

# Scotchwhisky 産業における組織化 — 第1次世界大戦までの DCL の発展に関連して —

中 野 元

## [要旨]

本稿では、まず 19 世紀後半から第 1 次世界大戦にかけての Scotchwhisky 産業における企業間の組織化の内容を、次に国家の経済統制の下での組織化の変容を、第 3 に国家統制が Scotchwhisky の海外進出に及ぼした影響について考察する。

Scotchwhisky 産業における技術革新 (Coffey still) は、grain whisky の生産量を飛躍的に増加させた。諸企業による Coffey still の積極的導入は過剰生産を引き起こす傾向にあり、19 世紀後半にイングランドにおける blended whisky の急速な市場拡大は供給過多の事態をもたらした。その調整策として、当初は Association (協会) での合意形成が実施された。しかし、合意形成は結局破綻した。新たな生産調整の方法として、主要な grain whisky 企業の結合した DCL が創設された。DCL は、grain whisky 業界のリーダーとしてイギリス・レベルでの協会を設立し合意形成を図った。しかし、これも問題を克服することはできなかった。Pattisons 社の経営破綻後の 1900 年代、Scotchwhisky 業界は低迷期に入った。

DCL は grain whisky 企業を積極的に買収し水平的統合を促進し、業界の安定を模索した。他方、Blending House は好調な輸出を背景に小規模な malt 蒸留所を買収し垂直的統合を進めた。社会運動や消費者の禁酒運動の関心が高まるなか、国家は Scotchwhisky の内容を次々に規定した。spirit 関連法は主に戦時経済体制の中で立案・施行された。第 1 次世界大戦中、DCL は事業を多角化し、軍需分野に本格的に進出した。その後飲料分野では、malt と grain の生産からブレndィングまで含めた垂直的統合が効率的生産・流通を達成した。それが DCL が Big3 と合併した 1925 年の大合同だった。当時、DCL は持株会社として設立された。

この経過を明示することは、日本における本格焼酎産業のこれからを展望する上で、重要である。

キーワード：協会、水平的統合、spirit 関連法、戦時経済体制、垂直的統合

\* DCL : Distillers Company Limited

## 1. 19世紀後半以降における Scotchwhisky 産業の発展

### (1) 19世紀後半におけるイギリス経済発展の特徴

イギリス経済は産業革命を通じた工業化の進展とともに、その担い手だった近代の実業家を中心とした中流階層が社会の様々な分野に進出を果たした。ただ、それまで農業に経済的基礎を持つ支配階級である貴族やジェントリは、こうした中流階層をいわば取り込む形で諸々の諸改革を進めた。

特に、1851年の London 博覧会を契機に、イギリスは「繁栄の時代」を迎えた。イギリスでは、綿工業の発展に続いて鉄と石炭を利用した重工業が展開し、世界最先端技術の鉄道事業を国内だけでなく世界的にも拡張した。こうして、世界の工場としての地位が確立されるとともに、自由貿易体制が世界中に推し進められた。まさに、イギリス経済は 20世紀前半にかけてパクス・ブリタニカを築き上げる力強い推進力を発揮し出していた。

自由貿易体制を象徴するのが、1846年の穀物法の撤廃である。これによって、労働者階級を中心とした庶民に安い穀物が提供されるとともに、賃金上昇の抑制効果による産業利潤の向上が期待された。他方、安い輸入穀物による国内農業の経営問題から地主階級の地代収入が減少することが危惧された。しかし、実際には、このことはイギリス農業を高度集約農業へと発展させ、積極的な排水工事や肥料投与などによって生産性を向上させた。結果、農業分野では繁栄期となり、地代収入も漸次増加していった。また、産業活動は総じて好循環を遂げていくとともに、労働者大衆の生活レベルも上層労働者層を中心に大きく向上した。それは、労働組合による地位の確立や公衆衛生、教育などの社会政策的展開によって支えられていた。

イギリスの自由貿易帝国主義が展開するにつれて、イギリス帝国の領土拡張と事業の海外膨張が進み出す。それは、1850年のオーストラリア植民地政府法によるヴィクトリア植民地の獲得や、1858年の東インド会社の廃止とインド省の創設によるインド直轄支配、さらには1867年のイギリス領北アフリカ植民地の連邦化、自治領であるカナダ連邦の成立などの成果だった。さらに、中国では 1856-60年に第2次アヘン戦争での武力行使が行われ、1860年の北京条約によって政治的経済的進出を促した。国家による武力行使と条約締結によって、イギリスの経済的世界戦略は着実に進められた。

### (2) 1850年代以降における鉄道の拡張と産業発展

こうした経済的繁栄とともに、総じてイギリスの国内的需要は高まった。この頃、ヨーロッパではフランスやスペインなどのブドウ畑でアメリカから輸入された苗木に付着したフィロセキラの害虫が繁殖し一挙に広がった。1857-66年のほぼ10年間、これはブドウの生産に壊滅的な影響をもたらし、wine、brandy (ブランデー) の供給はほぼ途絶えることになった。ロンドンを中心としたイングランドにおける旺盛な国内需要のなかでのこれら酒類の不足は、それに代わる酒類の需要をおおいに高めた。こうして、whisky ブームが到来する。スコットランドから

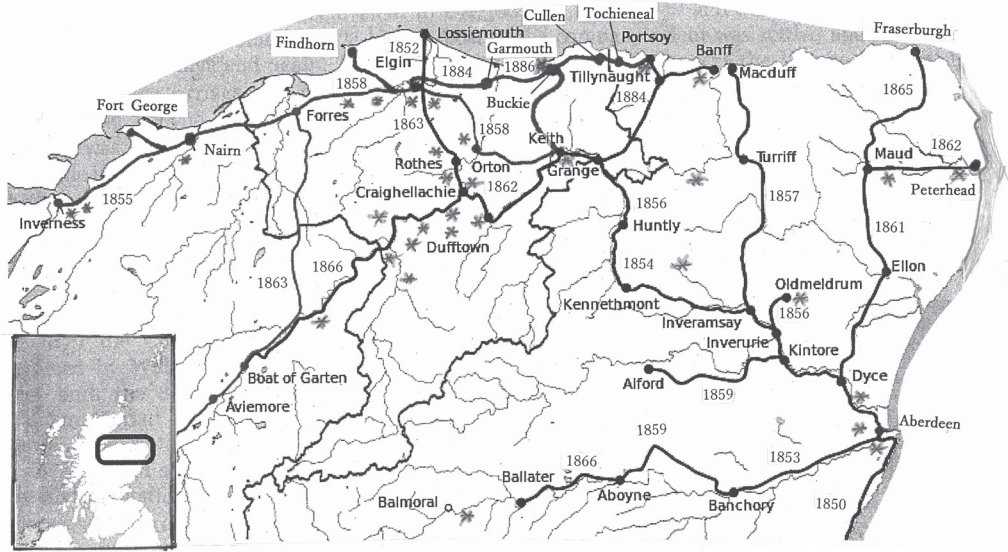
イングランドへの輸送も急速に増加した。

当時、イングランドで飲まれていた whisky は基本的には blended whisky だった。その販売を担っていたのが blender<sup>注1</sup>であり、これら業者は各地に出向きその地域の蒸留業者から malt whisky あるいは grain whisky を購入し、自分の所有する倉庫で貯蔵し、ブレンドし、ビン詰めを行った。この blended whisky を自分の代理店や商社を通じて、イングランド市場で積極的に販売した。こうした好調な市場を背景に、交通革命によって輸送手段として急速に整備された鉄道輸送網は、スコットランドにおける各地域の Scotchwhisky 蒸留所に様々な影響をもたらした。特に、Highland における鉄道網の拡張は、優良で芳醇な malt whisky を求める blender に取引の機会を増やした。また、工場敷地内に貨車を呼び入れることによって石炭や原料の入荷から製品の出荷まで物流はより円滑に整備された。同時に、各種の蒸留所の個性的情報を得ることで、取引業者は malt 蒸留業者に新たな投資機会を見いだした。

