



近世西インドグジャラート地方における 現地商人の商業活動

—イギリス東インド会社との取引関係を中心として—

藪 下 信 幸

はじめに

1. 近世インドにおけるグジャラート地方の位置付け
2. グジャラート地方の商況
 - 1) 綿布 2) 藍 3) 砂糖 4) 胡椒その他の香料
3. グジャラート商人の商業活動
 - 1) グジャラート商人による交易活動
 - 2) グジャラート商人の金融事業
 - 3) グジャラート商人のブローカー活動
4. 総括

要約 近世におけるヨーロッパ商業勢力のアジア交易圏への進出は、紀元前から文明・経済の中心地であったアジアからヨーロッパへの重心移動をもたらした。近世アジア交易圏の中心地の一つであった西インドグジャラート地方における現地商人の商業活動、および彼らとヨーロッパ商業勢力との取引関係を明らかにする事により、いかにして近世グローバル・エコノミーの周縁部に位置していたヨーロッパ商業勢力が近世アジア交易圏に参入し得たのかを検証する。

Abstract The embarkation of European mercantile powers to Asian trading area in early modern times brought the power shift from Asia, which had been at the center of civilization and global economy since B.C. times, to Europe. This paper shows the mercantile activities of local merchants in Gujarat region of western India, one of the trading center of Asian trade sphere in early modern times, and the relationship in their commercial transaction with European mercantile powers. Consequently it examines how European mercantile powers, which were on the periphery of early modern global economy, made it possible to enter Asian trade sphere in early modern times.

キーワード グジャラート商人, イギリス東インド会社, 近世アジア交易圏, グローバル・ヒストリー

原稿受理日 2006年3月20日

はじめに

ヨーロッパ諸勢力による植民地化が本格的に開始される18世紀前半以前、西インドのグジャラート地方は、東インドのベンガル地方と並ぶムガル帝国期インドの交易活動の拠点であった。特にヨーロッパ諸国の商業的進出期にあたる16世紀から17世紀前半にかけての時期においては、ヨーロッパ商業勢力とりわけイギリスにとって、グジャラート地方はインドにおける最大の商業拠点であったといえる¹⁾。

本論文では、ヨーロッパ商業勢力がインドをはじめとする近世アジア交易圏において交易活動を行うには、現地商人との競合に打ち勝つのみでなく彼らと協力的関係を結び、ヨーロッパ商人では太刀打ちできないアジア各地の商人が持つアジア交易圏内の情報・取引ネットワークにアクセスする必要がある²⁾との認識に立つ。したがって、ここでは特にイギリス東インド会社（以下 EIC と略す）がアジア交易圏に進出するにあたり、グジャラート地方をその拠点とする誘引となった、当地における取引上のパートナーとなった現地商人の活発な商業活動の概要を明らかにしてゆきたい。

本論文は、以下の構成にしたがって論述を進めてゆく。まず第1章では、なぜ近世インドにおいてグジャラート地方における商業が活況を呈し、近世アジア交易圏における一大結節点となっていたのかを、その歴史のおよび地政学的条件から説明してゆく。続いて第2章では、近世グジャラート地方の商況を、EICをはじめとするヨーロッパ商業勢力との取引関係に言及しつつ、主要な交易品目別に概観してゆく。そして第3章において、グジャラート商人の商業活動を交易商人としての活動・金融事業・ブローカー活動の各機能の点から解明し、ヨーロッパ商業勢力に対してどのような影響を与えたのかを分析する。最後に、グジャラート商人のコミュニティーがムガル帝国内でヨーロッパ商業勢力と伍することが可能であった理由を、その商業組織の社会的特性から考察する。

1) 17世紀前半のイギリス東インド会社の航路網は、本国との地域間交易と近世アジア交易圏内での Country Trade とを組み合わせつつ、グジャラート地方を基点とする北方管区を中心に展開していた。拙稿、「17世紀前半におけるイギリス東インド会社の航路網の推移」『商経学叢』第48巻第2号、2001年、89～112ページ。

2) 筆者は以前、アジア産品購入資金調達の見点から、イギリス東インド会社のムガル期インド金融ネットワークに対する依存について論じた。拙稿、「17世紀インドにおけるイギリス東インド会社の資金調達問題」『大阪大学経済学』第46巻第2号、1996年、70～86ページ。

本論文の対象時期から2世紀を経た19世紀後半においても、アジア域内交易の大宗は印僑・華僑をはじめとするアジア商人が担っており、アジアにおける生産・消費体系に関する情報収集・利用に関してヨーロッパ勢力はアジア商人に遅れをとっていた。杉原薫、『アジア間貿易の形成と構造』、ミネルヴァ書房、1996年、13～49ページ。

1. 近世インドにおけるグジャラート地方の位置付け

グジャラート地方は、古代インダス文明が開いていた頃よりインド文明の影響下にあった。10世紀に入るとグジャラート地方はラージプート諸王国の一つチャウルキヤ王国の支配下に置かれ、12世紀半ばには最盛期を迎えたが、12世紀以降トルコ民族による北インド支配が本格化するなか、1299年にチャウルキヤ王国はアラウッディーン・ハルジー率いるハルジー王朝に征服され、以後デリーに都を置くデリー・スルターン朝の支配下に置かれることとなった³⁾。ハルジー朝から次のトゥグルク朝にかけてデリー・スルターン朝の支配が強化されるにつれ、交通網が整備され、タンカ銀貨やディルハム銅貨に基づく通貨制度が確立し、北インドでの商業取引が発展した⁴⁾。当時のインド洋世界において既に良質な織物産地で有名であったグジャラート地方は、デリー・スルターン朝の軍事力に不可欠な西アジア産の馬との取引が行われるにつれ、インド内陸部との商業的紐帯を強めていったであろう。

インド内陸部を拠点とするデリー・スルターン朝の従属下におかれたグジャラート地方に自立の機会をもたらしたのは、14世紀末に中央アジアを支配していたティムールによるインド侵入であった。ティムールの侵入により当時北インド一帯を支配していたトゥグルク朝が崩壊し、トゥグルク朝により封じられていた各地の州総督がめいめいスルターンを称して独立したのである⁵⁾。グジャラート地方もまたこの動きとは無関係ではなかった。当時グジャラート州の総督であったザファル・ハーンが1407年にグジャラート王国を樹立し、ムザッファル・シャーと改称して、自らスルターンと称したのである⁶⁾。その後グジャラート王国は、アクバル大帝によって1572年にムガル帝国に編入されるまで、150年以上にわたって独立を保った。

グジャラート王国が独立し、インド内陸部からの政治的経済的支配のくびきから逃れていた15～16世紀は、ヨーロッパが大航海時代に突入し、アジア交易圏に直接自らの商船を乗り入れて参入を開始した時期であり、まさにグローバル・ヒストリーの文脈におけるヨーロッパとアジア経済的紐帯が強まった重要な時期であった⁷⁾。新大陸という後背地を

3) サティージュ・チャンドラ（著）/小名康之・長島弘（訳）、『中世インドの歴史』、山川出版社、1999年、93～94ページ。

4) チャンドラ、『中世インドの歴史』、125ページ。

5) チャンドラ、『中世インドの歴史』、110～118ページ。

6) チャンドラ、『中世インドの歴史』、170ページ。

7) フランクは、1800年以前の世界経済が少なくとも3世紀以上にわたってアジア人に支配され続

も有したヨーロッパというアジア交易圏域外の新たな交易相手が現れた時期に、領域支配を重視し、ともすれば軍事力を伴ったヨーロッパ勢力によるある程度の海上支配を容認しようとしたイスラーム国家⁸⁾ から相対的に自由であったことは、グジャラート商人がこの新規の交易機会に対してより経済的な利害に沿った対応をとることを可能としたであろう。

港市が基本的には相互間のネットワークで結ばれ、同時に陸域とも接続しながら自立した「インター（中間）の機能」を果たしたという海域世界論の観点に立った時、グジャラート地方の港市は陸域による間接・直接の支配下に置かれる陸域従属港市として捉えることが出来る。しかしながら、河川デルタ地形特有の湿地帯や河川土砂の堆積などの自然の障壁が存在したことにより、厳密に言えば、グジャラート地方は半ば海域に独立した海域半独立型港市であったといえる⁹⁾。ムガル帝国に併合されてからも、スーラトやブローチといったグジャラート地方の港市では、グジャラート王国時代に鑄造されていたマフムーディ（銀貨）が商業計算の単位として利用されていた¹⁰⁾。それは依然海外交易においてマフムーディという通貨単位が取引相手に選好されていた事によるものであるが、グジャラート地方の経済がインド内陸諸王朝から自立したものとして、海外の取引相手に認識されていた証左であろう。

グジャラート地方が歴代王朝の変遷に関わらず交易センターとしての機能を果たし続けることが可能であったのは、近世インド洋交易圏におけるグジャラート地方の持つ恵まれた地政学的条件によるものであった。図1、図2に見られるように、グジャラート地方の諸港は海域半独立型港市としてインド洋交易圏とインド亜大陸内部の結節点にあたり、インド洋交易圏内外で盛んに取引されていたインド物産の積出港として恵まれた位置にあっ

けており、コロンブスの「地理上の発見」とヴァスコ・ダ・ガマの喜望峰ルート発見以降、アメリカ銀を紐帯としてヨーロッパが獲得した西半球の「新」世界が旧世界の経済システムに組み込まれる過程において、ヨーロッパのアジアを中心とする世界経済へのアクセスが本格化したと論じた。A. G. フランク（著）/山下範久（訳）、『リオリエント アジア時代のグローバル・エコノミー』、藤原書店、2000年、127～240ページ。

