした衣服商の一つとしてD. DEVRIN & Co.と注文仕立を売り物とする衣服商の一つとしてARNHEIM'Sの広告を収集し検討した。また、紳士服産業の販売方法について、1877年9月4日付けのThe New York Timesに掲載された既製服を販売する衣服商BROKAW BRO.の店内の様子を描いた広告を参考にした。

結果および考察

1. 紳士衣服産業の規模の推移

表1 紳士服産業の平均規模

	経営形態	事業所数(件)	資本(\$)	従業員数(人)	人件費(\$)	原材料費(\$)	生産高(\$)	利益(\$)
1850年		4,278	2,924	22.6	3,514	6,015	11,293	1,765
1860		4,014	6,788	28.6	4,947	10,999	20,137	4,191
1870		7,838	6,365	13.6	3,896	10,987	18,838	3,955
1880		6,166	12,952	26.1	7,451	21,304	33,985	5,230
1890	注文仕立	13,591	3,981	6.3	3,572	3,715	9,287	1,820
	工場生産	4,867	26,352	32.1	12,803	26,474	51,576	12,299
1900	注文仕立	22,134	2,357	3.3	1,668	2,365	6,222	2,189
	工場生産	5,731	21,047	22.8	9,756	25,353	48,309	13,201

出所) 図1と同様

表2 紳士服産業の従業員数と年収

		合計(人)	男計(人)	女計(人)	未成年(人)	平均年収(\$)
1850年		22.6	8.2	14.4	*	155.7
1860		28.6	10.4	18.2	*	173.0
1870		13.6	6.0	7.5	0.2	286.2
1880		26.1	12.5	13.1	0.4	285.7
1890	注文仕立	6.3	4.8	1.5	0.0	563.6
	工場生産	32.1	16.1	15.7	0.3	498.6
1900	注文仕立	3.3 *1	2.4	0.9	0.0	503.6
	工場生産	22.8 *2	10.0	12.4	0.5	427.0

出所) 図1と同様

* ; 記載なし

* 1 ; その他「日雇い」2.7人~4.0人雇用

* 2 ; その他「日雇い」18.9人~24.7人雇用

表1及び表2に示したように、1事業所あたりの平均規模を算出し、先と同様に便宜上1850年から1900年までを10年毎にI期からV期とし、順に特徴を述べる。

(1) I期の特徴(1851年~1860年間)

1850年「布地商およびテーラー」の1事務所の平均規模は、資本2,924ドル、従業員数22.6人のうち男性8.2人、女性14.4人、人件費3,514ドル、原材料6,015ドル、生産高11,293ドル、利益が1,765ドルであった。資本から判断すると1890年のテーラーに近似した規模であるが、テーラーと異なり従業員数は3倍以上であり、表3に示したように女性の比率が全体の63.7%を占めるといった特徴があり、男性中心のテーラーとは異なった形態であったと判断される。それに対し1860年「紳士服産業」1事務所の平均の規模は、資本6,788ドル、従業員数28.6人のうち男性10.4人、女性18.2人、人件費4,947ドル、原材料10,999ドル、生産高20,137ドル、利益4,191ドルであった。1850年に対し資本の増加が著しく、伸び率132.1%で投資され、従業員数も26.5%増え、産業規模が大きくなったことが、産業全体の生産高、伸び率78.3%の増加につながった時期であったことがわかる。また、この頃ミシンが導入され生産性が上昇し⁶⁾、資本は、このような機械の導入に投資されたと考えられ、そのことが1事業所あたりの生産高の伸びにつながったと考えられる。そして、機械の導入に伴って競争力の有無が生じ、規模の

より小さな産業が淘汰され事業所数が減少したと考えられる。

(2) II期の特徴 (1861年～1870年間)

1870年「紳士服産業」の1事務所の平均規模は、資本6,365ドル、従業員数13.6人のうち男性6.0人、女性7.5人、未成年0.2人、人件費3,896ドル、原材料費10,987ドル、生産高18,838ドル、利益3,955ドルであった。1860年に対し資本は伸び率が6.2%減少、従業員数も伸び率51.7%減少、人件費も伸び率21.2%でともに減少した。原材料費の差は12ドルとほとんど等しいにもかかわらず、生産高は伸び率6.4%減少、利益も14.1%で減少した。このように1870年は、事業の形態が全体的に縮小傾向にあったと言える。しかし、図1の1860年から1870年に見られるように、事業所数が伸び率95.27%で増加し、産業全体の生産高は伸び率82.67%で成長、金額的に最も生産高が上昇したことがわかる。南北戦争の影響で1860年から1870年にかけて、物価が、伸び率45.2%で上昇している⁷⁾ことを考慮すると実質的には25.83%程度の伸びであり、事業所数の増加が最も特徴的な時期であったことがわかる。言い換えれば、事業形態の展開ではなく、規模の縮小した紳士服産業の事業所数の増加によって、衣服産業全体の伸びが支えられていた時期である。

(3) III期の特徴 (1871年～1880年間)