1820年代当初は malt whisky の製品の品質の違いに応じて価格のスペクトルが表現されていたが、特徴的な魅力を地域特性や優越性から判断するのは躊躇されていたといわれる。しかし、1850-60年代における鉄道網の拡張は、投資家がプレミアム価格を生み出す要因を精査する条件を生み出した。実際に、Alfred Barnard はこの時期に whisky 生産地の蒸留所を調査して1887年に膨大な記録を残している<sup>注2</sup>。その訪問した蒸留所数は、スコットランドで129、アイルランドで28と多く、手書きのイラストや蒸留所の特徴についての記述など当時の状況が克明に記されている。そこでは、広範囲な蒸留所探訪の詳細が示されている。

この頃の鉄道網(開通時期)と Alfred Barnard が訪問した蒸留所(当時)の位置を示したのが、次の図1である。蒸留所の立地が鉄道網の創設・開通時期(表1参照)と大きく関わっていることがみてとれる。

図1 19世紀後半における鉄道網の整備・拡張と蒸留所の立地  
(Scotland、Speyside 周辺地域)



(筆者作成)

- 注1. 実線は当時の Great North of Scotland Railway、Highland Railway、Caledonian Railway の路線を示している。  
 注2. \*印は、Alfred Barnard が訪問調査した蒸留所の位置を示している。  
 注3. 数字は、一定区間での鉄道の開通年を示している。

表1 Scotland (Speyside 地域) における GNSR 鉄道整備の推移

GNSR = Great North of Scotland Railway

年	摘 要
1805	Aberdeenshire 運河が開設される (Aberdeen - Inverurie)。
1846	Great North of Scotland Railway が国家制定法により創設される。
1854	Great North of Scotland Railway が Huntly まで開通する。
1855	Inverness & Nairn Railway が、Joseph Mitchell による技術設計で創設される。
1856	Great North of Scotland Railway が Keith まで開通する。
1858	Inverness & Aberdeen Junction Railway が Nairn と Keith 間で開通し、このルートを通じて Aberdeen と Inverness はつながった。
1886	Moray Coast Line が開通する。
1923	鉄道グループ化: Great North of Scotland Railway は London & North Eastern Railway と合併する。Highland Railway は London Midland & Scottish Railway と合併する。

資料、Michael Pearson "WAYZGOOSE、-IRON ROAD to Whisky Country-" 2002. より作成。

物流面では蒸留所への石炭輸送、原料輸送と蒸留所からの whisky 搬出といった鉄道の整備状況をみると、南部の Edinburgh、Glasgow、東部の Aberdeen、北部の Inverness、この4都市を結んだ空間地域を中心に鉄道網が張り巡らされていた。原料穀物の輸送については、穀物法が廃止された1846年以後でも大麦を中心に国産穀物が原料として使用されていたため、国内産穀物輸送が中心だった。この傾向は、輸入穀物価格が安定的に安くなるまで続いた。ただ、1860年代になると価格対応から国際的な穀物取引は増加し出し、特に grain 蒸留業者は輸入トウモロコシを急速に増やし始めた。同時に、大麦やオート麦も国内穀物から海外産穀物へ切り替え始めた。主要都市の港で荷揚げされた輸入穀物は鉄道貨車によって蒸留所に運び込まれた。ただ、malt 蒸留業者は第1次世界大戦後まで国産大麦を使用しており、国内農家との利害関係は維持されていた。これに対して、grain 蒸留業者は大規模 spirit 生産を行うために、大量の原料、高品質の原料、さらにできるだけ最も安い価格の原料を追求した。このため、従来からの国内農家との共存関係は崩れ、利害の対立などで緊張関係に陥っていった。

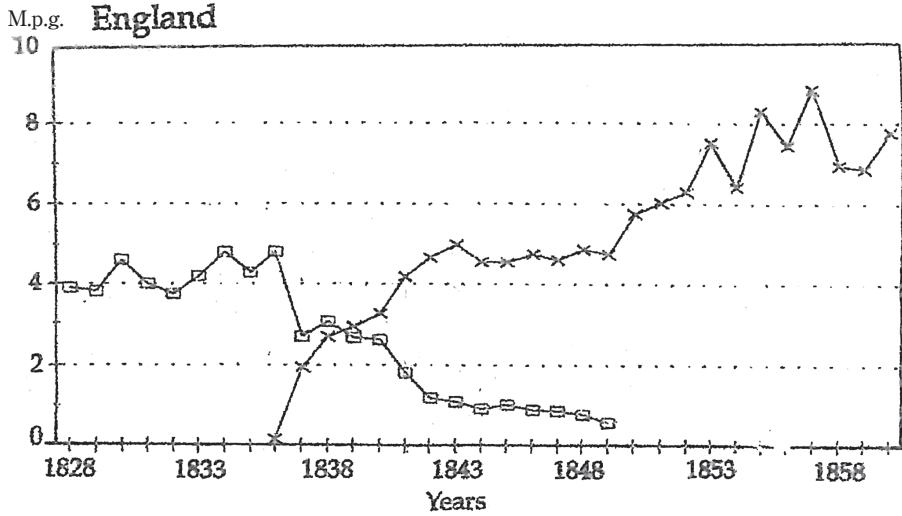
蒸留所からの whisky 出荷については少し事情は異なった。50年代以降の繁栄の時代には、スコットランドで whisky 消費需要は低迷したものの、イングランドでは急増した。それゆえ、蒸留所からの鉄道輸送はイングランドに向けたスコットランドの船積み港に向けてますます盛んになった。他方、人的輸送面では、交通手段の利便性拡大とともに人的交流は盛んになり、取引関係にも当然効果的に影響したとみられる。

### (3) 「繁栄の時代」を実現させた技術開発と製品開発

イギリスの産業革命が蒸留業界に及ぼした影響は、主に patent still による生産方法にみられる。工場制蒸留生産方法のシンボルとして知られているのが、この patent still 生産方法をより機械体系化した Coffey still 生産法である。開発は1830年、Aeneas Coffey によって達成された。この Coffey still は、1840年に Two-Column Shape 型に改良されて連続式蒸留装置となり、86-96% のアルコールを急速操業で生産できる程に技術革新された。1852年には、gin をつくるための spirit 生産のためにイングランドでは12の蒸留所が採用した。スコットランドでは、patent still 蒸留業者が grain whisky 蒸留所の設備装置として積極的に導入した。

こうした一連の技術革新で、イングランドでは gin にとっての spirit 生産のために Coffey still (patent still) が1840年以降飛躍的に採用された。それに対して、スコットランドでは少し遅れて19世紀中盤から、patent still による生産量が従来型の pot still による生産量を凌駕していった(図2)。スコットランドでは、pot still は malt whisky を生産し、この malt whisky は grain whisky とブレンドされるために、一定の生産量が維持されていた(図3)。

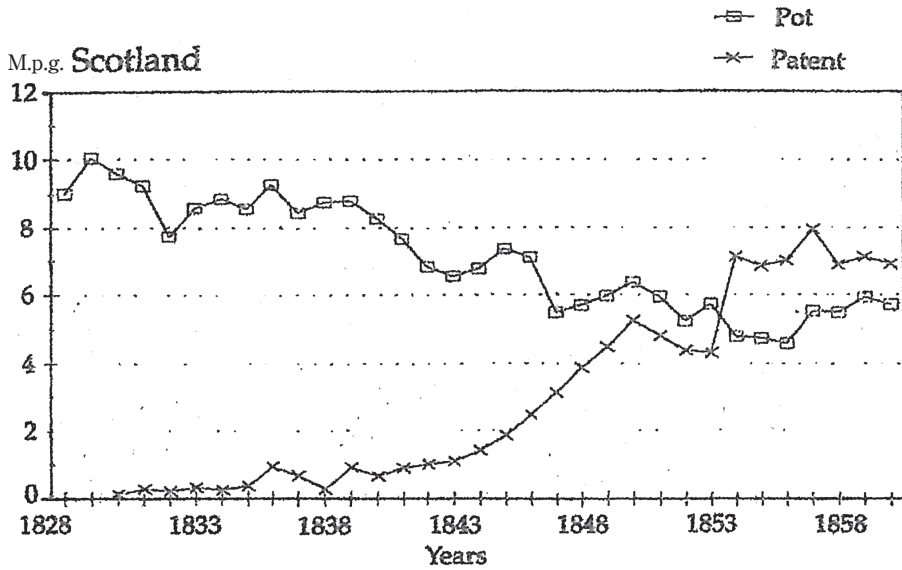
図2 イングランドにおける pot still と patent still 生産の推移



資料、Ronald Weir, "The History of the Distillers Company" 2004, p15.