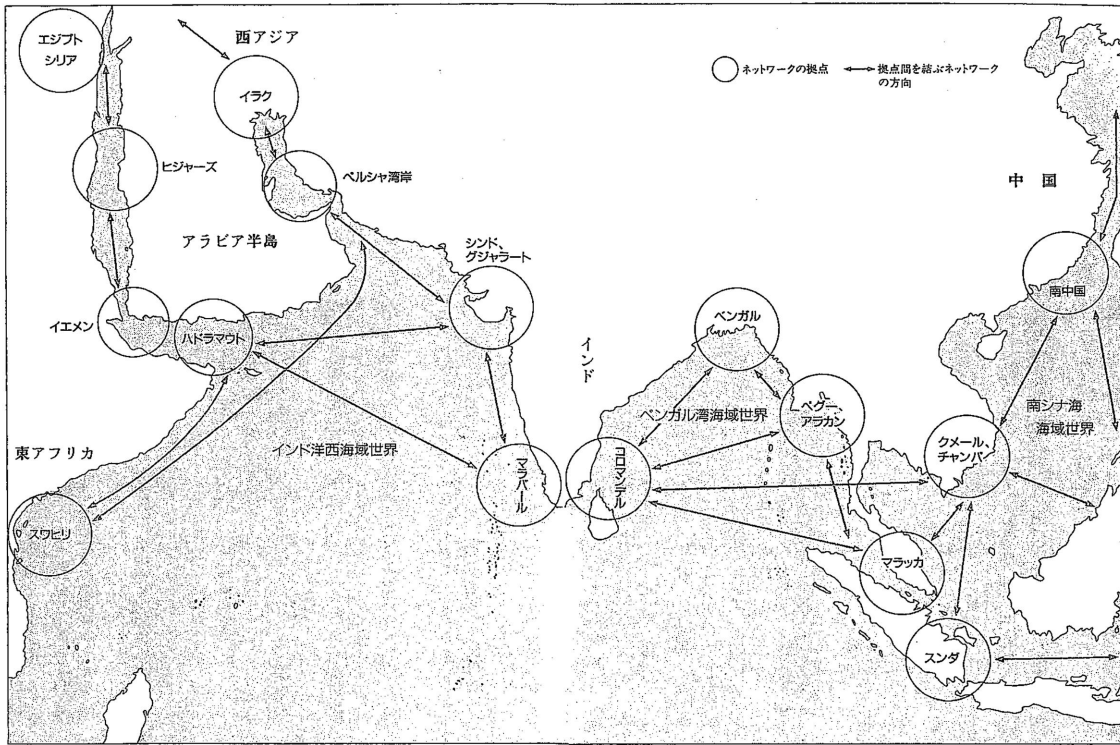
またリードによると、15世紀初頭より始まった東南アジアにおける「交易の時代」は、16世紀前半の一時的停滞期を除き着実に成長を続け、東南アジアにおけるインド産織物の輸入も増大した。東南アジアにおける交易の繁栄は、ヨーロッパ向けの香料輸出増加によっても助長され、オランダ東インド会社がモルッカ諸島の交易独占を完成させる17世紀後半まで続いた。アンソニー・リード（著）/平野秀秋・田中優子（訳）、『大航海時代の東南アジアⅡ 拡張と危機』、法政大学出版会、2002年、1～80ページ。

8) M. N. ピアスン（著）/生田滋（訳）、『ポルトガルとインド —中世グジャラートの商人と支配者—』岩波現代選書、1984年、146～148ページ。

9) 家島彦一、『海域から見た歴史 インド洋と地中海を結ぶ交流史』、名古屋大学出版会、2006年、82～95ページ。

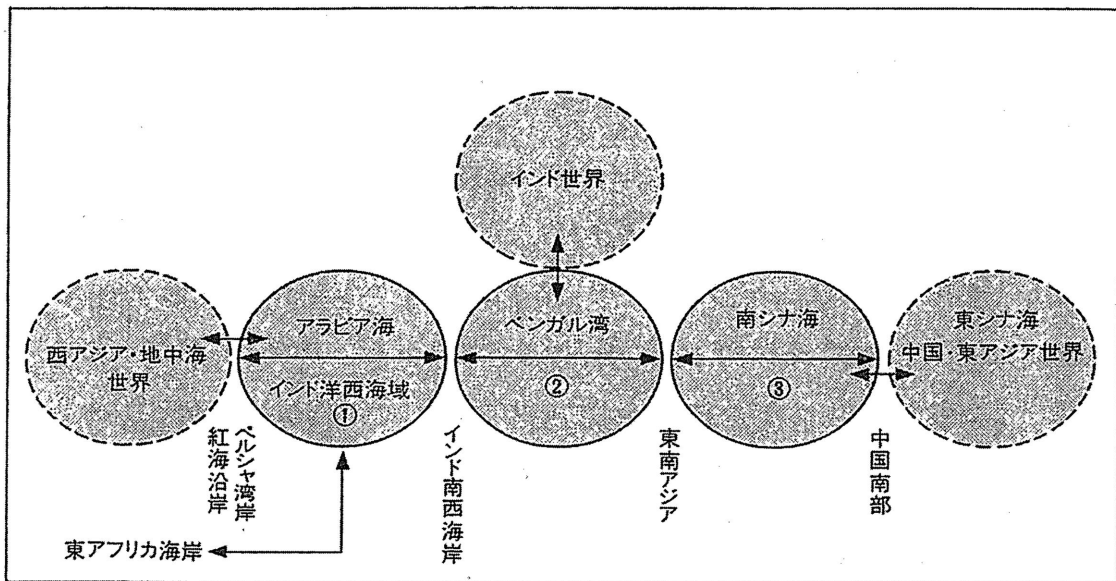
10) W. H. Moreland, "From Akbar to Aurangzeb — A Study in Indian Economic History —", 1923 (reprinted in 1990), pp. 330-331.

近世西インドグジャラート地方における現地商人の商業活動（藪下）



家島彦一、『海が創る文明 インド洋海域世界の歴史』，朝日新聞社，1993年，42～43ページ

図1 インド洋海域世界のネットワーク構造



家島，『海が創る文明』，39ページ

図2 インド洋海域世界の三層構造

た。さらにグジャラート地方は、インド物産の中でも特に海外での需要が大きかった綿布をはじめとするインド産織物の一大産地としての性格も有していた¹¹⁾。

言い換えると、グジャラート地方はインド内陸部国家による経済的支援はさほど必要とせず、むしろ経済的関心からムガル帝国をはじめとする北インドの内陸国家がグジャラート地方を必要としていたといえる。したがって、グジャラート地方は紀元前よりインド内陸国家に支配されていたかいなかったかに関わらず、インド洋交易圏の交易構造が続く限りインドにおける経済先進地域を形成し続けていた。そういった歴史的持続性の土台の上に、強固な商人集団（マハージャン）が形成されてきていたのである。

近世インドにおいて、グジャラート地方がいかに歴史的かつ地政学的に交易の一大拠点となっていたかどうかは、グジャラート地方をめぐる取引がさかんであったかどうかを検証することで明らかに出来よう。そこで次章では、グジャラート商人と取引を行ったヨーロッパ側の史料およびそれに依拠した論考を引用しつつ、近世グジャラート地方の商況を概観してゆく。

2. グジャラート地方の商況

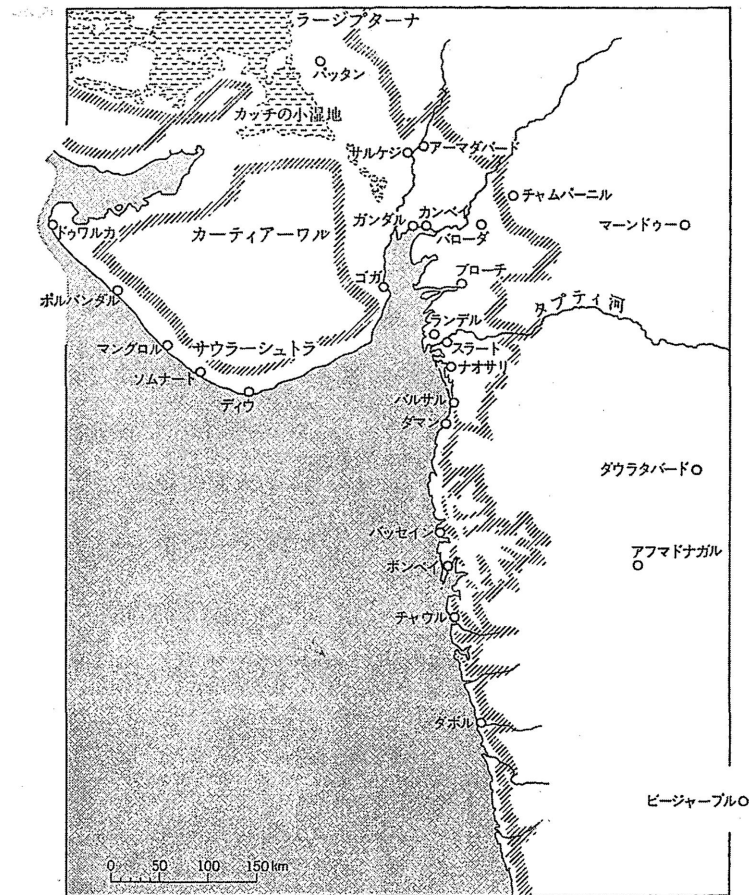
ここでは、グジャラート地方における諸物資の流れを、特に EIC が求めた商品（綿布・藍・砂糖・胡椒その他の香料）を中心に、概括的に述べる。そして個々の商品において、EIC の交易活動がいかにグジャラート商人の交易活動に影響を及ぼしえたのかを考察する。

1) 綿布

まず、グジャラート産の綿布から述べることにする。グジャラート産の綿布は、16世紀初頭の頃より海外の様々な地域に輸出されていた。1503年から1508年にかけて東洋各地を旅行したルドヴィコ・ディ・ヴァルテマは、グジャラートのカンベイ港から「毎年40～50隻の船が綿布と絹織物を積んで」様々な国へ出掛けると述べ、また1511年からカナノールのポルトガル商館に、次いで1512年から1515年までマラッカの商館に勤務していたトメ・

11) 17世紀前半にはグジャラート地方がインド産織物の一大産地であり、EIC はグジャラート産綿布を戦略商品として交易網を展開していった。拙稿、「ムガル帝国期グジャラート地方におけるイギリス東インド会社の綿布交易に関する一考察」『商経学叢』第46巻第3号、2000年、233～249ページ。

近世西インドグジャラート地方における現地商人の商業活動（藪下）



(斜線部分は 50m の等高線を示す)

ピアスン, 『ポルトガルとインド』, 33ページ

図3 16世紀のグジャラート

ピレスも、グジャラート産綿布の種類を20種とも30種とも言っている¹²⁾。これらのグジャラート産綿布は、インド洋交易圏全域に流通していた。トメ・ピレスや、1500年から1515年まで主にカナノールで勤務していたポルトガル人官吏のドゥアルテ・バルボサによると、16世紀の初頭に、グジャラート産綿布は東アフリカ沿岸のムスリム港市国家や紅海沿岸の諸港に大量に輸出され、他にもペルシャ湾沿岸やセイロン島、ペグー（ビルマ南部）やマレー半島のテナセリムやマラッカ、スマトラ島、ジャワ島、バリ島やティモール諸島、ボルネオ島、はては中国にまで輸出されていた¹³⁾。1534年から1535年にかけて、ポルトガルがグジャラート船に対してディウやバッセインに寄港して関税を支払うよう要求するようになり、カルタス制度¹⁴⁾の下で交易管理を行うようになってからも、グジャラート