1880年「紳士服産業」の1事務所の平均規模は、資本12,952ドル、従業員数26.1人のうち男性12.5人、女性13.1人、未成年0.4人、人件費7,451ドル、原料費21,304ドル、生産高33,985ドル、利益5,230ドルであった。これらの値から伸び率103.4%という著しい伸びを示した資本があり、原材料費も伸び率93.0%増加し、製品を2倍近く生産し、生産高を伸び率80.4%で成長させ、伸び率32.2%の利益を上げた紳士服産業の様子を窺うことができる。この時期の特徴は、資本への投資によって1事業所の平均生産高が伸び、その結果、産業全体の伸び率41.92%の成長につながり、このような資本をもった事業所が、資本のより小さい22.33%の事業所を淘汰し台頭したことであった。

(4) IV期の特徴 (1881年～1890年間)

1890年から「テーラー」と「工場制紳士服産業」の統計が区別された。1890年の「テーラー」1企業の平均規模は、資本3,981ドル、従業員数6.3人のうち男性4.8人、女性1.6人、未成年0.04人、人件費3,572ドル、原材料費3,715ドル、生産高9,267ドル、利益5,572ドルであった。注目すべき点は、小人数であることと表3に示したように、男性の職場であったことである。給料を算出すると「テーラー」は平均563.6ドルであり、1880年の「紳士服産業」285.7ドルと

表3 紳士服産業における従業員の男・女・未成年の比率 (%)

	製造過程	男	女	未成年
1850年		36.3	63.7	0.0
1860		36.4	63.6	0.0
1870		44.0	54.8	1.2
1880		48.0	50.4	1.6
1890	注文仕立	75.9	23.5	0.6
	工場生産	50.1	48.9	1.0
1900	注文仕立	71.7	27.1	1.2
	工場生産	43.6	54.1	2.3

出所) 図1と同

比較すると圧倒的に人件費が高いことがわかる。また、原材料に対する生産高の比率を算出すると1880年1.59倍に対し、1890年の注文仕立紳士服になると2.49倍になっている。1890年から飛躍的に事業所数を増したテーラーは、人件費の高い熟練工を雇い、非常に付加価値の高い紳士服を製造したことがわかる。それに対し、1890年の「工場制紳士服産業」1事業所の平均規模は、資本26,352ドル、従業員数32.1人のうち男性16.1人、女性15.7人、未成年0.3人、人件費12,803ド

ル、原材料費26,474ドル、生産高51,576ドル、利益12,299ドルであった。資本の103.5%増加という点に、これまでにない大規模な形態へと成長したことがわかる。従業員数は平均6.0人増え、32.1人であり、給料は平均398.6ドルとなる。この金額は、テーラーの平均563.6ドルと比べ165ドルも低いことになる。また、原材料から生産高への付加価値は、1.95倍であった。利益は伸び率135.2%で上がっており、テーラーよりも大勢の従業員を安く雇用し、安価な製品の量を売って利益を上げるという方式であったことがわかる。ここで、紳士服産業全体に対する「テーラー」と「工場制紳士服産業」の事業所数と生産高は、「テーラー」13,591件の総生産高は54,109,273ドル、また、「工場制紳士服産業」4,867件の総生産額は128,253,547ドルであった。すなわち、この時期の特徴は、わずか26.4%の事業所数で生産高の70.3%を生産する、平均26,352ドルという肥大化した資本と平均従業員数32名という大規模な「工場制紳士服産業」の存在と、一方で、残りの生産高29.3%を支えた平均資本3,981ドル、従業員数6人という小規模な「テーラー」の事業所数、伸び率199.3%で増加した紳士服産業全体の事業所数のうち73.6%を占める、の急増であった。このような相反した産業の活性化及び共存は、この時期特有のものであった。

(5) V期の特徴 (1891年～1900年間)

1900年「テーラー」1事業所の平均規模は、資本2,357ドル、従業員数3.3人のうち男性2.4人、女性0.9人、未成年0.04人、人件費1,668ドル、原材料費2,365ドル、生産高6,222ドル、利益2,189ドルであった。1890年よりも資本は伸び率40.7%減少し、従業員数は58.7%減少しているが、季節によって変動する「日雇い」が1事業所あたり平均、最高2.7人から最低4.0人雇われ、合計5.7人から7.0人となり、1890年からほとんど変化していないことがわかる。それに対し、原材料費から生産高への比率は、2.63倍で、利益は伸び率9.5%で増え、1890年のテーラーと比較すると、更に製品の高級化が進んだことがわかる。言い換えると、産業の規模は小さくなっているがますます付加価値の高い紳士服をつくるようになり利益を上げている。テーラー全体の事業所数は、1890年の4,867件から1900年の5,731件へ伸び率17.8%で増加し、生産高は1890年126,219,151ドルから1900年137,714,282ドルへ伸び率9.1%で増加し、テーラーの需要が1890年の一過性のものでなく継続していることがわかる。それに対し1900年「工場制紳士服産業」の1企業の平均規模は、資本21,047ドル、従業員数22.8人のうち男性10.0人、女性12.4人、未成年0.53人、人件費9,756ドル、原材料費25,353ドル、生産高48,309ドル、利益13,201ドルであった。これらを1890年の工場制紳士服産業と比較すると、資本は伸び率20.1%で減少、従業員数も伸び率29.0%で減少、人件費も伸び率23.8%で減少、原材料費も伸び率4.2%で減少、そして生産高も伸び率6.3%で減少した。ここで、テーラーと同様に「日雇い」が、1事業所あたり最低18.9人から最高24.7人雇用され、合計35.7人から41.5人の規模であったことがわかる。利益は伸び率7.3%で増加し、原材料費から生産高への比率は、1.9倍であり注文仕立よりも安価であることがわかる。ここで、1890年から1900年への産業全体の事業所数と生産高の推移をふりかえると、事業所数1890年の4,867件から1900年の5,731件へ17.7%の増加で、生産高は、1890年の251,019,609ドルから1900年276,861,607へ伸び率10.3%で増加した。この時期の特徴は、IV期よりも2割程度資本の規模を縮小し、従業員は増員した形態となり、生産高を上げた時期であったこと、また、IV期に急増した「テーラー」が、1900年の26,352件へ、伸び率62.85%で更に増加したことであった。