\*「M.p.g.」とは、million・proof・gallonをいう。

図3 スコットランドにおける pot still と patent still 生産の推移



資料、図2と同じ。

Scotchwhisky 産業における組織化  
— 第1次世界大戦までの DCL の発展に関連して —

patent still 生産方法 (Coffey still) は、pot still の生産能力と比較して、コストや生産能力等の側面からみてどれくらいの合理性と収益性があったかを示したのが、表2である。

表2 patent still 生産 (grain whisky) と pot still 生産 (malt whisky) との比較

コスト削減	<p>patent still は pot still に比べて燃料コスト (石炭消費: 1/4)、労働コスト削減を達成*1。</p> <p>patent still は malt (大麦) 以外に、低コストの輸入トウモロコシやライ麦、オート麦などの穀物を活用できた。</p> <p>patent still の製造原価は 1<sup>st</sup> 当たり 1 と 1/2d. で pot still は 6-9d. と約4倍以上*2。</p>
生産能力	<p>1854年、スコットランドの13の patent still 蒸留所は生産高は 700万 p.g.*3 だった。これに対して 119あった pot still 蒸留所 (1840年から 49減少) のそれは 475万 p.g. だった。ここから圧倒的な生産規模の違いをみることができる。</p>
生産拡張	<p>生産拡張に当たっては pot still 蒸留所は蒸留前工程の拡張と pot still 数の増加で対応したが、patent still 蒸留所は低価格原料の調達と技術開発で直ぐに対応した。さらに、1860年 spirits 法により蒸留所内での yeast 菌製造が可能になり、新分野として事業拡大した。</p>
蒸留所立地	<p>pot still 蒸留所は malt (大麦) 産地か隣接地に立地が進み産地形成されていく。産地、伝統と神秘的な香り flavor が製品特徴となる。これに対して、patent still 蒸留所は特定地域に必ずしも限定されない。Lowland 地域における主要なブレンディング施設の隣接地、鉄道・船舶などの輸送条件の有利な地域、そして豊富な水と大量の廃水事情の良好な設備整備地などに立地が進んだ。製品特性としても風味は追求されなかった。むしろ安くて飲みやすい、いくらかの malt とブレンドさせたブレンド品が Glasgow や Newcastle 等の坑夫を中心とした労働者層に普及したといわれる。</p>

(筆者作成)

\*1 patent still とは技術革新された Coffey still を指す。

\*2 Royal Commission on whisky の評価 (1908年) の数値。19世紀中盤でもこの程度の違いがあった。「d.」は denarius という英国通貨単位で penny、pence の略。

\*3 「p.g.」とは proof gallon をいう。proof は、0～100% の度数を 175等分したもの。100proof を「proof の基準」としている。100/175=0.5714。それゆえアルコール度数約 57% が proof の基準となる。

#### (4) 市場動向と企業連携の動き

技術開発による生産能力の急速な拡大は、業者間の競争の激化をもたらし、そのことが過剰生産問題を引き起こす。技術革新は生産方法や製品づくり、さらには各種規制緩和を国家に要請し、それが条件となってさらに競争は加速された。結果、以下のように各企業は業界としての調整や協定によって迫り来る過剰生産問題を解決しようとした。

1830年代以降、Lowlandの grain 蒸留業者はイングランド市場に地位を築くようになる。他方、Highlandの malt 蒸留業者はLowlandを中心に malt whisky を販売していた。ただ、この頃、grain 蒸留業者は Coffey still の技術開発によって急速な発展を遂げる。1856年にかけて、スコットランド市場では Coffey still の採用とともに patent still 生産が大規模に進む。そのことは、イングランド市場に向けた gin 生産のための spirit 供給の急増につながり、スコットランドの patent still 業者の収益に大きく貢献した。

同時にこの頃、各種の規制緩和が進んだ。1853年には保税下での vatting が可能になり、malt whisky の多様化が始まった。1855年法では、糖蜜などの他の原料で造られた新しいメチル spirits (無税) の変性アルコール市場分野が新たに登場してきた。1860年 spirits 法の施行では、保税下でのブレンドが認められ、blended whisky の普及が急速に進む。また同年に、輸入 spirits の関税が自由化され、spirits 市場における競争の障壁が低下し、結果ドイツを中心とした輸入 spirits などとの競争が激化していく。さらに、1867年には保税倉庫内での国内消費用のビン詰めが承認される。

このように、patent still 蒸留分野を中心とした技術革新と生産能力の拡張は、各種の規制緩和と相まって激しい競争状態を生み出した。その結果、1856-65年の間にスコットランドの grain whisky 業者 17のうち5つが閉鎖した。この頃の競争の弊害を回避すべく、1856年には、grain whisky 業者は価格切り下げを防ぎ販売数量を相互に割り当てる協定である Short-lived Trade Arrangement を結んだ。しかし、この協定に参加したのはわずか6つしかなく、1年しか続かなかった。

こうした教訓から、1865年には The Scottish Distillers Association (SDA) が創設されることになった。そのメンバーを示したのが表3である。1856年のメンバーは Short-lived Trade Arrangement に参加した企業である。その後、Haddington は閉鎖され、John Haig & Co. は Seggie 蒸留所を閉鎖して Cameron Bridge 蒸留所に移った。したがって、1865年に SDA に参加した企業は、それまでの5つと、新たに加わった McFarlane & Co. (Port Dundas 蒸留所) の6つだった。特徴的なのは、1866年以降アイルランドとイングランドの企業がその協定に加わったことである。アイルランドでは、1866年に Cork の3つの企業と Londonderry、Dundalk の計5つの企業が、イングランドでは Vauxhall 蒸留所 (Archibald Walker 所有、Liverpool) が加盟した。アイルランドではこの協定はうまく機能し、grain whisky の生産量管理と grain spirit 価格の維持・上昇に成功した。しかし、イングランドでは、「地方の業者」が北西部を中



心に grain spirit を直接消費者に販売していたために、スコットランドの grain whisky 業者との熾烈な市場競争問題が発生した。さらに、gin を精留するために grain spirit を生産していた「London の業者」は、過剰生産問題を抱えており、スコットランドからの船積み量を制限して価格を固定化し利潤を確保するためには、さらなる生産コストの削減が求められた。そこで注目されたのが、1867-97年の期間中価格が着実に低下していた輸入トウモロコシだった。これで、コストは大きく削減された。

表3 The Scottish Distillers Association の加盟業者の推移

(数値：全体の産出高に占める割合%)

Firm	Distillery	1856	1865	1866		1872
Menzies, Bernard & Craig	Caledonian	41.5	28.0	24.74	23.70	26.61
John Bald & Co.	Carsebridge	15.0	19.8	17.49	16.56	18.03
John Haig & Co.	Seggie	13.5	---	---	---	---
McNab Bros. & Co.	Glenochil	11.5	7.64	6.75	6.90	9.91
Robert Moubray	Cambus	10.5	6.15	5.43	6.00	9.18
John Crabbie & Co.	Haddington	8.0	---	---	---	---
McFarlane & Co.	Port Dundas		28.66	25.32	23.70	26.61
John Haig & Co.	Cameron Bridge		9.75	8.61	8.50	9.66
A.Walker & Co.	Vauxhall, Liverpool		---	8.42	11.40	---
R.Harvey & Co.	Yoker		---	3.24	3.24	---

資料、Ronald Weir, 2004、p33.