12) 長島 弘, 「十六世紀インド海上貿易の構造—主要貿易品の分析を中心として—」『東洋史研究』第35巻第2号, 1976年, 6ページ。

13) 長島, 「十六世紀インド海上貿易」, 6～7ページ。

14) カルタス制度とは、ポルトガルがインド洋における交易を管理し、それに課税するための手段であ

産綿布はゴア、コーチン経由で東アフリカ・マラッカ方面に輸出されていた¹⁵⁾。

16世紀のグジャラート地方における綿織物の生産地はカンベイで¹⁶⁾、前掲のバルボサは、カンベイで生産される商品として粗製品から高級品、捺染布など種々の綿布を第一に挙げている¹⁷⁾。リンスホーテンも、1580年代のグジャラート地方において、カンベイで粗布から高級綿布まで多様な綿布が生産されていて、それらが非常に安価であり、「いかなるオランダ製の織物よりも」はるかに優れた品質であると述べている¹⁸⁾。しかしこれらの記述にしたがって、16世紀におけるグジャラート地方の綿布生産地はカンベイに限定されていたと判断するのは早計である。16世紀にはヨーロッパ商人の事業範囲がグジャラート地方の沿岸部にとどまっておらず、したがってヨーロッパ側の史料に依拠せざるを得ない以上、当時の内陸部の事情があまり明確でないこと、および17世紀以降に判明するグジャラート地方の商況を考慮すれば、16世紀のカンベイは、綿織物の生産地というよりはグジャラート地方各地において生産される綿布の一大集散地であったと判断するほうが妥当である。

17世紀に入り、EIC やオランダ東インド会社（以下 VOC と略す）がスーラトに商館を置き、グジャラート地方内陸部においても交易に従事するようになると、両者の商館員の報告により、グジャラート地方のより詳細な物資の流れが明らかとなった。ここでは主に EIC 史料に基づき、グジャラート産綿布の生産地およびその流通ルートについて概観することとする。

アフマダバードでは、チンツやキャリコといった種類の綿布が入手できた。これらの商品は、アフマダバードの近郊で製造され¹⁹⁾、ドールカなどの隣接する都市からアフマダバードに持ち込まれた²⁰⁾。EIC は1620年にここに商館を設置し、1シーズンに総額15万ル

あった。インド洋で交易に従事する船は、ポルトガル当局が発行するカルタス（通行証）を所持しなくてはならなかった。商人が扱ってよい商品は厳しく制限され、商船はポルトガルの特定の要塞向けの交易に限って従事すべきとされた。そうでない場合は、目的地に達するまでにポルトガルの要塞に寄港し、関税を支払うことを要求された。カルタスを所持しない商船がポルトガル船に拿捕された場合、その積荷は没収された。しかし現実には、このようなカルタス制度を実施するにはアジアにおけるポルトガルの船舶数および人員はあまりに過小すぎた。また要塞の地理的配置も、このような交易管理を徹底できるほどのものではなかった。ピアスン、『ポルトガルとインド』、13～20ページ。

15) 長島、「十六世紀インド洋海上貿易」、26ページ。

16) S. Gopal, "Commerce and crafts in Gujarat 16th and 17th Centuries —A study in the impact of European expansion on precapitalist economy—", New Delhi, 1965, pp. 187-190.

17) Gopal, "Commerce and crafts", p. 187.

18) Gopal, "Commerce and crafts", p. 189.

19) William Foster (ed.), "The English Factories in India (以下 *EFI* と略す) 1618-1621", pp. 75-76, p. 113, p. 178.

20) "*EFI 1618-1621*" pp. 75-76, p. 113. "*EFI 1622-1623*" p. 40, p. 89, p. 93.

ピーを上回る綿布を買い付けた²¹⁾。

ブローチは、グジャラート地方における輸出入品の集散地であり、ダーボルやマラバル、その他グジャラートの他地域から商人が集まってきていた²²⁾。ブローチはグジャラート地方における主要な織物の集散地でもあり、完成品のみでなく、綿糸や原棉も入手できた²³⁾。これは、ブローチにおいて原棉市場・綿糸市場・綿布市場といった綿布製造の各工程において市場取引が成立していたことを示している。つまり、綿布の生産工程がかなりの程度外部化されていたことを示すものである²⁴⁾。このような生産工程の外部化は、製品の多様化を容易にする。グジャラート産綿布がインド洋交易圏の広範な領域にわたって受容されたのは、インド洋交易圏各地の様々な需要に見合った、多様な製品を生産することが可能であったからであったということが考えられるであろう²⁵⁾。また、ブローチは綿布の洗浄・漂白や染色工程においても高く評価されていて、これら諸工程の処理のために、アフマダバードやバローダ、またグジャラート地方よりもさらに内陸部のアグラ、ラクナウからも糸が送られてきていた²⁶⁾。バローダやダブホイといった綿布産地として知られていた²⁷⁾ 都市がブローチ近郊に散在していたこととも無関係ではないだろう。バローダは、17世紀初頭に当地を訪れた Sulbanceck によれば、繊維労働者の集まる工業都市で、染色・捺染の工程が集中して行われていた²⁸⁾。EIC は、バローダでも綿布を購入していた²⁹⁾。

海外向け輸出品の集散地として、EIC や VOC の拠点ともなったスーラト近郊でも、ナブサリやランデルといった都市からもたらされる綿布が取引され、綿糸なども EIC に購入されていた³⁰⁾。上記都市のほかにも、ブルハンプール、ガンデビ等の都市が綿布の生産地として知られていた。

そもそも、グジャラート産綿布が EIC によって求められたのは、東南アジア産の胡椒や

21) 平田桂一『インド商業史』晃洋書房 1996年, 54ページ。

22) “*EFI 1618-1621*”, p. 108, p. 138. “*EFI 1622-1623*”, p. 87.

23) “*EFI 1624-1629*”, p. 245.

24) これは、19世紀末のイギリスにおいて広く確認された、マーシャル的産業組織に近いネットワークを形成していたと言えるかもしれない。綿業の中心地であったランカシャーでは、個々の街で特化が進展しており、紡績や織布が行われていたり、あるいは特定の番手の綿糸や特定のスタイルの織物が生産されていた。R. ラングロウ・P. ロバートソン（著）/谷口和弘（訳）、『企業制度の理論 ケイパビリティ・取引費用・組織境界』, NTT 出版, 2004年, 216～217ページ。

25) 拙稿, 「イギリス東インド会社の綿布取引」, 238～244ページ。

製品の差別化を通じて競争力を磨いているという意味では、同質的な製品を廉価で生産するマーシャル的産業地域よりも、第3のイタリアの産業地域に近いのかもしれない。ラングロウ・ロバートソン, 『企業制度の理論』, 218～219ページ。

26) 平田, 『インド商業史』, 55ページ。

27) “*EFI 1622-1623*”, p. 93, p. 100.

28) 平田, 『インド商業史』, 56ページ。

29) “*EFI 1622-1623*”, p. 100, p. 159. “*EFI 1624-1629*”, p. 335.

30) Gopal, “*Commerce and crafts*”, p. 161.

香料をバーター取引で購入するための手段としてであった。しかし、1609年9月に帰還した Dragon 号の乗組員であった Richard Morehow が、EIC 取締役会に対して「book calico」を購入したことを報告したことから、ヨーロッパに向けての搬出が始まった。この商品は、紅海にあるスコトラ島近くにいたジャンク船から一反4シリングで購入され、3～4倍の価格で転売された。その商品の一部が本国に送られたのである³¹⁾。1613年以降、キャリコは EIC によってロンドンに送られるようになり、1620年代に入ると、年間10万反を超える量がロンドンに輸入されるようになった³²⁾。1630年代はじめにおこったグジャラート地方を中心とする大飢饉により一時期グジャラート産キャリコの輸入量が減少したことはあったものの、1650年代に東インドコロマンデル沿岸のマドラスにとって代わられるまで、スーラトは EIC にとって第一のキャリコ積出港であった³³⁾。このようなヨーロッパ向けの新たなキャリコ需要の増加に応じて、EIC は上記の各都市に商館を設置して商品の確保を図った。ただ、EIC の求めたキャリコは上質のものに限られた。品質の劣るものは敬遠され、織布工に返品されることもあった³⁴⁾。

17世紀初頭に F. ピラールが言ったように、「(グジャラートの) 主要な富は、主に絹織物と綿布からなる。喜望峰から中国まで、男も女も誰もが頭のとっぺんから足の先までそれを身に纏っている。」³⁵⁾ ということが、多分の誇張を含みつつもグジャラート産綿布がインド洋交易圏のあらゆる階層に受容されていたことを示唆しているのならば、EIC がグジャラート地方の綿布交易に与えた影響は、ことヨーロッパ向けのキャリコやモスリンに限って言えば、高級品に限定されたものではなかったのだろうか。グジャラートの交易商人にとってより脅威であったのは、従来彼らが行ってきた交易活動に EIC や VOC が参入してきたことのほうであった。それは、胡椒その他の香料を購入するための大量のインド産綿布を東南アジアやインドのマラバール沿岸へ輸出する交易活動と、ペルシャ湾・紅海・東アフリカ沿岸への輸出交易であった。前者はヨーロッパに送る胡椒や香料を獲得するため³⁶⁾、後者はインド洋において諸商品を買付けける正貨を獲得するため、ともに EIC や VOC にとって欠くべからざるアジア域内交易であった。したがって、インド洋交易圏内での EIC のグジャラート産綿布交易を考察する場合、グジャラート交易商人の存在を

31) K. N. Chaudhuri, *The English East India Company — The Study of an Early Joint-Stock Company 1600-1640*, New York, 1965, p. 192.

32) Chaudhuri, *The English East India Company*, p. 193.

33) Chaudhuri, *The English East India Company*, p. 200.

34) *EFI 1637-1641*, p. 312.