このように、I期からII期の1870年頃までは、資本6,000ドルから7,000ドルの紳士服産業が中心であり、III期1870年から1880年間に、資本金12,000ドル台でそれ以前の2倍以上の規模の

産業が起こり、Ⅳ期1890年以降、更にⅢ期の2倍以上の資本を持つ20,000ドルから30,000ドル規模の工場制紳士服産業が台頭し、また、一方では2,000ドルから4,000ドル程度の小規模な形態で高級衣料を製造するテーラーが急増したということを明らかにした。また、高級な衣料を販売するテーラーとより安価な工場製品を販売する制紳士服産業の市場が異なり、ともに需要が高まった時期であったという特色が窺われる。

2. 紳士服産業の形態

(1) テーラー

テーラーは紳士服専門の製造業で、注文主から注文を受け、サイズを計り、注文主専用のパターンを作り、注文主の選んだ布でスーツやコートを作り販売する。縫製の前に仮縫いも行う。男性の熟練工が主な仕事をするのが特徴で、産業史では1850年以前のすべて手仕事のテーラー、1850年代に改良されたミシンを使用した分業を衣服産業にもたらしたドイツ人のテーラー、また、E. Abbottの『Massachusetts Bureau of Labor, 1866』⁸⁾による男女別の分業によるテーラー等がある。ミシンを導入した産業の形態は、家庭内における分業であり、父親がミシンなどの機械を操作し、母親と子供達が仮縫いや仕上げ、ボタン穴かがりを行う家内工業であった。また、男女別による分業は、男性が職長、裁断、トリミング、アイロンを受け持ち、週給9ドルから19ドル、女性がミシン、仕上げを受け持ち週給5ドルから6ドルで雇用するというものであった。この形態は南北戦争(1863年～1865年)における軍服や軍用コートの急激な需要に応じて組織されたもので、南北戦争後も帰還兵による既製紳士服の需要の増加によって発展した。南北戦争を挟んだⅡ期1861年から1870年間の統計には、この経営形態の産業が対象として含まれていたと言える。また、従業員数から判断すると1890年以降急増した注文仕立を行うテーラーも類似した形態であると考えられる。その他、仕立職人(journeyman tailor)と呼ばれるテーラーも存在した。Josephsonによると、彼らは、衣服の需要のある期間は注文による仕立てをし、それ以外の時期は既製服産業者に雇用される形態で既製服を作った。彼らは主にイギリス人やスコットランド人などの移民およびアメリカ人であり、このように注文仕立も既製服も作るテーラーであった。

このようにテーラーは、1840年代から急増した移民であり、彼らは母国においてテーラーの経験をもち、移住先においても小さなテーラーを開くことができる職人であった。特に、ドイツ移民は、アメリカにおいては通常すべて手縫いであった衣服産業に先駆けてミシンの導入をし、アメリカの衣服産業にも影響を与えた。

(2) 苦汗労働制 (Sweating System)

1847年から1848年にかけての冬に初めて社会の目が向けられた苦汗労働システムについてはJosephsonの『Clothing』に詳しく書かれている。卸売業の間屋へ衣服を納める請負業の形態である。問屋が請負業者に仕事を配分する。各々の請負業者が、職人や縫い子を雇い、請負賃と彼らが労働者に支払う賃金の差額によって利益を得る、請負業者の家の居間を仕事場として使用した家内工業である。この経営形態の特徴は、安価な労働力として移民および女性を多様したこと、環境としては、不衛生な場所に極端に職人を詰め込み非常に悪いものであったこと、また、職人が受け取った賃金はその頃の最低のものであったことである。この低賃金という点でこの製造システムは、1890年以降のテーラーと区別でき、また、女性の比率が高いという点から1850年以降1870年までの国勢調査の対象であったと考えられる。かれらはアメリカに移住してきた移民のうち、他の技術を要するいかなる仕事にも就けない人々であり、生活の手段もなくアメリカに来て、経験を必要としない仕事であり言葉の知識のいらないこの仕事に流れ込