\*1866年は数量は2度調整された。

## (5) Distillers Comapny Limited (DCL) の創設と業界団体の設立

### ① SDA から DCL へ

1870年代に入ると、イギリス資本主義は世界市場の構造的な再編の中に巻き込まれていく。特に、70年代にはドイツにおける経済不況はイギリスにも慢性不況という形で影響を及ぼし、80年代以降には大不況期を迎える。この期間、ドイツやアメリカからの製品輸入の急増は製造業における貿易摩擦を引き起こし、農業不況をもたらした。イギリス工業の国際競争力はいっそう低下した。

Scotchwhisky 産業に関しては、そうした経済的影響を受けながらも、1870年代にはむしろ消費需要は急速に拡大した。それにともない、SDA 内部の結束は生産量割当てで同意できず、うまくいかなくなり、ついには安定的価格制度に向けた秘密情報が多く暴露される始末となった。他方、海外製品の進出も激しく、brandy や rum (ラム) の輸入 spirits が急増した。1875年には、イギリス市場の約3割弱にも達した。特にイギリスの grain spirit 業者にとって脅威だっ

たのは、ドイツの主にプロイセンのジャガイモを原料にした spirit だった。それは、ドイツ政府の補助金による余剰ジャガイモを使った高品質のほとんど中性の spirit で、価格もイギリスの grain spirit の半分以下だった。これは、ブレンディング、精留、メチルアルコール生産などに利用された。1875年には、輸入量は200万割とピークに達し、イギリスの patent still 生産全体の11.5%にも及ぶほどだった。

1870年代以降、blended whisky は急速に伸びた。それは国内需要だけでなく、自治領や植民地など海外への増加をともなっていた。この増加は、大量の grain whisky 生産を促し、他方では spirit の生産施設・蒸留所数の増加を不可避としていた。こうして、whisky 蒸留所の建設や whisky 製品に関わる投機熱を高揚させていった。

以上のように、Coffey still による生産能力の向上、スコットランド市場の脆弱性・不安定性、イングランド市場における spirit 蒸留業者との激しい競争、一定期間でのドイツの蒸留業者など海外業者からの脅威的圧力などの諸要因が重なるなかで、1877年に新たな組織が結成された。それが、6つの grain 蒸留業者が合併し、有限責任法のもとで創設された会社組織、SDA の脆弱性を克服してさらに発展を遂げた水平的統合組織、Distillers Company Limited (DCL) だった。その最初の企業メンバーは、D.McFarlane & Co. (Port Dundas 蒸留所)、John Bald & Co. (Carsebridge)、John Haig & Co. (Cameron Bridge)、McNab Bros. & Co. (Glenochil)、Robert Moubray (Cambus)、Stewart & Co. (Kirkliston) だった。DCL が 盟友関係にある Menzies (Bernard & Craig, Caledonian 蒸留所) と結合した生産高は880万 p.g. に達し、それはスコットランドにおける grain spirit 生産の75%、イギリスにおける patent still 生産の1/3を占める大規模企業となった<sup>注3</sup>。

これに対抗して、malt 業界では、1874年に Elgin 蒸留者組合が北スコットランド malt 蒸留者組合 (Highland の36業者参加) として大きな団体を形成したり、西南スコットランド malt 蒸留者組合や東スコットランド malt 蒸留業者組合が結成されたりした。grain 業界だけではなく blender との対抗関係からも組織化が進められた。しかし、それは交易的取決めを通じた問題解決を目指しただけで、企業間結合・合併には至らなかった。

## ② Distillers Company Limited (DCL) の組織体制と独占体制

DCL は本社を Edinburgh に置いた。また、DCL は代理店の再組織化や価格設定を中心に Menzies & Co. (Caledonian 蒸留所) との取引協定交渉を行い、1885年に両社は合併に至る。ただ、経営体制としては、合併に参加した実業家ファミリーが委員会を構成していたため組織的結末は弱く、しばらくは協調体制が続いた。しかし、1888年に固定した会長として Andrew Drysdale (Menzies & Co.) が任命されると、委員会は統一組織体制として整備された。経済活動面では、6つの蒸留所は100以上の販売代理店を統制しており、それを利用することで grain whisky 供給の地域的独占を維持した。特に、Edinburgh や Leith などスコットランド東部では

安定価格・高収益を確保した。

DCL は £200 万<sup>注4</sup>名目資本から始まり、翌 1878 年には約 £25 万の社債と £6 万の普通債を発行した。1883 年には Glasgow と Edinburgh の両証券取引所で上場し、その後 1886 年には London で上場した。こうした上場は、当時都市の中間層からの支持如何にかかっていた。1870 年代の blended whisky ブーム期では、wine & spirit 商人や whisky 商人は活発な交易者にあると同時に積極的な投資家でもあった。実際に、Edinburgh の blender である wine & spirit 商人によって 1885 年に創設された the North British Distillery Company (NBDC: 大規模 grain 蒸留所) は、spirit ディーラーから全資本の £7 万 5 千を獲得していた。他方、DCL は Glasgow、Dundee、Aberdeen、Edinburgh、Leith の blending センターのための株式発行で £1 万 5 千も得られなかった。ここから、blended whisky 取引が証券取引所で如何に注目されていたかを垣間見ることができる。

malt 蒸留業界は、blended whisky の市場拡大と歩調を合わせるように活性化しつつあった。なかでもこの時期には、Lowland からイングランド境界線の南側にしみ出すように malt と blended whisky の市場が広がってきていた。また、大手 blender は事業規模を拡大するとともに、海外への市場開拓、商品ブランドの開発などマーケティング活動を盛んに展開していた。その条件には、blender の利用可能な malt whisky の選択幅の広がりがあった。特に Speyside 地域では、Highland Distillers を中心に規模の拡大や多くの pot 蒸留所の設立が進んだ。1890 年代には、シングルモルトの販売促進も行われた。

### ③業界団体の設立と統制領域の拡大

DCL が主導して patent still spirit 市場を管理するために 1878 年に創設したのが、イギリス蒸留業者協会 the United Kingdom Distillers' Association (通称 whisky Parliament: ウイスキー議会) だった。これは 1888 年まで続いた。

表 4 UKDA の構成メンバー (1878 年)

Scottish Distilleries	English Distilleries	Irish Distilleries
DCL (6 grain distilleries & Irish pot still distillery) Menzies & Co., Caledonian J. & W.Harvey, Yoker J.Calder, Bo' ness A.Walker, Loch Katrine (Adelphi)	R.W.Preston & Co., Bankhall, Liverpool A.Walker, Vauxhall, Liverpool (3 distilleries)	A.Walker, Limerick Cork Distilleries Co., Midleton D.Watt & Co., Londonderry M.Brown & Co., Dundalk

資料、Ronald Weir, 2004、p53 より作成

\* Archibald Walker は各々地域に蒸留所を所有していた。

設立当初のメンバーは表4の通りであり、協会は15の蒸留所を有する9つの企業から構成されていた。UKDAでは、メンバーの生産能力、国内市場への販売量、価格設定面で相互利益を確保すべく調整・提携が行われた。流通面では、メンバーの全生産能力シェアに応じて数量は分割された。また、大量の在庫を保管するために熟成倉庫の建設が進められた。ただ、輸出とメチル spirit 市場については規制はなく、自由裁量に任された。