35) 長島, 「十六世紀インド洋海上貿易」, 26～27ページ。

36) 17世紀の間 EIC はインド商品に対する購買力不足に悩まされた。Chaudhuri, *The English*

無視することは出来ない。

2) 藍

グジャラート地方における藍の生産地は、ブローチ、バローダ、ドールカ、ナディアド、カンベイ等もあったが、EIC にとって最も重要であったのは、アフマダバード近郊のサルケジであった。サルケジ産の藍はアグラ近郊のバヤナ産の藍に次いで上質であったため³⁷⁾、英蘭東インド会社は、ヨーロッパ向けの商品としてこれを輸出した。サルケジ藍はアフマダバードで取引されていたので、EIC はアフマダバードの商館でサルケジ藍を購入していた。また、アルメニア商人やアラブ商人、ペルシャ商人も藍の買付に訪れていた³⁸⁾。

EIC が設立される以前、16世紀末にヨーロッパにもたらされていた藍の大半はシリアのアレppo経由であった。この頃の藍の生産地はサルケジではなく、バヤナであった。バヤナ産藍は陸路ラホールまで送られ、そこで中東から来た商人が買い取り、陸路キャラバンでアレppoまで輸送された³⁹⁾。このため藍の輸出取引においては、グジャラート交易商人は重要な役割を果たしていたわけではなかった。むしろグジャラート産藍取引において主要な役割を果たしていたのはアルメニア商人で、彼らの輸出先はペルシャ市場であった。したがって藍のヨーロッパ市場への輸出を行う場合、綿布の場合とは異なり EIC は、海外取引に従事するグジャラート交易商人の利害を考慮する必要は無かった。かといって、全く競争が無かったわけではない。17世紀はじめ、サルケジ藍はバローダ産の藍とともにカンベイでも販売されていた⁴⁰⁾。それでもあえて EIC がアフマダバードに商館を置いてサルケジ藍を購入していたのは、綿布や硝石といった他の重要な商品もそこで購入できたからということもあるが、VOC やアルメニア商人などとの競争があったからでもあろう。バローダ、ブローチ、スーラトの織布工も、EIC や VOC より少量ではあるが、アフマダバードで藍を購入していた⁴¹⁾。しかし、それよりむしろと問題となったのは、EIC による巨額の買付を見越して藍の買占めを行おうとする現地商人や⁴²⁾、売り惜しみする生産者で

“East India Company”, p. 14. 一方、紅海沿岸の巡礼港にやってくるアラブ人商人は正貨で商品を購入したため、紅海取引は EIC にとって魅力的なものであった。“*EFI 1618-1621*”, Introduction p. 24.

37) “*EFI 1618-1621*”, p. 113, “*EFI 1622-1623*”, p. 109.

38) 平田, 『インド商業史』, 53ページ。

39) I. Habib, “*The agrarian system of Mughal India 1556-1707*”, Asia Publishing House, 1963, p. 72.

40) Gopal, “*Commerce and Crafts*”, pp. 149-150.

41) B. G. Gokhale, “*Surat in the Seventeenth Century — A Study in Urban History of pre-modern India*”, Curzon Press, 1977, p. 76.

42) “*EFI 1622-1623*”, pp. 88-89, pp. 162-163.

あった。

3) 砂糖

16世紀から砂糖は紅海方面に輸出されていた。アラビア半島南部のシャフル港には、カンベイやチャウル、ダボルの「アラブ人」が、綿布やその他の商品とともに砂糖を積んできていた⁴³⁾。しかし、その砂糖は全てがグジャラート産ということではなかった。バルボサによると、カンベイからチャウルやダボルにやってきた船は、帰り荷にヤシの実の果汁から作った砂糖を積んでいた⁴⁴⁾。また、ディウはカナラ地方のバトカルから来る船の受け入れ港であったが、これらの船にも砂糖が積まれていた⁴⁵⁾。このように、グジャラート商人の行う砂糖交易は、中継交易の性格を持っていた。EIC がグジャラート地方にやってきて、ヨーロッパ向けに砂糖を購入する際にも同様の手法を用いた。EIC はアフマダバードにおいて砂糖を購入することが出来たが⁴⁶⁾、グジャラートで生産される分だけでは不十分だったので、アグラからも輸入していた⁴⁷⁾。

それでは、この砂糖の中継交易に関して、EIC とグジャラート交易商人はどのような関係にあったのだろうか。単に砂糖といっても上質の精白糖から粗糖まで様々な種類が存在し、EIC がヨーロッパ向けに買い求めたのは上質品に限られていたから、ここで問題となるのは、EIC のインド洋交易圏内向けの砂糖輸出であった。とりわけグジャラート商人に巨利を約していたペルシャへの砂糖輸出が重要であった。17世紀初頭、ポルトガルがホルムズ島に要塞を築き、交易管理を行っていたにもかかわらず、グジャラート商人はペルシャ湾方面で交易を行っていた。やがて EIC は、ペルシャ湾に砂糖を輸出すれば150パーセントに上る利益が得られること、そしてスーラトからは500トンの砂糖をペルシャに運ぶことが可能で、アルメニア商人もこの交易で莫大な利益を得ていることも知った⁴⁸⁾。インド産品を買い付ける資金に窮し、同時にペルシャ産の絹織物を求めていた EIC は、この砂糖交易に参入する意思を示した。したがって、綿布と同様にこの砂糖交易においても、EIC とグジャラート交易商人は、競合的な関係にあったと考えられる。

43) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 3.

44) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 76.

45) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 86.

46) "EFI 1622-1623", p. 278.

47) "EFI 1618-1621", p. 102.

48) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 40.

4) 胡椒その他の香料

まず、グジャラート地方では、胡椒はおろか香料は一切産出されなかった。しかし、グジャラート商人と香料交易は密接に結びついていた。

インド洋交易圏において、胡椒などの香料を産出した地域は限定されており、一つはインド西海岸のマラバール地方であり、もう一つはマレー半島・スマトラ島・ジャワ島・香料諸島などの東南アジア地域であった。グジャラート商人は、これらの地域と交易を結ぶことにより香料交易に関与した。

トメ・ピレスによると、グジャラート商人はマレー半島やインドネシア多島海の諸港、すなわちマラッカ・ケダー・ブルアス・セランガール・ンジャムジャム・パセ・ペジルに常に姿を見せていた⁴⁹⁾。これらのなかでも、マラッカが最も多くグジャラート商人が集まる港であり、グジャラート商品の集散地であった。カンベイから来る船には、さまざまな種類の高級綿布や粗布、ケシ、バラ水、各種薬草、大量のアデン産の香水、その他手工業品が積まれていた。また、カンベイの通貨（マフムーディ銀貨のことであろう）は誰にも差別されることなく流通し、マラッカにいる4人のシャー＝バンダル（港湾長官）⁵⁰⁾のうち、グジャラート人のシャー＝バンダルが最も位が上だった⁵¹⁾。ピレスはまた、グジャラートとマラッカの交易量についても示唆を与えている。彼によれば、3月にそれぞれ15,000～30,000クルサード（ポルトガルの銀貨単位）分の荷を積んだ4隻のグジャラート船がマラッカに向けて出港し、別に70,000～80,000クルサード分の荷を積んだ船も同地に向かった⁵²⁾。

グジャラート地方とマラバール地方の沿岸交易も、盛んに行われていた。グジャラート商人は、グジャラート地方内外で需要される香料その他の商品を購入するためにカリカットを訪れ、またマラバール商人もカンベイ、ディウ、その他グジャラート地方の諸港にやってきた。ピレスによれば、グジャラート商人はデカン高原のバフマニー朝ムスリム王国、ゴア、マラバールのいたるところの交易地に代理人を置いていた⁵³⁾。また、セイロン島にもグジャラート商人が綿布その他の商品を携えてやってきて、シナモンを購入していた⁵⁴⁾。

それでは、これらグジャラート商人が購入した胡椒その他香料は、どのように流通して

49) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 6.

50) シャー＝バンダルは、貿易船の出入りの許可、積荷の検査と価格の査定、輸出入商品の取引、王の税金の決定、その他貿易上の一切の事柄について最高の権限を持っていた。山田憲太郎、『香料の歴史』紀伊国屋新書（復刻版）、1994年、124ページ。

51) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 6.

52) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 7.

53) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 89.

54) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 5.

いたのだろうか。東南アジア産の胡椒や香料は、グジャラート商人がその交易の大半を占めていた。ただ、これはインド洋交易圏内に関してのことであって、中国への胡椒交易は、中国商人が東南アジアと中国の間を往来していた。1405年から1433年にかけて7次にわたって行われた鄭和の大遠征⁵⁵⁾のうち、第1次・第4次・第7次の遠征に随行した中国人ムスリム馬歡の「瀛涯勝覽(えいがいしょうらん)」によれば、ジャワ島やスマトラ島のパレンバン地方では、外国交易取引用の銅貨は、全て中国の銅貨が使われていた⁵⁶⁾。しかしマラッカ以西に関しては、グジャラート商人がほぼ独占していた。グジャラートの香料交易において最も重要な交易ルートは、カンベイを中継地としてアデンとマラッカを結ぶものであった。ピレスは次のように述べている。「カンバヤは二本の腕をのぼし、右手でアデンを握り、一方の手でマラカを握っている。これは重要な航路であって、他の場所への航路はそれほど重要ではない。」⁵⁷⁾

グジャラート商人はマラバール産の胡椒も扱っていたが、マラバール産胡椒の紅海方面およびホルムズへの交易は、カイロか、メッカの外港であるジッダを根拠地としたアラブ人商人が、自分たちの船で行っていた⁵⁸⁾。したがって、ことグジャラート商人の胡椒の遠隔地交易に関する場合、マラバール産胡椒は東南アジア産胡椒ほどの重要性を持たなかった。グジャラート地方はまた、インド内陸部への香料交易の玄関口でもあった。

ポルトガルが15世紀末にインドにやってきて、マラッカ・ゴア・ディウ・ホルムズに要塞を築いて香料交易独占政策を試みるようになっても、グジャラート商人の胡椒交易に決定的な変化は起こらなかった。それは、まず第一に、ポルトガルの胡椒交易の背景にあるヨーロッパの胡椒需要そのものが、アジア交易圏全域での胡椒需要に比べてずっと少なかったためであった。香料史の研究によると、16世紀前半のアジアにおける胡椒の年間産出量は約9,000トンで、そのうちヨーロッパで需要されたのは年間約2,000トンに過ぎなかった。しかし、クローブ、ナツメグ、メースに関しては、アジアの年間産出量の半分を消費していた⁵⁹⁾。