んだ。この苦汗労働制度のもとでは、一人の人が、仕事のごく僅かな部分しか果たさないため、ほんの短い期間で仕事を覚えることができた。この制度の様子を描いたエッチングを図2に示す。たくさんの衣服を背負った大人の女性の後ろに、同様に衣服を背負った女の子と男の子がいる。この女性は1890年代に衣服産業で大勢働くようになったポーランド移民の女性であると考えられる。このように他の仕事に就くことのできない移民や賃金の低い女性という安価な労働力に支えられてこの産業は成り立っていたことが特徴である。彼らの置かれた最悪の仕事場の環境は、1891年のマサチューセッツ州において初めて苦汗労働システムを規制する法律が制定された頃になってようやく改善されはじめる。言い換えれば、19世紀後半を通じてこの苦汗労働制によって紳士服産業は支えられていたと言えるのである。



Harper's weekly Apr.26, 1890
出所) New York in the 19th Century, p67

図2 The Sweat Shop

(3) 請負制 (Task system)

ロシア系のユダヤ人の流入によって請負システムが男性用既製服産業に導入された。コートの製造にのみ取り入れられた分業の1つで、この方式の特徴は、「チームワーク」と「請負賃」にあり、図3の

「請負システム」に示したように、1チームは、熟練工 (operator), 仮縫い (baster), 仕上げ (finisher) の3人から構成される。その他、チームに加わらないアイロン掛けをする人 (presser), ボタン付けやボタンホールを担当する少女が雇われた。請負人は、チーム内の3人の内の1人であり、3組以上のチームを運営するようになると職長となり、仕立て直しも引き受けるようになる。職種によって賃金が決められており、Josephsonによると週に50着製造する請負店では、週給で職長18ドル、仮縫い16ドル、仕上げ11ドル、アイロン12ドル、ボタン

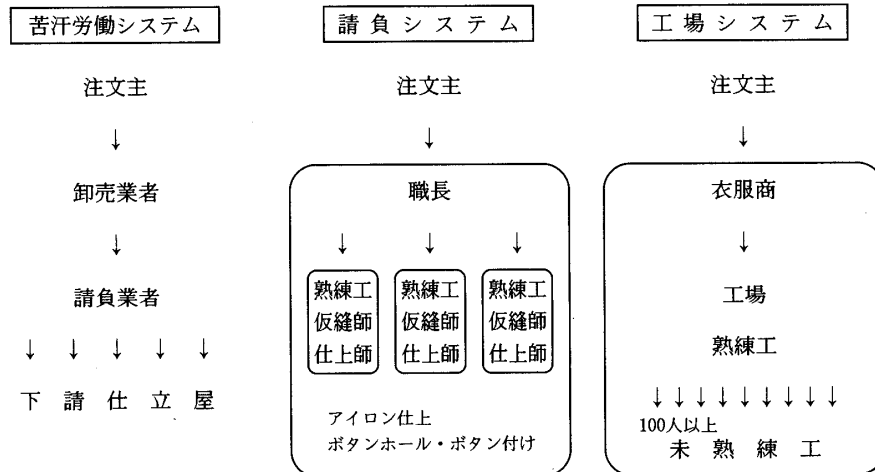


図3 紳士服産業の形態

表4 紳士服産業における賃金と職種による人数比

		役員		工場長・管理職		職人		日雇い	
		人数比(%)	賃金(\$)	人数比(%)	賃金(\$)	人数比(%)	賃金(\$)	人数比(%)	賃金(\$)
男									
1890年	注文仕立	*	*	16.9	834.3	25.9	622.3	12.4	585.6
	工場生産	*	*	6.8	1023.4	22.0	554.0	32.9	426.3
1900	注文仕立	0.3	1532.1	5.0	791.7	66.5	572.3	*	*
	工場生産	0.3	2427.2	6.6	1049.6	36.7	568.3	*	*
女									
1890	注文仕立	*	*	0.5	414.9	10.6	290.0	12.4	272.7
	工場生産	0.5	449.6	0.5	449.6	15.4	278.8	32.9	211.8
1900	注文仕立	*	*	0.4	433.7	26.7	285.2	*	*
	工場生産	*	*	0.7	470.6	53.3	254.3	*	*
未成年									
1890	注文仕立	*	*	*	*	0.5	157.3	0.1	234.7
	工場生産	*	*	*	*	0.3	142.1	0.7	77.1
1900	注文仕立	*	*	*	*	1.2	144.4	*	*
	工場生産	*	*	*	*	2.3	137.9	*	*

出所) 図1と同様 * ; 記載なし

付け4ドル50セントであった。1年を48週として年収を算出すると職長864ドル、仮縫い768ドル、仕上げ528ドル、アイロン576ドル、ボタン付け216ドルであり、表4の注文仕立の賃金、工場長・管理職834.3ドル、職人662.3ドル、日雇い男性585.6ドル、日雇いの未成年234.7ドルと近似している。また、可能な限りミシンの縫製を行うことも特徴の一つで、1店舗あたりのチーム数は店によって異なっていたが、従業員の数は約20人前後であった。この方式のうち小規模なものは、国勢調査において1890年から急増したテーラーの形態であったと推察される。1880年の事業所数を3,568件と推定すると⁹⁾、1890年の事業所数は18,458件と伸び率417%増加したことになり、テーラーの増加は、すなわち注文仕立紳士服の需要の増加を示すものであり、1890年頃から急速に大衆全体の生活レベルが上がったと考えられる。