Londonを中心としたイングランド市場の統制強化のために実施されたのが、1882年のUKDAとthe London Distillers' Association (LDA)との協定締結だった。LDAの構成メンバーは、John Currie & Co. (Bromley 蒸留所)、C.H.Smith & Co. (Thames Bank 蒸留所)、John Watney & Co. (Wandsworth 蒸留所)、H. & J. Haig (Hammersmith 蒸留所)、J. & W. Nicholson (Three Mills 蒸留所)の6つだった<sup>注5</sup>。この協定では、国内市場においてUKDAが1,104万 p.g.、LDAが515万 p.g.を担うという分割が行われた。結果、Londonの価格は1s4.5d.から2s0d.に上がり、イギリスの地方価格は1s.9d.から1s11d.へと上昇した。さらに、1882年12月には最後のアウトサイダーといわれたBristolとWest HamもUKDAに加盟した。この独占体制によって輸入トウモロコシ価格は下がり、製品価格は上がり、利潤は改善した。

しかし、1880年代のイングランド特にLondon市場では、競争激化にともなう生産能力の過剰問題が生まれつつあった。国内のアウトサイダー業者による低価格出荷や加盟蒸留業者による価格固定化に対する協定破棄も多く発生するようになった。さらに深刻だったのは、ドイツやアメリカからの低価格の輸入 spirit の増加だった。この増加は本国での余剰アルコール処理に由来していた。特に、ドイツでは東部地方の収益的農業を維持するためにアルコール生産を奨励し、国家の輸出助成金支援に促されてLondon市場に進出する政策がとられていた。またアメリカの場合には、安価なトウモロコシを原料とした spirit 生産を企業連合で推進し、低価格で輸出を増やす戦略がとられた。結果、この側面からもイギリスでの価格固定化は大きく動揺し、安定実現はおよそ不可能な状況に陥った<sup>注6</sup>。

その結果、UKDAの出荷量は、1881年から1883年までなんとか1,100m.p.g.台を維持し国内全体でのシェアを40-41%に保ったものの、1884年以降出荷量は減少し始め、シェアも1886年約36%へと低下した。こうした経過の中で、UKDAとLDAとの協定は機能不全に陥る。ついには1888年9月にUKDAの業界規制は行き詰まり、その役割を終えた。

#### ④ North British Distillery Co. (NBDC) の設立と過剰能力化

1885年に35人のディーラーがEdinburghに集まり、翌1886年に設立したのが、North British Distillery Co. (NBDC) だった。35人のうち25人はEdinburghとLeith出身の商人だった。その中心は、Andrew Usher (whisky 商人)、William Sanderson (blender、VAT69)、John Crabbie (blender) だった。この蒸留所は、Scotlandの7大蒸留所の一つとなり、株を所有する顧客に必要な供給量の grain whisky を合理的な低価格で提供することを目的としていた。それはま

さに共同蒸留所としての役割だった。そしてその後、grain spirit 生産を独自に担い、DCL や UKDA に対抗する勢力となっていった。

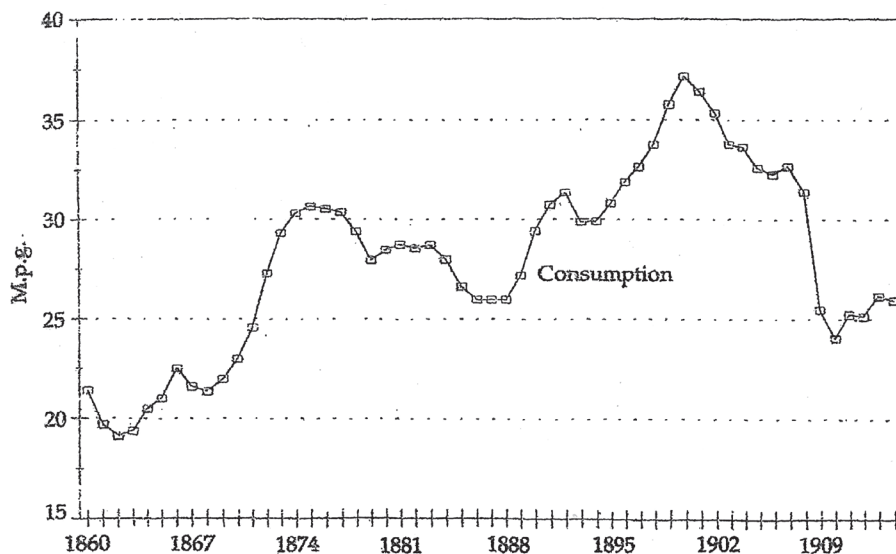
UKDA の終了後も、DCL は 1895 年まで価格を固定化する試みを続けた。しかし、1880 年代末からイギリス経済は大不況期に入る。spirit 業界でも過剰生産傾向が顕著になってくる。1889 年でのイギリスの patent still 生産量は 2,680 万 p.g. だったが、これは 19 の企業 (26 の蒸留所) の生産高だった。そのなかで最も効率的な蒸留施設は、North British Distillery Co. の 200 万 p.g. だった。13 の蒸留所が同程度の技術水準だったとすれば、半分の 13 蒸留所で需要を満たせる。相当程度の grain 蒸留所が不要になりうる市場状況だった。

しかし、その後、1890 年代に入ると需要は回復・拡大し、ブーム期に移行した。

#### (6) Pattisons Ltd. の破綻と DCL の戦略構想の転換

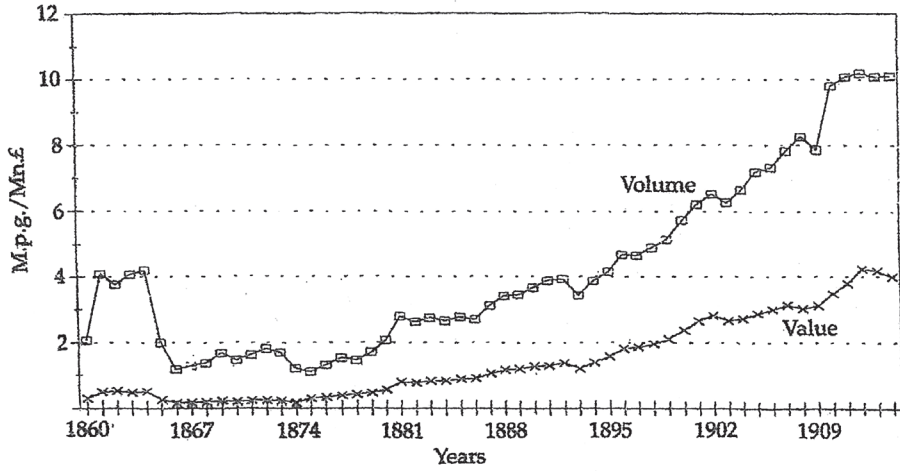
1890 年代のブームは grain 蒸留よりもブレンドイングによってもたらされた。このブームによって、DCL の利潤は 1890 年の約 £8 万から 98 年には約 £18 万へと年平均 9.9% もの増加をした。1888 年と 1900 年を比較すると、国内の spirit 消費は約 2,600 万 p.g. から約 3,700 万 p.g. のピーク (図 4) へ、イギリスの輸出量は 340 万 p.g. から 572 万 p.g. へ、金額でも £116 万から £236 万へと大きく増えた (図 5)。さらに、スコットランドからイングランドへの spirits の移出量は 220 万 p.g. から 718 万 p.g. へと 3 倍以上に伸びた (図 6)。spirit 蒸留への投資はこのブーム期に増え、流通卸売企業の新たな創設も促され、Scotchwhisky 業界全体への投資意欲は熱せられた。

図 4 UK spirit Consumption (1860-1914)



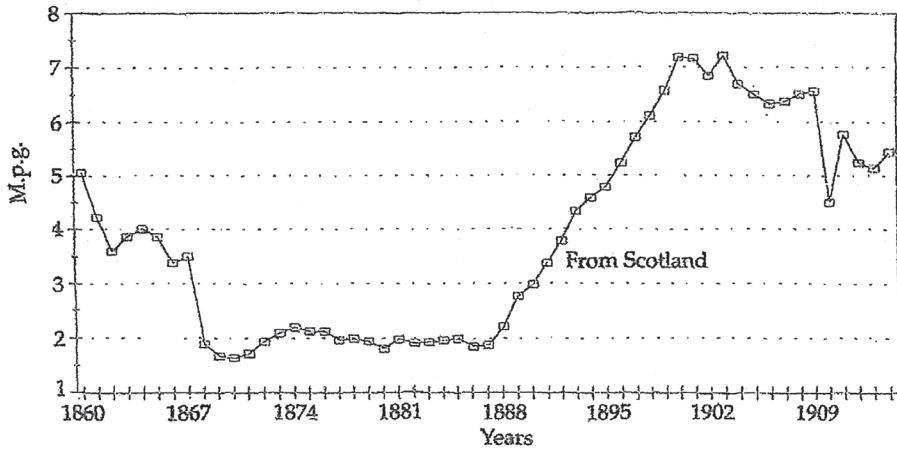
資料、Ronald Weir, 2004. p107.