さらにポルトガルは、カルタス制度による交易管理も試みたが、それも予期したほどの

55) 山田、『香料の歴史』, 91ページ。

56) 山田憲太郎、『香薬東西』, 法政大学出版局, 1980年, 57ページ。

このように東南アジアにおいて中国通貨が流通していたのは、中国に大量の胡椒が輸出されていたために他ならない。山田の研究によれば、16世紀初頭のインドネシアにおける胡椒の生産量は年間5,000トン強で、そのうち約2,600トンが中国に輸出されていた。山田、『香料の歴史』, 92～101ページ。

57) ピアスン、『ポルトガルとインド』, 17ページ。

58) ピアスン、『ポルトガルとインド』, 19ページ。

59) 山田、『香料の歴史』, 147～155ページ。

効果をもたらさなかった。グジャラート商人は、東南アジアの香料を入手するために必ずしもマラッカに寄港する必要など無く、むしろ交易拠点をマラッカに近いスマトラ島のパサイなど別の港に移した⁶⁰⁾。これは紅海交易に関しても同様で、しかもグジャラート商人にとって重要なアデンはポルトガルの支配を受けていなかった。さらにゴアのポルトガル人も、食用穀物や交易のための資金をグジャラート商人に依存していたため⁶¹⁾、グジャラート商人との関係を損なうわけにはいかなかった。そのため、グジャラート商人に対して免税カルタスを発行することもあった⁶²⁾。そもそも、ポルトガルがカルタス制度において租税収入を獲得するためには、現地商人に対してあまり大きな負担を強いる措置をとることは出来なかつただろう。

では、17世紀に入り EIC が行った香料交易は、グジャラート商人にとってどの程度の影響を与えるものだったのだろうか。結論から言うと、ポルトガルのそれよりもはるかに大きい打撃を与えるものだったであろう。ポルトガルが母国向けの胡椒の大部分を購入していたのは、グジャラート商人にしてみれば東南アジアよりも相対的に重要性の低いマラバル地方においてであった。一方、EIC が香料の購入を行おうと試みたのは、東南アジアにおいてであった。しかも、EIC は香料を獲得するためにグジャラート産綿布を輸出しようとした。これは、明らかにグジャラート商人が行っていた交易への参入であった。さらに EIC が扱う香料の販売市場には、ヨーロッパのみならず、喜望峰経由であったがグジャラート商人にとっても重要な販売市場であるレヴァント地方も含まれていた。16世紀後半よりレヴァント経由の地中海香料交易が復活し⁶³⁾、それがグジャラート商人らの香料交易を支えていたのだが、一方でこの時期のヨーロッパにおける胡椒需要の増大はアジアにおける胡椒生産量の増加ほどでもなかったと推定されている。このことから、この時期にはレヴァント地方そのものの胡椒需要が増大したと考えられる⁶⁴⁾。しかし1620年代に入ると、地中海における胡椒の流れは、逆にヨーロッパから東へ流れるようになった。1626

60) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 13.

61) ゴアは食用穀物の供給をグジャラート地方に依存していた。ゴア-カンベイ間を、300-400艘のポルトガルの船団(カフィラ)が、年に2、3回定期的に往復していた。Gopal, "Commerce and Crafts", pp. 80-84.

グジャラート地方の関税収入は、ポルトガルがインドで商品を買付けの上で重要であったし、ポルトガル人の民間交易資本のかなりの部分が、グジャラートの資本で賄われていた。ピアスン、『ポルトガルとインド』、175~179ページ。

62) ピアスン、『ポルトガルとインド』、161ページ。

63) ブローデルは、レヴァント交易が決定的な打撃を受けるのはオランダがインド洋を完全に制圧した1625年前後であるとし、16世紀末まで香料のレヴァント・ルートは相変わらず健在であったと述べている。フェルナン・ブローデル(著)/浜名優美(訳)、『地中海 第2巻 一集團の運命と全体の動き I-』、藤原書店、1992年、316-360ページ。

64) 長島、「十六世紀インド洋海上貿易」、19~22ページ。

年にはロンドンから再輸出された胡椒約120万ポンドのうち約80万ポンドが、翌1627年には約250万ポンドのうち約180万ポンドが地中海方面に輸出された⁶⁵⁾。さらに、アグラでの商品買付に必要な資金を確保するため、EIC はアグラに駱駝30頭分に上るクローブを輸出した⁶⁶⁾。このように香料交易に関しては、EIC はグジャラート商人の従来の交易活動に一般的な影響を及ぼすこととなった。

この章では、EIC も扱った主要商品に関するグジャラート地方の商況を述べ、インド洋交易圏における一大交易拠点であったグジャラート地方において、グジャラート商人が従事した交易の規模・範囲はヨーロッパ商業勢力にとって決して無視できないものであったこと、グジャラート商人の交易活動との競合のなかで EIC はインド洋交易圏への参入を果たしたことを概観した。しかし、グジャラートで商業活動に従事していたのはここで述べた交易商人だけではない。次章では商業活動の様々な側面におけるグジャラート商人の事業を紹介し、グジャラート商人と EIC の競合関係のみに規定されない取引関係のあり方について考察する。

3. グジャラート商人の商業活動

前章では、グジャラート地方及び当地を中心とした商品流通を特に EIC の扱った主要な商品のいくつかに注目して概観した。本章では、このように広範にわたった商品流通を支えた、グジャラート商人の多様な商業活動について論じる。そして、このようなグジャラート商人の存在、彼らの商業制度の基盤の上に EIC の交易活動の展開が見られたのではないかということ、1) グジャラート商人の交易活動、2) 彼らの資金調達システム、3) EIC のブローカーとしての役割などを検証することで、検討してゆきたい。

1) グジャラート商人による交易活動

まず最初に、グジャラート商人の交易活動について論じる。彼らの扱った主な商品およびその交易範囲に関しては前章において述べたが、これ以外にもグジャラート商人は多くの商品を扱い、様々な地域と交易をしていた。

遠隔地交易における輸出品としては、前章で述べた商品のほかにも、紅海・ペルシャ湾

65) 浅田 実、『商業革命と東インド貿易』、法律文化社、1984年、51ページ。

66) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 130.

方面にはガラス玉⁶⁷⁾・米⁶⁸⁾・タバコ⁶⁹⁾などを、ビルマ・東南アジア方面にはケシ・銅・大量の緋色地の布、糸状や球状に加工された珊瑚の装飾品・硫化水銀（朱）・水銀・バラ水・カンベイ産の薬草⁷⁰⁾・紅玉髓およびその加工品・植物性染料などを輸出した。一方、グジャラート地方に輸入した商品には、紅海・東アフリカ沿岸の都市からは珊瑚⁷¹⁾・金・銀・象牙・ワックス・ケシ・銅・水銀・硫化水銀・毛織物・バラ水・アカネ・奴隷⁷²⁾が、ペルシャ湾からは馬・金・銀・明礬・銅・礬類（硫酸塩）・真珠等があった⁷³⁾。モルディブ諸島からは、インドで小額貨幣として流通していた子安貝を輸入し⁷⁴⁾、セイロン島からは象⁷⁵⁾、ビルマの沿岸都市からは高品質のラック（ワニスの原料）・象・ルビーその他の宝石・銀・マラッカ産の工芸品⁷⁶⁾を、東南アジアの諸都市からは貴金属⁷⁷⁾を輸入していた。

インド亜大陸の他の沿岸部や内陸部とも、当然多くの商品の取引がなされた。グジャラート地方からは、マハーラシュトラ地方の主要港チャウルに馬・ケシ・小麦その他が輸出された⁷⁸⁾。インドにポルトガルが進出すると、ゴアがインド西海岸におけるグジャラート商品の一大輸入港となった。ゴアへは小麦等の食用穀物・馬・ケシ・油（食用・化粧用）・宝石・木材・象牙等で作られた工芸品が輸出された⁷⁹⁾。逆にグジャラート地方へ輸入された商品を見ると、チャウルやダボル・マラバル諸港からは綿布・ココナツ・ココナツ繊維・ケシ・ビンロウジ・ワックス・薬草・軟質木材（black wood）・銅が輸入された⁸⁰⁾。内陸部からは、小麦その他の食用穀物・米・ダイヤモンドが輸入された⁸¹⁾。

このように、実に様々な商品がグジャラート商人によって扱われていた。そしてこのような商品の流れから言えることは、具体的な数量は明示出来ないが、彼らによって扱われた商品の多くはグジャラート地方以外の地域へ再輸出されていたらしいということである。さらに、彼らがこれほど広範に交易活動を展開することが可能であったのは、本章で述べた商品と取引可能であった綿布・香料といったアジア交易圏内に広範な消費者層を持

67) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 2.

68) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 3.

69) 輸送先はタッタヤ、ペルシャ湾・紅海沿岸諸港であった。"EFI 1618-1621", p. 63, "EFI 1637-1641", p. 126, "EFI 1646-1650", p. 50.

70) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 6.

71) "EFI 1618-1621", p. 326.

72) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 3.

73) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 4.

74) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 5.

75) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 5.

76) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 6.

77) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 8.

78) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 77.

79) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 84.

80) Gopal, "Commerce and Crafts", pp. 76-77.

81) Gopal, "Commerce and Crafts", p. 125. Habib, "The agrarian system", p. 73.

つ商品をグジャラート商人が扱っていたという事実があったからであった。しかし、綿布や香料を主要交易品として交易活動を展開することが可能な地理的条件を有していたのは、グジャラート商人に限らなかった。綿布ならば、コロマンデル産捺染綿布もグジャラート産綿布と同様にベンガル湾沿岸部及びマラッカ以東の全域で需要されており、またベンガル産のモスリンその他の織物類もアデン・ペゲー・さらにはマラッカ以東に輸出されていた⁸²⁾。香料にしても、マラバールで産出される胡椒は、紅海・ペルシャ湾方面で取引されていた⁸³⁾。しかし、このような商品を背景としてコロマンデルやベンガル、マラバールの商人が、グジャラート商人と同規模の広範な交易活動を行うということは無かった。むしろ、これらの綿布・香料はまずグジャラート地方に輸入され⁸⁴⁾、グジャラート交易商人の手によってそこからさらに再輸出されていたのである。

このように考えると、グジャラート商人を巡る交易活動の活況は、グジャラート地方の持つ物資の集散地としての機能の高さ、すなわち大量の商品をインド洋交易圏全域に広がる流通ネットワークの中で捌ききることが可能であった点にその理由を見出すことが出来ないだろうか。グジャラート地方の優位は、1章で述べたようなグジャラート地方の歴史的地理的条件の面からある程度理解可能である。しかしさらに、EICの交易活動においてグジャラート商人の果たした役割を考察する場合、17世紀前半においてグジャラート商人による流通ネットワークという制度的な優位性も存在していたと想定することは有効であろう。

次に、このようなインド洋・インド亜大陸全域に及ぶ流通ネットワーク内の物資の流れを維持するのに貢献した、グジャラート商人の各地の交易拠点における居留地や代理人の存在を明示する。EICがインド洋交易圏に進出する以前、グジャラート商人はマラバール地方やマラッカに居留地ないしは代理人を置いていた。第2章で述べたように、マラバール地方には香料その他の商品を獲得するため沿岸部や内陸部に代理人を置いていたし、マラッカにはグジャラート人のシャー＝バンダルが存在していた。彼はインド西海岸以西を管轄し、他の3人のシャー＝バンダルよりも地位が高いとみなされた。またピレスによれば、1509年のマラッカには、大資本を持つ金持ちや有力な資本家の代理人など1,000人のグジャラート商人が居留していた⁸⁵⁾。EICやVOCが進出してからも、グジャラート商人

82) 長島, 「十六世紀インド海上貿易」, 9ページ。

83) ピアスン, 『ポルトガルとインド』, 19ページ。

84) 綿布に関しては, 長島, 「十六世紀インド洋海上貿易」, 8ページ。
香料に関しては, Gopal, "Commerce and Crafts", p. 83.