(4) 部門別製造システム

部門別製造システムについては、図4に上げたARNHEIM'Sの広告を資料として述べる。この会社はブロードウェイ9番通りにあった有名な紳士衣服商であった。1893年11月12日付けNew York Timesの広告には、新しいビルディングの外観と部門別になった内部の様子が描かれ、部門別製造システムについての記述が少ない中、その様子が非常によくわかる資料である。「Store」店の他に、製造部門としては4部門あり、「Cutting dept.」裁断部門、「Mail & Order dept.」メールオーダー部門、「Coat dept.」コート部門、「Vest & Pant dept.」ベストとズボンの部門の順に描かれている。店には、布地が並べられ、裁断部門では、右側に台の上に紳士が立ちその左側の人物が仮縫いを行っている。手前では布地の裁断をしている。メールオーダー部門についてはこの図からはよくわからないが、この頃から新聞広告にも頻繁に登場するメールオーダーの事務所の様子は想像できるのではないだろうか。コート部門では、手前の男性二人がアイロンをかけており左奥のハンガーにはコートが何着もぶら下げられている。この部屋には、かなり多くの男性が描かれ、コートを作る職人達であると思われる。ベストとズボンの部門では、一番手前で女性がミシンをかけている。左の男性はアイロンを手に行っているのが読み取れる。この他、左奥の椅子に座っている2人も女性であろう。この部門では男女

がともに働いている。工場制紳士服産業に含まれると考えられ、統計値の従業員数1890年の平均32.1人、1900年の35.7人から41.5人であったことと図を比較すると、統計値の平均以上の従業員数が働いていたと推察される。

また、部門別生産システムで製造する大きな衣服商においては、店舗に足を運べる客には注文仕立てを行い、遠隔の客にはメールオーダーを行っていたと考えられる。

(5) 工場制 (factory system)

工場システムは、ボストンシステム (Boston system) とも呼ばれるが、ボストンに限ったわけではなく、フィラデルフィアやシカゴでも見られた。この制度の下では、請負いシステム以上に作業の細分化が進んだ。請負いシステムでは20人程度の分業であったのに対し、工場システムでは、200人以上は雇われていた。図3のように1枚のコートに携わる人数は100人以上であった。少数の熟練職人と多数の未熟練の職人が雇われていたことは特徴の一つである。これらの各々の従業員は、僅かな部分のみを請け負うためすぐに効率的に働けるようになり、全体として非常に速く衣服を縫い上げることができるようになった。それに反し、彼らは、衣服の他のいかなる部分も作ることができなかった。このような仕事の細分化は、短期間で仕事を覚えることを

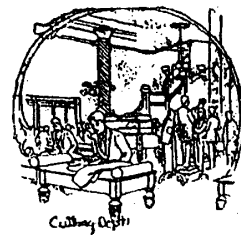
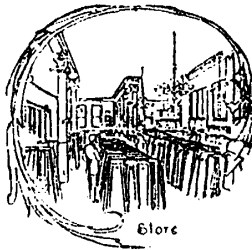
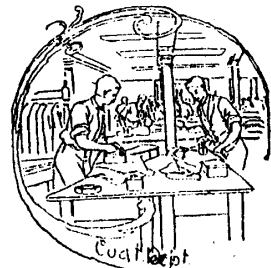
可能すると同時に、従業員を完全に産業のコントロール下に置くことができた。このシステムの他の利点は、週給によって未熟練の労働者を集め、小さな物価の変動に対応できたことである。また、効率のよい労働時間が決められ、仕事場もよりよい状態に保たれていたという。統計上の「工場制紳士服産業」の従業員数は、1890年の平均32.1人、1900年の35.7人から41.5人であったことと比較すると、産業史上の記述による従業員数ははるかに多く、部門別生産システムと同様に、統計値の平均以上の産業が少数ではあるが含まれていたと推察される。このような紳士服産業の労働力は、1880年以降1900年まで延べ800万人以上増加した移民によって補充された¹⁰⁾。これらの移民たちの多くはイギリス人、ドイツ人、アイルランド人、スカンジナビア人、ポーランド人、ロシア人、イタリア人など多様であり、Josephsonによると、言葉の通じない移民達にとって、僅かな言葉で仕事ができる工場制衣服産業は天国であったという。

このように、紳士衣服産業においてドイツ人テーラーにはじまり、仕立職人、苦汗労働システム、工場制衣服産業において移民による労働力が欠かせないものであったことはアメリカ紳士服産業の特質であった。