図5 British Spirit Exports (1860-1914) by Volume and Value



資料、図4と同じ。

図6 Spirit Imported by England from Scotland (1860-1914)



資料、Ronald Weir, 2004, p108.

イギリスの spirit の在庫量、生産（蒸留）量、消費量は、1890年代の後半を中心に伸びた（表5参照）。在庫量（A）は1900年は1891年の1.77倍（年6.5%増）、蒸留量（B）は1.33倍（年3.2%増）、全供給量（C）は1.62倍（年5.5%増）、需要量（D）は1.38倍（年3.6%増）だった。全供給量に占める需要量の割合は、1891年の30%から1900年頃の25%前後へと低下しており、企業が blended whisky の需要増加に対応して如何に在庫量の確保を積極的に進めたかがわかる。

Scotchwhisky 産業における組織化  
—第1次世界大戦までの DCL の発展に関連して—

表5 Spirit Stocks : Production and Consumption in the UK (m.p.g.)

年	A. Stocks	B. Distilled	C. Total Supply	D. Total Demand	D./C. (%)
1891	85.563	44.648	130.211	39.083	30.0
92	91.297	46.288	137.585	42.076	30.6
93	95.617	44.414	140.031	41.041	29.3
94	99.756	44.948	144.704	41.391	28.6
95	103.961	44.870	148.831	40.636	27.3
96	108.195	49.325	157.520	43.410	27.6
97	114.111	54.623	168.734	45.225	26.8
98	123.508	60.652	184.160	46.484	25.2
99	137.676	63.438	201.114	49.382	24.6
1900	151.733	59.246	210.979	53.809	25.5

資料、Ronald Weir、2004、p114より作成

\*Total demand is the sum of potable consumption+exports+ships' stores+methylation+deficiency allowances.

こうしたなかで、1898年に Pattisons Ltd. の破綻問題が発生した。この会社は、1882年に Pattison Elder & Company として設立され、1846年から食料商人として交易してきた Pattison と Elder との兄弟によって共同経営され、資本金 £3,620の小さな会社だった。しかし、1896年には資本金 £40万で Pattisons Ltd. (法人) となった。Pattisons の経営は、DCL との取引を媒介に売上を伸ばした。具体的には、grain whisky を DCL から購入する一方で、購入された spirit 量を活用して売上を伸ばす方法を駆使し、DCL の第5位の顧客にまでのぼりつめた。1890年でも相当な水準の国内販売量を達成していた。ただこの会社の複雑な財政的仕組みはわかりにくいものだったため、1889年には注文を警戒する情報が伝えられた。しかし、これは特別な調査に入ることもなく処理された。さらにその後、Pattisons はますます特別な信用を利用した取引を拡大した。1894年にも財政が疑わしいという風評が広がったが、この頃の Scotchwhisky 業界での熱風でかき消された。というのも、企業間競争は依然として激しく行われていたからだった。1895年には、grain whisky の価格は 1s.3d./ガロと「世紀の低さ」になるほどだった。

1880年代、90年代を通じて Scotchwhisky はイングランド市場で売れ行きを伸ばし、上流階層の飲み物としての地位も確立しつつあった。他方、輸出も急速に増加傾向を示し、世界の飲み物になりつつあった。Scotchwhisky 産業は、こうした繁栄の過程を辿りながら、イギリス北部の主要な産業として確立した。同時に、blender、broker (ブローカー<sup>注7</sup>)、金融仲介機関などは、新しい蒸留所を建設したり古い蒸留所を拡張したりすることに関わり、広範囲にわたる事業活動を展開した。その結果、蒸留所の数は1890年の124から1899年には161へと増え、大衆

による株式応募も増加していった。

こうした状況のなかで、1898年12月、Pattisons は銀行から資金不足を告げられ、翌1899年12月、銀行は Pattisons に対して強制的な支払停止を行い、パニックとなった。その原因としては、ブーム期におけるあまりに放漫な経営方式、設備や在庫への過大な投資策、無謀な販売政策、架空取引など諸々な要因が挙げられていた。Pattisons の破綻は、長期的なブームの終焉の象徴でもあったといわれ、実際に負債総額が£4千を超える連鎖破綻は、下の表6のように、わかるだけでも8企業に及んでいた。

表6 企業破産

企業名	負債評価額 (£)
Pattisons Ltd.	82,793
James Ainslie, Wine and Spirit Merchant, Leith	85,000
A. Muir & Co., Alloa	61,200
P. Mitchell, Peebles	4,000
Brown & Stark, Inverness	5,422
Cowborough & Mercer, Stirling	6,571
J. S. McTavish, Hotelier, Lundin Links	5,000
F. W. & O. Brickmann	30,000

資料、Ronald Weir, 2004, p116.

Pattisons の経営破綻の影響は、単なる経済的混乱だけでなく、実は Scotchwhisky 産業にとっては whisky 製品の信用問題でもあった。他方、DCL を中心とした grain spirit 企業にとっては不況期における新たな蓄積戦略の再編が問われていた。DCL は、UKDA の経験やこの間のプロセスを教訓に、その後 Scotchwhisky 業界の統制戦略を協定から買収・合併方式へ転換することになった。また、1880-90年代から、輸出増加とともに malt whisky を安定的に確保し輸出事業を強化してきた大手 blender は、これまで特に景気後退期を中心に進めてきた malt 蒸留所の買収・合併（垂直的統合）をさらに推し進めるようになった。他方、malt 蒸留業者は Pattisons の経営破綻後の不況で在庫を過大に膨れ上がらせた。この処理のために、ブランド商品を中心に海外市場を積極的に拡大している blender への依存はますます高まっていった。全体が統合化へ加速し出した。



## 2. 国家規制の強化と Distillers Comapny Limited による買収・合併、発展

### (1) Distillers Comapny Limited (DCL) による買収・合併、発展

DCLは1890年代から1925年までに巨大企業へと成長し、伝説の怪獣のような威圧感を漂わせるようになったといわれる。ただ1890年代は、DCLは3つの patent still 蒸留所をオープンした程度で、この期間は買収よりも国内的市場拡張に重点を置いていた。しかし、1902年から10年までの期間ではスコットランドで3つ、アイルランドで2つの蒸留所を買収するとともに、United Distillersの株式50%を購入することでアイルランド最大規模の grain whisky 生産者となった。その後1910-25年の期間に、DCLの買収はさらに加速化した。この間、株式公開の買い付けは1914年を例外として毎年継続され、1925年にDCL、Buchanan-DewarそしてWalker'sとの間で大合同が実現し、巨大企業へと変身した。

株式発行資本は、1880年のDCLの株式公開時の£65万から、1901年には£89万に増え、1910年には£148万へ、大合同直前の1924年には£584万へと、わずか約25年間で約6.6倍という急激な拡大を達成した。配当は、10%をほぼ維持し、1923年までほとんど変わらなかった。DCLは減価償却のために相当な準備を行い、大規模な積み立て準備金も蓄積し、spiritの需要の低落期にも対応可能な経営基盤を確立した。