85) 山田, 『香料の歴史』, 125ページ。

は各地に居留地を置いていた。1616年に、VOC 商館員ピーテル・ファン・デン・ブルークは、3,000人のヴァニア⁸⁶⁾ がモカに住み、商人・金細工師・金融業者・職人としても働いていたと報じている⁸⁷⁾。また EIC の史料の中にも、当時の大商人であったハリ＝ヴァイシャが、アフマダバードやペルシャのガムローン（バンドル＝アッバース）に代理人を置いていた⁸⁸⁾ という記載があった。さらに、当時世界で最も裕福な商人と噂されたヴィルジー＝ヴォーラは、アフマダバードやアグラ、プルハンプール、ゴルコンダやマラバル沿岸、インド東海岸に代理人を置いていた⁸⁹⁾。

2) グジャラート商人の金融事業

次に、グジャラート商人の交易活動に伴う資金調達システムについて述べる。ここでは、彼らの資金調達システムを、①両替業、②交換手形を用いた送金や短期の信用貸付、③保険制度、④金融業の順に論じることとする。

① 両替業

インドにはサッラーフ (saraff) と呼ばれる商人がいて、両替業のみでなく送金業務を行ったり、交換手形を発行していたことが、17世紀中頃にインドを旅行した宝石商人 J. P. Tavernier) によって言及されている⁹⁰⁾。当時のサッラーフの一番の役割は、貨幣の鑑定を行うことであった。ムガル帝国の通貨は純度が高く、鑄造所での鑄造も自由に行われていたため、ブリオン (地金) は5.6～6%の手数料で鑄造できた⁹¹⁾。したがって、貨幣の価値は概ねその重量に比例していた。また、貨幣は古くなるにつれて価値が下がった。このため、サッラーフの特殊技能による貨幣の品位・真贋・重量・年代の鑑定は欠かせなかった。特に彼らは、鑄造所で鑄造される貨幣の信用を得るために重要視された。貨幣鑑定の業務においてサッラーフが得た手数料率は、彼が鑑定した貨幣価値の1/30ないしは1/16であった⁹²⁾。またタヴェルニエによれば、商人は、サッラーフによって鑑定され封印された貨幣を袋に入れての資金移転をよく用いたが、この袋は再勘定したり再鑑定され

86) ヴァニアは貿易・商業を生業とする集団で、マヌ法典に示されている四姓のなかではヴァイシャに属していた。ヴァニアの集団にはジャイナ教徒とヒンドゥー教徒がいて、ともにグジャラート地方の経済において重要な役割を果たしていた。ピアスン、『ポルトガルとインド』、42～43ページ。

87) ピアスン、『ポルトガルとインド』、322ページ注。

88) “*EFI 1624-1629*”, p. 320. “*EFI 1630-1633*”, p. 19, p. 62.

89) Moreland, “*From Akbar to Aurangzeb*”, pp. 55.

90) J. P. Tavernier/V. Ball etc. (trans), “*Travels in India*”, Oxford University Press, 1925, vol. 1, p. 24.

91) Tavernier, “*Travels in India*” vol. 1, pp. 7-8, p. 20.

92) Tavernier, “*Travels in India*” vol. 1, note.

ることは無かったと述べている⁹³⁾。EIC も、直接鑄造所でブリオン銀を鑄造することが可能であったにも関わらず、鑄造所でごまかしを受けることを恐れ、サッラーフにブリオンを販売した⁹⁴⁾。このためサッラーフは輸入されるブリオン銀の最大の購入者であり、インドにおいては金製・銀製の装飾品が好まれた⁹⁵⁾ にも関わらず、装飾品のためにブリオンを購入するものは無かった。

サッラーフが鑄造所から得た新しい鑄造貨幣は、彼らの両替商としての取引を通じて流通した。ムガル帝国は、その領内において統一された貨幣制度を有していたが、ムガル帝国は三通貨制（マフル〔muhr〕金貨・ルピー〔rupee〕銀貨・ダム〔dams〕銅貨）を採用していたため、それぞれのブリオン価格の変動に応じて交換価値が変化し⁹⁶⁾、やはり両替商の存在を必要としていた。さらにスーラトやブローチにおいては、1573年のアクバル大帝によるグジャラート王国併合以降もマフムーディ銀貨が流通しており、ルピーに対するマフムーディの交換価値は、1マフムーディ=0.4ルピーという交換比率が、1650年までEICのスーラト商館において採用されていた⁹⁷⁾。ムガル帝国における商業取引には、主にルピー銀貨が用いられていた。したがって、両替商としてのサッラーフの仕事は、古いルピー貨や標準重量より軽くなってしまったルピー貨を、新ルピー貨や現行のルピー貨に交換することであつたらう⁹⁸⁾。

② 交換手形による送金や短期の資本貸付け

サッラーフはまた、フンディー（hundi）を発行したり、割引いたりする業務も行っていた。フンディーとは当時のインドにおける交換手形であるが、今日の通常手形とは異なっている。L. C. Jain は、フンディーを「ある人が、別の人に対して、そこに記載された人に、ある金額を、要求があり次第またはある一定の期間をおいて後に、——通常は無条件で——支払を行うことを書いた証書」と定義し、I. Habib は、フンディーはさらに別の場所で支払可能な短期の信用貸し（credit）を調達する手段として現在用いられており、かつてはある場所から別の場所に資金を移転するのに用いられた、と論じている⁹⁹⁾。

EIC は、インドにおいて商館間で資金を送金する際、通常はサッラーフのフンディーを

93) Tavernier, "Travels in India" vol. 2, p. 71.

94) "EFI 1634-1636", p. 225.

95) フランソワ・ベルニエ、『17-18世紀大旅行記叢書5 ムガル帝国誌』, 184ページ。

96) Moreland, "From Akbar to Aurangzeb", pp. 183-184.

97) 注8で挙げたように、マフムーディ銀貨も依然商業計算の単位として利用されていた。Moreland, "From Akbar to Aurangzeb", pp. 330-331.

98) I. Habib, 'Banking in Mughal India' in T. Raychaudhuri (ed.), "Contributions to Indian economic history", Calcutta, 1960, p. 5

99) Habib, 'Banking in Mughal India', p. 8.

使って行った。送金を行うため、EIC がサッラーフにフンディーを発行してもらうために支払った手数料率は、地域別に見れば以下の通りであった。ブルハンプールからアフマダバードまでは2.5% (1616), シンド地方のタッタからアフマダバードまでは1% (1635), アフマダバードからカンベイまでは0.7% (1621), スーラトからバローダまで0.875%であった¹⁰⁰⁾。しかし、このようにサッラーフのフンディーが利用できるのは、サッラーフの代理人や取引先がいる地域に限られる。このことを斟酌すれば、EIC の商館所在地は、サッラーフの持つ送金ネットワークの枠内にあったと解釈することも出来るだろう。

またフンディーは、送金活動を円滑にするのみでなく、短期の信用貸付けを得るためにも用いられた。17世紀には双方の目的でフンディーが用いられた。前者の場合はサッラーフによって振り出されたが、後者の場合は大抵は商人によって振り出された¹⁰¹⁾。タヴェルニエは、「商人が、この地（内陸部）において資金が不足していることに気付き、誰かに彼が購入した商品の代金を支払う必要があった場合、手形を振り出し、それを二ヶ月後の満期時に高率の手数料と共にスーラトで決済しなくてはならない。」と述べている¹⁰²⁾。タヴェルニエによると、スーラト払い交換手形の割引率は、ラホールで6.25%, アグラで4.25~5%, アフマダバードで1~1.5%, シロンジで3%, ブルハンプールで2.5~3%, ダッカで10%, パटनाで7~8%, ベナレスで6%であった。ただし、最後の3つはアグラ払いの交換手形しか無いため、アグラでのスーラト払いの割引率を加算している¹⁰³⁾。この割引率には、送金にかかる手数料・商品の保全に関する費用も含まれていたが、貸付けに対する利子という性格も有していた。

このように、各地で交換手形を順次振り替えていくことで、インド亜大陸の広範な地域にわたって、手持ちの資金の額に左右されず交易活動を営むことが可能であった。フンディーによる送金活動、割引による短期貸付けが盛んに行われていたため、アフマダバードの市場では、商人はフンディーをやり取りするだけで代金の支払や支払うべき金額の決定をほとんど完全に行うことが出来た。また、いかなる人のどのような支払命令であれ、ほとんどのフンディーが商業用の手形とみなされ、サッラーフによって割引いてもらうことが出来た¹⁰⁴⁾。このように考えると、フンディーはマネーサプライの一手段であったとも考えられる。そしてこの結果、民間の信用ネットワークが発券銀行の役割を果たしてい

100) Habib, 'Banking in Mughal India', pp. 9-10.

101) Habib, 'Banking in Mughal India', p. 11.

102) Tavernier, "Travels in India" vol. 1, p. 30.

103) Tavernier, "Travels in India" vol. 1, p. 30.

104) I. Habib, 'Potentialities of capitalistic development in the economy of Mughal India', in "The Journal of Economic History" vol. 29 No. 1, p. 73.