これらの製造方式を、注文仕立服と既製服に分類すると図5のようになる。注文仕立服を製

ARNHEIM'S

(New Building)
BROADWAY AND 9TH ST.,
Largest Tailoring House in the World



AN ILLUSTRATION OF THE REPRESENTATION IN OPERATION OF OUR DIFFERENT DEPARTMENTS

出所) The New York Times Nov.12, 1893

図4 ARNHEIM'S 部門別生産システム

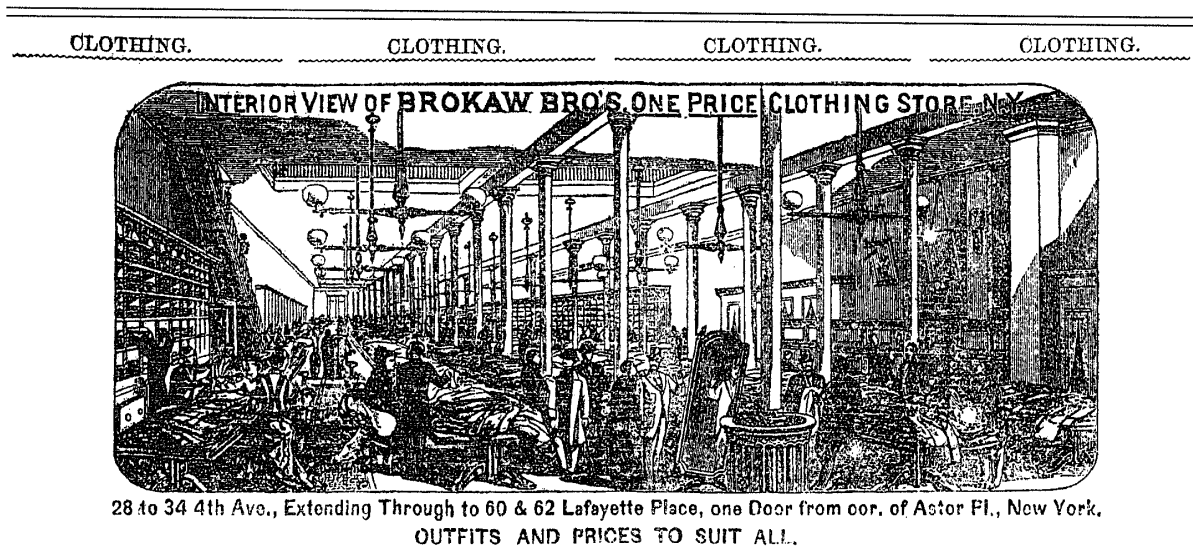
造するのは家庭規模の注文仕立屋や仕立職人, 1890年の国勢調査において「Custom Work」と記載される請負システムで衣服を製造するテーラー, 部門別生産システムを持つ衣服商である. それに対し既製服を製造するのは, 苦汗労働システムにおける下請仕立屋, 季節によって既製服工場で働く仕立職人, 分業における衣服産業, 工場システムによる工場制衣服産業であったとすることができる.

	注文仕立服	既製服
仕立屋	注文仕立屋	苦汗労働システム 請負仕立屋
	仕立職人	
衣服商	請負システム	工場生産システム
	部門別生産システム	

図5 注文仕立・既製服と製造システムの関係

3. 紳士服産業の販売方法

1890年以降工場生産が主流になり, 注文仕立服よりも安価な既製服が販売されるようになった. 図6はニューヨークにあったBROKAW BRO'Sの店内である. 中央左にジャケットのような形の既製服が置かれ, 広い店内の机の上にずらっと並べられて衣服が販売されている. 男女連れ立って衣服を買いにきている姿があちらこちらに描かれている. このような衣服の山積は初期の既製服販売の特徴であったと考えられる.



出所) The New York Times sep. 4, 1877

図6 BROKAW BRO'Sの店内

また, 「D.DEVLIN & Co.」は, 新聞広告の活用という意味で衣服産業の中では先駆的であった. 1850年の初め頃は, まだ, 売り手と買い手の交渉によって値段が決まるのが一般的であり一定の価格というものは設定されない時代であった. このような状況で, 表5にまとめたようにD.DEVLIN & Co.はいち早く一定の価格を定め, 少なくとも1855年の5月5日付けのThe New York Timesには, 広告に掲載していた. この広告では, 子供服, シャツやクラバット, 手袋, ロープなどの紳士用服飾品の製品名を文字で記し, また, 次のような紳士服は価格を提示した. アメリカ製カシミアのズボン, 2ドル50セントから10ドル, オーバーコートは6ドルから18ドル, ビジネスフロックやカッターウェイは5ドルから20ドル, ベスト2はドルから6ドルという様に. 注文仕立服と既製服の区別についてはあまり明確には記されず, 初期の