事業分野では、Scotchwhisky以外の分野へも積極的に進出した。たとえば、yeast(イースト)菌、malt エキス、工業用アルコールといった非飲料分野であり、このことがDCLをblenderやpot still蒸留業者との違いを特色づけた。長期的戦略として、買収はpatent still生産能力の拡大に導き、付随的分野におけるビジネスの拡がり・多角化を達成させた。DCLの事業総体は大きな発展を遂げるようになった。

### (2) Lloyd Georgeの社会政策 ～「人民の予算」、第1次世界大戦までの過程～

イギリス国内では労働者階級による生活向上運動が高まるとともに、この改善運動は様々な新しい政治的潮流によって担われた。中流階層・知的エリートによる社会団体は福祉国家の実現に向けて、改良主義的政策を次々に提唱した。他方、労働運動面では熟練労働者から半熟練労働者や不熟練労働者まで組合組織は拡がり、総じて労働運動の高揚を生み出していた。その成果は社会生活分野にも波及し、初等教育の拡充、技術や実用面での中等教育の充実化などが実現された。こうしてこの時期には、全体として一種の大衆消費社会への萌芽が生み出されつつあった。

ただ対外面では、イギリス政府は1890年代後半から積極的な帝国膨張政策を推進し、帝国内自治領を含めた自由貿易体制の構築を模索した。しかし、南アフリカ連邦創設構想のもとで巨額な戦費を支出してボーア戦争を実施したものの、結果的には外交的成果や軍事的優位性は得られなかった。そればかりでなく、膨大な国債による巨額な財政赤字で国家財政は破綻に瀕する結果になった。

この多額の財政赤字問題を如何に解決するか、関税改革による保護貿易政策で財政をまかなうか自由貿易政策で解決するか、で争点となった。1906年、総選挙で自由党が勝利し、シテイ金融の利害などを反映した自由貿易政策が推進されることになった。以後、第1次世界大戦まで自由党が政権を担う。その政策の内容は、本国とインドや自治領間の自由貿易を基軸とする貿易黒字の獲得と好調な貿易外収支を必須条件としてイギリスの国際収支の均衡と帝国体制存立を達成するというもので、ここでポンドが円滑に世界的循環を行うという「多角的決済機構」を整備するというものだった。

1900年代中盤以降は、世界経済は比較的好調だったことを背景に、イギリスでは社会帝国主義的な政策が推進された。それは、一方では労働者階級を既存の政治・社会体制に取り込むための社会政策の実施であり、他方では軍備（特に海軍力）の増強による領土拡張政策で財政的・経済的基盤を確保するというものだった。

自由党内閣の蔵相として Lloyd George は、1909年の予算案を £1,600万の赤字状況のなかで提案することになった。その急進的な社会政策は、1908年の労働法、年金法から、1909年の職業紹介所設置法、1911年の国民健康保険法など多くの政策に及び、社会労働問題の解決、女性参政権運動への対応などにも広がっていった。「人民の予算」ともいわれる所以だった。他方、ドイツ海軍大拡張計画に対応した海軍（戦艦建造）増強策が対ドイツ通商体制として推進され、またカナダ、オーストラリア、南アフリカなどの自治領体制を整備するために、さらなる財政改革による財源確保は必須条件だった。この増税改革は、社会における禁酒運動とともに、Scotchwhisky 産業に様々な形で影響をもたらした。

### (3) 王立委員会による Scotchwhisky の定義

Scotchwhisky 業界にとってみれば、1900年代は「whisky とは何か？」が公式に論議され、後に熟成期間からアルコール度数などまで各種の内容に定義が及んでいく時期だった。これは、1880年代から行われてきた whisky についての定義論争が、Pattisons 事件による Scotchwhisky の製品そのものへの消費者からの不信を契機に、国家・公的機関によって決着されたことを意味した。その背景には、国家が国民の生活問題を解決するという、国家による経済的社会的総括としての役割があった。それゆえ国民生活のなかで Scotchwhisky の品質を保証する内容が、その後次々と規定された。その推移を示したのが、表7である。

表7 Scotchwhisky に関する定義の変遷

年	機 関	事 項
1880年代 中盤頃	NSMDA	Scotchwhisky の専門的定義 (malt 大麦を原料に pot still で造った spirit に限定する) を追求。
1890年7月	SCBFS	spirits が純粋で有害な成分を全く含んでいない限り、その名前の使用は制限できない。
1980年代末 [契機]: Pattisons 事件	NSMDA (会長)	Scotchwhisky はスコットランドの製品である (地理的限定)。イングランド、アイルランド、外国の spirits を排除した。情緒的な「神話的な過去」を強調。CMDA からの支持を要請。1903年、卸売 dealer からの敵対的反応でこの定義は撤回された。
1905年	Herbert Maxwell 卿 (NSMDA)	the Sale of Whisky Bill を議会に提出 (原料は malt とそれ以外に一部分 grain、patent still spirit は低級品の記載)。DCL 猛反発。
1905年	Islington Borough Council その他	the Sale of Food and Drugs Act (1875) によって常態化した誤表示、粗悪品を摘発。patent still spirit は whisky ではなく、Scotchwhisky でも Irishwhisky でもないと裁判所は判決。
1906-08年	判決に対する 上訴論争	王立委員会は whisky 用語に関する徹底した調査を実施。blender や blend whisky 商人と grain 蒸留業者の連携強化。Glenlivet 蒸留所の強硬派 (malt と pot still による蒸留)、NSMDA (43蒸留所) の和解案 (50%以上の malt whisky を含む) の提示。
1908年	王立委員会	Trade Descriptions Act の基に grain whisky を容認する (中間報告)。
1909年7月	最終報告書	定義: malt のジアスターゼ酵素によって製造された穀物のマッシュからの蒸留で得られた spirit。Scotchwhisky はスコットランドで蒸留された whisky。王立委員会はブレンディングの取締りを拒否。

(筆者作成)

\*NSMDA: the North of Scotland Malt Distiller's Association.

\*SCBFS: the Select Committee on British and Foreign Spirits.

\*CMDA: the Central Malt Distiller's Association.

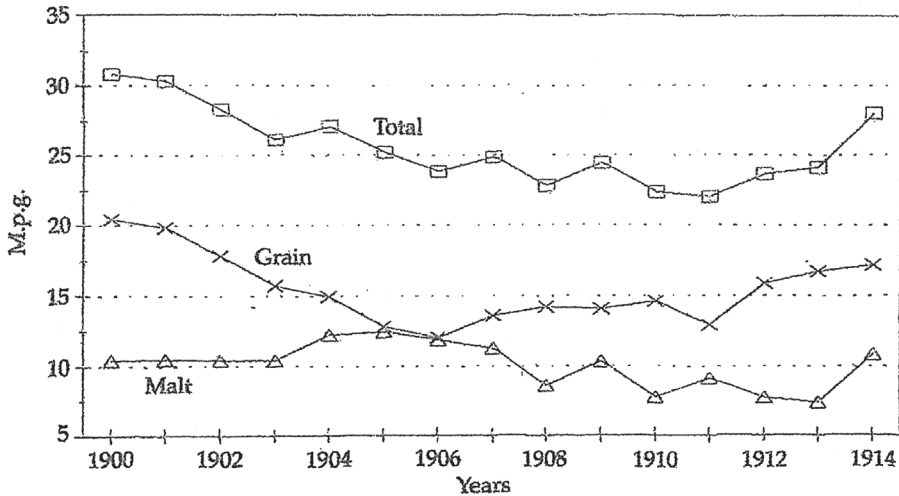
\*「神話的過去」は、pot still = 唯一の蒸留器、malt (麦芽) = 唯一の自然原料、malt 蒸留業者 = 運命の主人公で表現された。

当時の禁酒主義者の主張には、酒は良くも悪くもひどい社会悪を生み出すという論理があった。それに対して国家の政策的対応が求められていた。外国政府では、whisky における製品内容の公表が主張されており、輸出業者にとってむしろこの定義による品質証明は有益だった。同時に、Scotchwhisky が国内外で市場拡大し話題性が高まれば高まるほど、この定義は国内・国外の偽・模造品や粗悪品から Scotchwhisky のブランドを守ることに大きく貢献した。特に、

この定義は消費者主権に対する信頼の証しにもなり、ナポレオン戦争終結後から続く自由表示・自由競争原理に対するひとつのアンチテーゼとなった。

ただ、こうした定義が明確になった後、その影響は grain whisky に相対的に有利に作用した。1906-14年の期間、grain whisky とは対照的に malt whisky の生産は低迷した(図7)。

図7 Whisky Production in Scotland (1900-1914)



資料、Ronald Weir, 2004, p132.