たという可能性も考えられる。

③ 保険制度

17世紀のインドの商業活動には、高度に発達した保険 (bima) 制度が存在した。そしてこの保険機能も、サッラーフの業務の一部であった。フンディーの割引率には、フンディーが回収されるまでの商品の保全に関する費用も含まれていた。アフマダバードのEIC 商館員は、タッタ払いのフンディーを割引いて2%の利益を得たが、そのうち0.5%を保険料として支払わねばならなかった¹⁰⁵⁾。保険は、通常は輸送する商品と船舶で別々に掛けられていたようであるが、Habib によると、輸送する商品にかかる保険には2種類あったようである¹⁰⁶⁾。

一つは、保険者が商品を保管し、自らの手で商品輸送の手続きをするというものであった。1622年、スーラトのEIC 商館員は、自分達の手でアグラで商品を購入したがそれを船の出航に間に合うように輸送することが出来ず、彼らのブローカーに依頼したがこれも失敗し、何人かのサッラーフに“bimah”で商品を輸送してくれるようにもちかけた¹⁰⁷⁾。これは、EIC が円滑に商務を行うためには現地商人の流通システムを必要とした一例でもある。

また、通常の意味での保険も存在した。EIC の商品輸送に掛けられた保険料率を見ると、陸路ではダーマンからスーラトへの財宝の輸送には1% (1646)、アフマダバードからタッタへの商品輸送に対しフンディーで割引かれたのは1% (1647)、スーラトからアグラへのコチニール染料 (臙脂虫から採れる染料) の輸送には2.5% (1655)、マスリパタムからスーラトへの現金輸送には1%の保険料 (1655) が課せられた。海路では、カンベイからスーラトの Swally 港までの商品輸送には2~2.5% (1622)、スーラトからペルシャ湾の昆布ルーンへの砂糖輸送には2.75% (1649)、スーラトからカリカットへの現金輸送には4.5%の保険料 (1665) が課せられた¹⁰⁸⁾。ここで見られる保険料は決して高率では無い。このような保険料率の低さは、保険業者の保険金支払に対する信頼が低かったからでは無い。EIC が保険金を受け取れなかったのは一度だけで、しかもそれは、スーラトの4人のヴァニアによる評議会ではサッラーフに対して保険金支払を命じたにも関わらず、スーラトの太守がそれを覆したためであった¹⁰⁹⁾。保険料率が低かったのは、保険制度が広く普

105) “*EFI 1646-1650*”, p. 103.

106) Habib, ‘Banking in Mughal India’, p. 15.

107) “*EFI 1661-1664*”, p. 85.

108) Habib, ‘Banking in Mughal India’, p. 16.

109) “*EFI 1651-1654*”, p. 175, p. 224.

及し、保険業者の個々の取引におけるリスクが低かったためと考える方がいいだろう¹¹⁰⁾。このような保険制度が成立していたのは、彼らの流通システムの安全性を裏付けるものである。そして、上記のようなヴァニア商人の保険金支払命令は、健全な保険制度に対する信頼性を維持するための措置であったのではないだろうか。

④ 金融業

ムガル帝国には、預金による銀行業 (banking) が存在していた¹¹¹⁾。サッラーフのフンディーによる資金送金の受け取りも、預金を預かったとも解釈できるし、またフンディーの割引を行ったということは、現実には資金を貸したということである。また、預金業務を行い、資金の前貸しをしたサッラーフもいた。彼らは資金を回収できずに破産することも多かったが、それにも関わらず、資金の保全や利子収入獲得のためサッラーフに資金を委託する習慣があったようであり、彼らの銀行業そのものは継続して行われていた。EICも当初は獲得した現金を全てサッラーフに委託していたが、後にこの慣行は廃止された¹¹²⁾。サッラーフの資金は、商業活動に伴う短期の貸付けに集中していた。

商人が資金を借りる手段は、何もフンディーの発行によるのみではなかった。EICの史料には、商人が互いに資金を貸し合うことで、商業向け信用貸付けの大部分が供給されていたことが書かれている¹¹³⁾。それは、商人間の相互信用に基づく、商人相互間金融が存在していた証左である。

EICがインドにやってきた当初は、インドの金融市場にそれほど依存していなかった。1617年にスーラトの商館員は、インドにおいては40,000ルピーまで資金調達が可能であり、1ヶ月あたり3%未満の利率でなんでも入手できるという提案を拒否した¹¹⁴⁾。しかし、次第にEICの信用貸しによる負債は増加し、3%以下の利率で大量の資金借入れが行われるようになった。Habibは、EICの史料に見られるEICの借り入れた資金と、彼らが借りた資金あるいは一般に資金を借りる際の利率を検討し、一部の例外を除いて利率が一ヶ月単位で計算されていることを明らかにし、これが当時のインドにおける利率計算の慣習でもあったのではないかということ、またEICの商館員が借りる利率と市場での利率には格差があり、そしてその格差が次第に小さくなっていくことを指摘し

110) Habib, 'Banking in Mughal India', p. 15.

111) Habib, 'Banking in Mughal India', pp. 17-19.

112) "EFI 1634-1636", p. 169, p. 236.

113) "EFI 1665-1667", pp. 19-20.

114) I. Habib, 'Usury in medieval India' in "Comparative Studies in Society and History" vol. 6, 1964, p. 401.

た¹¹⁵⁾。Habib は、前者から当時の貸し付けは短期的性格を持っていたと述べ、後者からは EIC が利子の格差に対してより注意を払うようになったためであると論じている。しかし、後者の解釈としては、これは EIC がよりインド市場に浸透するようになり、彼らに対する信用リスクが低下した結果であるという解釈も成り立つのではないか。EIC がインドの金融市場と緊密に結び付くようになったことは、借入金の増加にも現れている。EIC は、1645年にはアグラに限っただけでも80,000ルピーの負債を負っていた。1650年には、スーラトの商館員は20,000ポンド (=180,000ルピー) を借り入れることが出来ると確信していた。1652年には、たった一人の両替商から200,000ルピーを借りた。1660年までに、スーラトでの EIC の負債は70,000ポンド (600,000ルピー以上) に上った¹¹⁶⁾。しかしこの負債は、当座貸し越しの性格を持ち、単に本国からの送金による代金決済のタイムラグによるものに過ぎない可能性も考えられる。

このように、インド各地の諸物資を調達するにも資金を調達するにも、EIC はインド商人の流通ネットワークを利用したし、そうせざるを得なかった。そしてこの流通ネットワークはグジャラート地方、すなわちグジャラート商人を主軸に展開していた。インドの資金調達ネットワークは、グジャラート地方にとどまらずインド亜大陸全域に展開していた。しかし、フンディーによる資金調達が商人の活動に付随するものであり、サッラフその他の金融商人によって集められた資金が商業活動を中心に投下されていたとするならば、このネットワークが商品の流通ネットワークと重層的に交わっていたと考えることはそれほど突飛な発想では無いただろう。EIC がインドの金融市場で到達した資金がグジャラート地方において最も巨額であったということも、そのことを示唆しているのではないだろうか。

3) グジャラート商人のブローカー活動

最後に、ブローカーとして EIC の交易に関わっていたグジャラート商人について述べる。

インドでは、ブローカーは通常アラビア語起源のダッラール (dallal) と呼ばれていた。ダッラールは「買い手には商品を提示し、売り手には価格を提示する」者のことを指した。また、実際にダッラールはジムザール (simsar) と同一視された。シムザールはダッラールとして知られていて、買い手には彼が求める商品がどこにあるのかを示し、売り手には

115) Habib, 'Usury in medieval India', pp. 401-404.

116) Habib, 'Usury in medieval India', p. 405.

いかにして彼の提示する指値を認めさせるのかを教えた¹¹⁷⁾。ここでは、基本的に自己資金を必要としないブローカーと、自己資金で商品を買入れそれを転売するディーラーとの区別が曖昧になっていることには注意を要する。

当時スーラトでは、「数百人の多忙な周旋人（ブローカー）達」¹¹⁸⁾、「ヴァニアの周旋人の群れ」¹¹⁹⁾と表現されるような多数のブローカーの活動が見られたが、その背景にはムガル帝国における相当な商品経済の発展、生産の地域的特化の発展と、それにもかかわらず通信・運輸手段が未発達であったという事情があった。特に交易が季節風によって左右される当時においては、現地商人やEICから資金を預かり、それを各地に散財する零細な生産者に前貸しし適宜集荷してくれる、生産地の実情に通じたブローカーは不可欠であった¹²⁰⁾。特に、インドでの商習慣や言語に馴染みの無いEICをはじめとする外国商人は、商取引を行うために現地のブローカーに依存せざるをえなかった。

ブローカーは、一般に家族あるいは同属的紐帯によって組織化されていたようである。タヴェルニエによれば、毎晩ブローカー達は仕事から帰ると1ヵ所に集まりその日の売上を勘定し、今後のことを相談していた¹²¹⁾。多くのインド人ブローカーの中には、海外の港や交易地で商人に雇用されている者もいた。EICのブローカーは、ゴンブルーン（バンドル＝アッパーズ）¹²²⁾・バスラ¹²³⁾にもいた。そして海外でもブローカーは家族的紐帯で組織化されていて、その多くはインドのブローカー一族と関係を持っていた。しかし、インドの商業経済が発展するにつれ、このような血縁的つながりのみでは対処しきれなくなってきた。そのためブローカーは、サブ・ブローカーやアンダー・ブローカーを雇ったり、他のブローカーと連携したりして、さらなる組織化を図った¹²⁴⁾。

ブローカーは、顧客のために安価で商品を購入し高価で顧客の商品を販売するという本来の業務以外にも、様々な役割を果たした。彼らは、港の関税や輸送途上での通行料の支払いを代行したりもした¹²⁵⁾。また、通貨の交換比率を教えたり、各地域で異なる重量単位についての情報も提供した。他にも両替や交換手形の発行などサッラーフの業務代行も

117) A. J. Qaisar, 'The role of brokers in medieval India' in *"The Indian History Review"* vol. 1 No. 2, 1974, p. 220.

118) *"EFI 1637-1641"*, p. 290.

119) *"EFI 1646-1650"*, p. 182.

120) 長島 弘, 「ムガル帝国下のバニヤ商人 —スーラト市の場合—」『東洋史研究』第40巻第4号, 1981年, 95~96ページ。

121) Qaisar, 'The role of brokers', p. 224.

122) *"EFI 1637-1641"*, p. 310.

123) *"EFI 1642-1645"*, p. 163.

124) Qaisar, 'The role of brokers', pp. 225-226.