表5 D.DEVRIN & Coの新聞広告

年月日	価格	内容
1855 5 5	\$2.50~\$10 each \$6~\$18 \$5~\$20 each \$2~\$6	<ul style="list-style-type: none"> • BOY'S CLOTHING • FURNISHING GOODS SHIRTS, CRAVATS, GLOVES, ROBES, CHAMBRE, SMORKING JACKETS • SPRING 1855, PANTS, AMERICAN CASHMERE • OVERCOATS, CLOTH AND TWEED OF MOST APPROVED STYLE OF SURTOU AND PALETOT • BUSINESS FLOCK AND CATAWAYS, VERY ELEGANT ASSORTMENTS IN EVERY DESCRIPTION OF CLOTH, CASHMERE AND TWEEDS FABRIC, RANGING FROM \$5 TO \$20 EACH • VESTS, WE OFFER SOME THREE OR FORTY DIFFERENT DESIGNS OF THE MOST APPROVED RANGING FROM \$2 TO \$6
1856 2 1		<ul style="list-style-type: none"> • 「CLOTHING AT WHOLE SALE, WE GET TO INFORM SOUTHERN AND WESTERN MERCHANTS THAT OUR STOCK OF SPRING AND SUMMER CLOTHING, JUST MANUFACTURED, CONTAIN THE LARGEST VARIETY OF CHOICE STYLE FOR MAN'S WEAR EVEN GET UP BY THE HOUSES, RANGING FROM THE LOW PRICED UP TO THE FINEST ARTICLES IN THE TRADE. ALL GET UP IN OUR USUAL SUPERIOR STYLE.」
1868 2 10	\$15	• OVERCOATS
	\$12	• OVERCOATS
3 13	\$12	• JACETS
12 7	\$17	• LIGHT OVER COATS
	\$15	• PANTALOONS TO ORDER FORMER PRICE \$22
	\$13	• PANTALOONS PARIS CAS INERE FORMER PRICE \$20
		• PANTALOONS RONDON CASHMERE
1870 1 7	\$15	• OVERCOATS
1871 7 1	\$2.50	• SACKS
	\$5, \$6, \$8, &10	• CASHMERE COATS
	\$2.25	• WHITE VESTS
	\$1.50, \$2, \$2.50	• CASHMERE VESTS
1874 5 14	\$20~\$30	• LIGHT OVERCOATS, WORSTED
	\$10~\$20	• LIGHT OVERCOATS, MELTON
	\$7.50~\$25	• LIGHT OVERCOATS, OTHER STYLE
6 6	\$2.50~\$10	• LIGHT GARMENTS FOR HOT WEATHER ALPACA SACKS, BLACK AND FANCY
6 8	\$2.25~\$7	• DUCK AND MARSEILLES VESTS
6 27	\$2.50~\$10	• CHOICEST ALPACA COATS
10 3	\$10, \$12, \$14, \$18	• AUTUMN OVERCOATS, READY-MADE AND ORDER-MADE
	\$10, \$12, \$30, \$40	• OVERCOATS
12 24	\$20, \$22	• ORKNEY COAT (PEA-JACKETS, ULSTER, LAPROBE)

出所) The Newyork Times, May.5, 1855~Des.24, 1874より収集

ころはズボンなど簡単な衣服が既製服として売られていたことがわかる。その後1870年代に入ると、注文仕立と既製服を同じ価格で販売し、1874年10月3日の広告では10ドルから18ドルの秋用のコートを注文仕立と既製服として販売していた。建物の外観は、写真が残存しており先述の ARNHEIM'S と同様の4階立ての建物である。また、「ARNHEIM'S」は、先に部門別で生産システムで紹介した衣服商であるが、新聞広告で価格を掲載し始めたのが1889年になってからである。デザイン画を描いた広告を出し、既製衣服商の ROGER'S PEET Co. や DELURY などの高級注文仕立のテーラーとともに非常に目立つ存在であった。図4ではメールオーダー部門が描かれていたが、New York Times には注文仕立の広告ばかりが掲載されていた。店の住所が Broadway and 9th st. であり、New York Times の読者は近郊に在住する紳士達であり、彼らが注文仕立の対象であったことが理由であろう。

おわりに

紳士服産業の生産高の伸びとそれを支えた紳士服産業者の諸形態の規模を基礎として考察すると、テーラーと工場制紳士服産業の形態及びそれらの相関関係の複雑さ、編成替えの諸相が見えてくる。各期ごとの中心的な産業を要約すると、I期からII期1851年~1870年間の生産高

の伸び率67.31%を支えたのは、6,000ドルから7,000ドルの資本をもつテーラーおよび苦汗労働制の家内工業の増加、Ⅲ期1871年～1880年間の生産高伸び率41.49%の増加は、Ⅲ期以前には存在しなかった12,000ドルから13,000ドルの資本をもつ工場生産システムが、他の小規模な衣服産業を淘汰した時期であり、Ⅳ期からⅤ期1881年～1900年間には、規模が20,000ドルから30,000ドルの更に肥大化した資本をもつ部門別生産システムや工場制紳士服産業が台頭した。一方で請負システムによる注文仕立を行うテーラーが急増した時期であった。1900年に向けて、工場制紳士服産業では、既製の製造が安定し、より安価なものが製造可能となり、注文仕立のテーラーでは、1890年よりも更に高級な紳士服を製造するようになったといえる。このような紳士服産業を支えたものこそ大量の移民による労働力であり、彼ら無しでは成り立たないというアメリカ特有の背景があった。

以上のように、本稿では、19世紀後半における紳士服産業の製造過程の変遷を経済統計、当時の広告等を基に検証し、当該期に飛躍的に成長した紳士服産業の生産高の伸びが、年代による諸形態、テーラー・苦汗労働制・請負制・工場制・部門別生産制の競争及び市場の住み分けによる共存と市場規模拡大等に伴う編成替えによって支えられたこと、また、それらの紳士服産業がアメリカ特有の大量の移民という労働力無しには存在し得なかったという特徴があることを明らかにした。

今後、これらの製品と大衆の日常生活との関係についての面から研究することは、アメリカにおける19世紀後半の紳士服産業の変遷の分析にとって一つの重要な研究課題であろう。

要 約

アメリカでは19世紀後半において紳士服産業は飛躍的に発達し、生産高は、1850年の48,311,709件から1900年の414,575,889ドルへと8.5倍に成長した。それに反して事業所数は、1850年の4,278件から1900年の27,865件へ6.5倍に増加するが、その過程においては1850年から10年毎に6.17%減、95.27%増、21.33%減、199.3%増、55.96%増と激しい増減を繰り返していた。その要因を明らかにするため統計値と当時の広告を資料に、産業史における形態を比較検討した結果、1851年から1870年間は、資本6,000ドルから7,000ドルの資本をもつテーラーおよび苦汗労働制の家内工業の増加、1871年～1880年間は、それ以前には存在しなかった12,000ドルから13,000ドルの資本をもつ工場生産システムが他の小規模な衣服産業を淘汰し、1881年～1900年間は、更に資本が20,000ドルから30,000ドルへと増加した部門別生産システムや工場制紳士服産業が台頭し、一方で請負システムによる注文仕立を行うテーラーが急増することによって成長したことを明らかにし、事業所数の減少した時期に、より強力で量産可能な紳士服産業が台頭したこと、また、展開し編成替えされていく衣服産業は大量の移民という労働力によってこそ支えられたというアメリカの特色を明らかにした。

謝 辞

この論文を書くにあたって、資料提供して載いた東京大学社会情報研究所情報メディア研究資料センターおよび国会図書館の皆様に感謝致します。

文献および註釈

- 1) 伸び率=基本に対する伸び分の比率 x_1 =基本の値, x_2 =比較する値
 伸び率 = $(x_2 - x_1) \div x_1 \times 100$
- 2) Government Document : American Industry and Manufactures in the 19th Century, vol.5~vol.17, Maxwell Reprint Co.(1970)
 国勢調査は、当時の主な産業の年間生産高、事業所数、材料費、賃金、従業員数などを調査したものであり、それを統計したものが国勢調査統計表である。紳士服についての項目は、1850年は「CLOTHERS & TAILORS」(vol.7.p406からp407参照)、1860年から1880年の期間は「MEN'S CLOTHING」(vol.7 p400, p426, vol.8 p28参照) 1890年から1900年は「MEN'S CLOTHING, CUSTOM WORK & REPAIRING」と「MEN'S CLOTHING,FACTORY PRODUCTS」と「MEN'S CLOTHING,FACTORYPRODUCTS, BUTTONHOLES」(vol.12 p162~p165,vol15,p146~p151参照)に区別された。本稿では製品の生産高を考察することを目的とするため、「MEN'S CLOTHING, FACTORY PRODUCTS,BUTTONHOLES」を含まない値を使用した。
- 3) Axel Josephson : Clothing, American Industry and Manufactures in the 19th Century, vol.17 p261~p302, Maxwell Reprint Co. (1970)
- 4) William C.Browning : The Clothing and Furnishing Trade, One Hundred Year of American Commers, p561~p566, Greenwood Press (1968)
- 5) 鍛島康子 : 既製服の時代, 家政教育社 (1988)
- 6) 横山寿子・酒井清子 : 19世紀後半のアメリカにおける衣生活—ミシンの導入をめぐる—, p122, 日本服飾学会誌, 第15号 (1996)
- 7) B.R.Mitchell : マクミラン世界歴史統計Ⅲ南北アメリカ・大洋州編, p834~p835, 原書房 (1985)
 計算に用いた1850年と1860年と1870年と1880年と1890年と1900年の卸売物価指数は、1915年から1920年の値を100とした比率で、それぞれ84, 93, 135, 100, 82, 82である。
- 8) E. Abbot : Massachusetts Bureau of Labor,1866, 鍛島康子, 既製服の時代, p56, 家政教育社 (1988)
- 9) 1880年におけるテーラーと工場制紳士服産業の比率; 1880年の事業所数を1890年と同規模の工場制紳士服産業が存在したと仮定し、1890年のテーラーと工場制紳士服産業の事業所数および生産高を基本に1880年の産業規模を仮定、卸売物価指数1880年100, 1890年82であったことを考慮し、 X =1880年テーラーの事業所数 Y =1880年工場制紳士服産業の事業所数とすると、下記の連立方程式が成り立つ。

$$x + y = 6,166$$

$$9,286 \times \frac{100}{82} x + 51,676 \times \frac{100}{82} y = 209,548,460$$
 解 $x \doteq 3,568$ $y \doteq 2,580$
- 10) U.S.A. immigration 1851-5-1946-50, Inter National Trade and the Movement of Factors 1850-1914, p113