125) *"EFI 1622-1623"*, p. 179, *"EFI 1651-1654"*, p. 114, *"EFI 1661-1664"*, p. 90.

行ったが、これは同一人物がブローカーとサッラーフの両方に従事していたからで、そのような EIC が雇用した代表的人物に、タピー＝ダース、トゥルシー＝ダース等がいる¹²⁶⁾。また、顧客が新たな地域へ交易拠点を広げる際にも、ブローカーは大きく貢献した。1635年に EIC がシンド地方にその活動拠点を広げようとした際、商館員は当地に住むブローカーに手紙を送り、有望な返事を受け取った¹²⁷⁾。また、顧客の商品を求めて遠隔地にブローカーが赴かねばならない場合もあった。保険のところで述べたブローカーへの依頼も、商館員が行えない業務をブローカーに委託していた一例だろう。第一次生産者と商人との間を取り持つのも、通常はブローカーの役割であった。顧客はブローカーに巨額の投資資金を貸し付け、その資金は主に織布工への前貸し金や完成品の直接買い付けに使用された。しかし、この慣習を EIC は放棄した。それは、手渡した資金がブローカーによって濫用される恐れがあったからであった¹²⁸⁾。

ブローカーの手数料は、通常は売り手と買い手双方から支払われた。通常ブローカーに支払われる手数料率は2%で、双方が1%ずつ供出した。売り手と買い手のブローカーが異なる場合には、それぞれのブローカーに1%ずつ支払われた¹²⁹⁾。しかし、特定の取引にのみ携わる契約ブローカーは、10~10.5%の手数料を受け取った。これは、彼らの携わる取引には巨額の投資(約30,000ルピー)が必要であったこと、また契約期間内に商品を供給するという、大抵の場合は急を要する条件があったことによる。また、これには当然商品の在庫やリスクに対するコストも含まれている。EIC は、商館付きのブローカーにはそれぞれの影響力・業績・評判に応じて、月額にして10~40ルピーの固定給を支払っていた¹³⁰⁾。

EIC とブローカーとの繋がりへの深さは、以下の事例からも看取できる。1623年、紅海交易参入をめぐるトラブルでスーラトのムガル官僚から交易制限を課されていた EIC は、ブローカーを使ってブローチの商品をスーラトまで運ばせた。彼は逮捕され、100回の鞭打ち刑を受けた¹³¹⁾。また、顧客である EIC にブローカーが資金を融通することもあり¹³²⁾、そのような貸し付けが無利子で行われることもあった¹³³⁾。このような行為は長期

126) 彼らの活動に関しては、長島氏の詳細な研究がある。長島、「ムガル帝国下のバニヤ商人」、98~100ページ。

127) “*EFI 1634-1636*”, p. 117.

128) Qaisar, ‘The role of brokers’, p. 229.

129) Qaisar, ‘The role of brokers’, p. 232.

130) Qaisar, ‘The role of brokers’, p. 234.

131) “*EFI 1622-1623*”, p. 290, pp. 294-295.

132) シンドにおいて、EIC はブローカーであった Jadu の親族 2 人から資金を借りた。“*EFI 1630-1633*”, p. 160.

また EIC は、バローダで織物を買付けする資金をトゥルシー・ダースから借りた。“*EFI*”

的視野に立った判断で行われたものであり、EIC とブローカーの互恵的な性格が現れている。

ブローカーの中には、不正な取引を行う者もいた。手数料の上積みなどはしょっちゅう見られ¹³⁴⁾、EIC から受け取った前貸し金を他の目的に使用したり、その資金の利子で利益を得ようとする者もいた¹³⁵⁾。しかし、そのようなブローカーを解雇することは容易なことではなかった。ヴィルジー＝ヴォーラのような影響力を持つ商人が介入して、現地商人達に EIC の商品を扱うことを禁じたりしたからであった¹³⁶⁾。この事実は、グジャラート商人コミュニティの結束力の強さを示しているが、さらにこのような現地商人の EIC に対する影響力、彼らの協力無しには EIC の交易活動が成り立たなかったことも窺わせる。

以上述べたようなグジャラート商人の商品・資本の流通システムは、EIC の交易活動と密接に関わっていた。そして、こうしたシステムが存在していたということが、17世紀前半の EIC の交易活動の拠点がグジャラート地方に置かれていた大きな理由であると考えられる。

4. 総 括

以上論じてきたように、ヨーロッパ商業勢力のアジア交易圏直接参入が始まった16～17世紀のインドにおいて、グジャラート地方はその歴史的地理的条件に恵まれたことによりヨーロッパ商業勢力によるインド進出の拠点となり、新たなグローバル・エコノミーの枠組みにおける重要なパーツとして組み込まれることとなった。

近世におけるグジャラート地方の商業的繁栄を導いたのは、グジャラート商人による様々な商業活動であった。このグジャラート商人の存在こそが EIC をはじめとするヨーロッパ商業勢力のアジア交易圏参入における障壁となり、かつ一方ではアジア交易圏内で交易に従事するにあたり不可欠な補助的機能をヨーロッパ商業勢力に提供したのである。

それでは、数多あるアジア商人コミュニティの中でもヨーロッパ商業勢力にとって無視出来ない数少ない存在となった、グジャラート商人コミュニティを作り出した要因は

1634-1636", p. 285.

133) "EFI 1646-1650", p. 223.

134) "EFI 1661-1664", p. 113.

135) "EFI 1618-1621", p. 98, "EFI 1661-1664", p. 112.

136) "EFI 1661-1664", p. 113.

何であったのだろうか。最後に、この点に関連してグジャラート商人コミュニティの社会的背景について考察することとする。

ピアスンも指摘したことであるが、中世から近世にかけてのインドでは、国家と商人との関わりが希薄であるという地域特性があった。国家は領土獲得から得られる地代を基盤とした財政構造をしており、したがって商業に対する課税・規制に対する関心が薄かったのだというものである¹³⁷⁾。だからこそグジャラート王国の政治的変遷とは無関係に、グジャラート商人は西北インドを拠点としてインド洋交易圏内で重要な地位を占め続けていたのである。

しかし、政治が商業の繁栄に無関心となると、国内外の商人間でトラブルが起こった場合の調停はどのように行われていたのだろうか。ヨーロッパ商人が直接来航し、近世におけるグローバル・エコノミーが進展しつつあった局面においては、交易の発展にとってなおさら重要な制度的問題であったといえる。

インドにおける商人間の問題は、マハージャン（商人集団）内の協議によって解決されていた¹³⁸⁾。これは、近世インドにおける国家と商人との関係の希薄化といった同時代的な状況から新たに生まれた制度ではない。前二千年期のアリア人の進入から数えても数千年以上にわたり、インドは中央アジアからの様々な民族の流入を体験してきた。その度ごとに中央アジアからの他民族流入ルートの途上にあたるグジャラート地方では、雑多な宗教的信条を持つ民族が流入し変遷してきたことにより、インドの他の地域のようにある特定の宗教やジャーティ集団が優位を占めることが無く、社会活動全般を包括する共同体的組織が解決能力を有することとなったのである¹³⁹⁾。

17世紀におけるグジャラート地方の最盛期を支えたマハージャンの頭目を3名挙げておこう¹⁴⁰⁾。一人目は、ヴィルジー＝ヴォーラである。彼はスーラトにおけるジャイナ教のマハージャンの頭目でありかつ宗教的指導者であった。彼はEICが紅海交易への参入を試みた1620年代前半頃から既にスーラトにおける代表的商人であり、1660年代にマラータ族によるスーラト包囲の頃まで、指導者的存在であった。二人目は、シャンティダス＝ジャワハリである。彼はアフマダバードのジャイナ教の頭目であり、アフマダバード全体を統括するマハージャンのナガルシェト（都市の長）でもあった。最後は、ハジ＝ムハンマド＝ザヒド＝ベグである。彼はスーラトで最も裕福なムスリム交易商の一人であり、

137) ピアスン、『ポルトガルとインド』、143-148ページ。

138) ピアスン、『ポルトガルとインド』、200ページ。

139) ピアスン、『ポルトガルとインド』、200～202ページ。

140) ピアスン、『ポルトガルとインド』、202～207ページ。

スーラトのシャーバンドル（港湾長官）の任にも就いていた。

近世グジャラート地方においては、彼らのような時には宗教的指導者をも兼ねるマハージャンの頭目がマハージャンのコミュニティーを自治的に統治し、一方では行政の長であるナガルシェトやシャーバンドル¹⁴¹⁾を兼任することによって、国家の権威を背景とした強制力を持って他の商人集団との問題解決においても主導的役割を果たした。こうした商人の自治的組織や行政職を兼ねた商人集団の代表が港湾都市の自治と交易秩序の管理を担うという現象は、ひとりグジャラート地方に限定されるものではない。近年における港市や国際交易商人コミュニティーの研究においても、主要な港湾都市における一般的特性として指摘されつつある¹⁴²⁾。

今後の課題は、近世グジャラート地方の商人コミュニティーの特性がどこまで主要港湾都市一般の特性と認められるのか、どこまでが歴史的・地域的個性として峻別しうるのかをより詳細に検証してゆくことである。その過程で、近世グローバル・エコノミーにおけるヨーロッパの台頭とそれに対するアジアの対応に関する理解をさらに深めてゆくことも可能となるだろう。

141) 17世紀から18世紀のスーラト港市の歴代シャーバンドルに関して、長島氏が詳細な分析を行っている。A. Nagashima, 'The Shahbandar at Surat in the Mughal Empire' in *Journal of East-West Maritime Relations* vol. 3, 1994, pp. 43-72.

長島氏によると、税関長の職務と若干の重複はあったが、シャーバンドルはスーラトの外国人商人の代表者・代弁者（おそらくは外来のムスリムの代表的商人）としてムタサッディーなどの行政官と外国人商人との間の紛争の調停に当たることを第一義の任務としていた。

142) 港町は外部世界に開かれた窓であり、独自の都市空間を形成する都市類型の一つであり、異文化の漂着地であるがゆえに共存・共栄のあり方が示される場であるという認識に立ち、港町の豊かな歴史的様相を描こうとする新しい研究を纏めたのが、歴史学研究会（編）、『シリーズ 港町の世界史』全3巻、青木書店、2005年、である。このシリーズでは、第1巻『港町と海域世界』では「境界人対地域権力・国家」、第2巻『港町のトポグラフィ』では「社会のかたち」、第3巻『港町に生きる』では「おさめる・むすぶ」といった論点が含まれており、本論文と問題意識を共有する論文がいくつか収められている。