#### (4) Lloyd George 蔵相による「人民の予算」の影響

1909年、Lloyd George は拡大する社会政策実施の財源を増税に求めた。これは whisky 産業にも各種の増税をもたらした。ひとつは蒸留業者に課せられた免許課税が、1923年以來の定額制課税(年 £10、1840年以降年 £10.10s.0d.)から生産量を基礎とした課税に変えられた。5万 p.g. までの生産高については £10を、2万5千 p.g. 追加するたびにさらに £10を加えることになった。このため、DCL は 1908/09年度の利潤 £183,366から 1909/10年度の £174,293へと約 £9,000減少したうち、製造免許増税分は £3,000を占めていたという。もうひとつは、消費税増税である。1p.g. 当たり 11s.0d. から 14s.9d. に引き上げられた。

社会的改革運動は禁酒運動にも波及した。1900年代における禁酒運動はパブなどの小売免許店に集中攻撃を加えていた。whisky 業界では、この飲酒に関して3つの特徴を指摘していた。それは、①パブなどでの労働者階級による飲酒節制の必要性、②樽からボトルへの whisky 販売の移行とパブの代替として家庭内消費の重要性の増加、③成人による私的な「たしなみ」としての中流階級の飲酒、だった。禁酒運動は他人事という意識もあった。ただ、禁酒改革運動が

イギリス全体に拡がり始めたことで独自に対応策が不可欠となった。そこで、大蔵大臣へのロビー活動のための各種の業界団体が形成された。その一つが the Licensed and Allied Trades Association の創設だった。Scotchwhisky 業界は、議会議員である blender も含めて、保守党と労働党に様々な影響力を行使して政治的圧力を高めた。

### 3. 第1次世界大戦と国家介入

第1次世界大戦は1914年から18年まで続いたが、その間 Scotchwhisky の製造や流通はほとんど国家によって統制された。この時期、Scotchwhisky 産業は、政府と業界とが密接に関係した公的管理下で事業活動が展開された。まず特徴のひとつは、国家による統制強化が実施されるなかで、従来の競争相手の買収が広範囲に進められたことである。特に、patent still 蒸留業者の買収が進行し、なかでも DCL が Derby, Bristol, Yoker という3つの有力 patent still 蒸留業者を買収したことで、更なる大規模化を実現したことが注目される。さらに、DCL だけでなく、大手ブレンダーによる malt 蒸留所の共同買収もますます頻繁に行われたことも特徴だった。

そのもうひとつの引き金が the Immature Spirits Act (1915, 16年) だった。これは、国内における流通再編に非常に大きな影響を及ぼした。同時に、戦争による国際的交易制限は、yeast 菌分野から工業用アルコール、さらには軍需産業面での製品開発まで幅広い分野で、DCL にその蒸留技術を基礎とした化学事業活動の拡張を要請した。こうした事業展開は、広範囲にわたる禁酒キャンペーンに対する対応策でもあった。

禁酒関連で当時政府が行ったキャンペーンはきわめて軍事的色彩が強かった。戦争勃発のなかで戦場の軍隊への十分な武器供与の失敗を、生産現場における過剰飲酒による常習的欠勤のせいにする事で、政府は責任回避しようとした。さらに、Lloyd George は戦中に各種のアルコール販売の規制などを企画し、戦争経済統制を強化していた。それに対して Scotchwhisky 業界では、国家からの要請を一定受け入れながら、業界としての存続を模索した。ここから、国家政策の効果的な実施と業界発展の連携が模索され実現されていく。これが、この時期の大きな特徴となる。次に、各項目でその内容を確認する。

#### (1) yeast (イースト) 菌生産

まず yeast 菌については、1823年税法で蒸留業者による yeast 菌の使用・販売は禁止され、パン焼き用の yeast 菌は醸造家が造る yeast 菌に限定された。しかし、その品質は必ずしも良くなかった。むしろ、ドイツで開発された yeast 菌の方がはるかに発酵性が高く品質がよかった。このため、1860年代まではイギリスにおけるパン焼き用の yeast 菌の供給はドイツ製品の独占だった。そこで、イギリスは1860年 spirit 法で蒸留所の yeast 菌生産の禁止を廃止した。

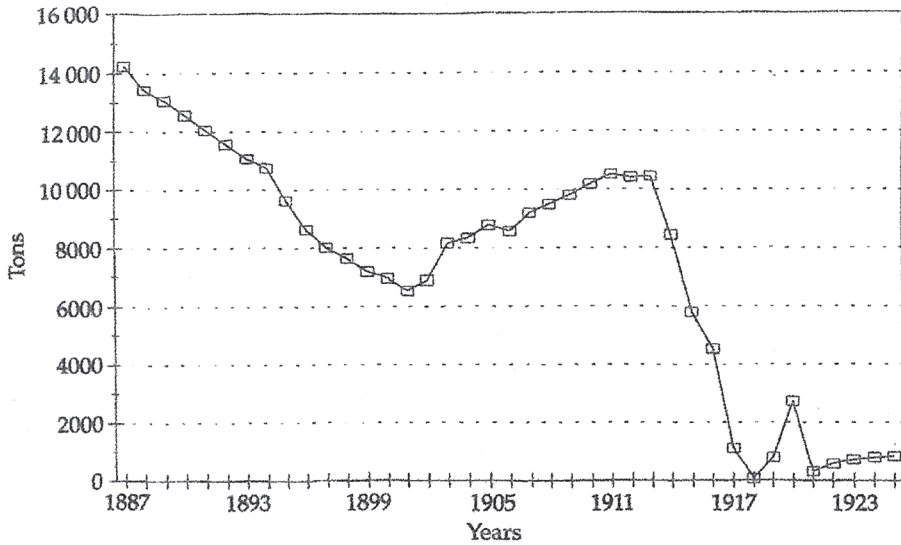
蒸留業者は yeast 菌生産に再参入できることになった。当然に、DCL も yeast 菌の技術開発を行い、1882年に yeast 菌を販売できるまでになった。1885年、内国歳入委員会は DCL の yeast 菌の製造認可を正式に承諾した。その後、この yeast 菌は瞬く間にイギリス全体に広がっていった。DCL の yeast 菌の産出量は、1888年の 2,000<sup>ト</sup>から 1896年には 3,964<sup>ト</sup>に増えた。逆に、yeast 菌の輸入は 1887年の 14,244<sup>ト</sup>から 1901年の 6,527<sup>ト</sup>に減った。

1914年の戦争開始のなかで、外国からの yeast 菌輸入は制限され始め、ついに 1917年 4月から 1919年 4月まで輸入が禁止された。戦争開始後の 1915年、イギリスでは飲酒取引を規制するために中央統制委員会 (the Central Control Board) が設置された。この機関は国民的緊急事態に応じてパブの営業時間を短縮したり、ドリンクの信用販売、訪問販売などの禁止措置を強化し、禁酒的傾向を強めていた。禁酒主義的世論の高まりを背景に、Lloyd George 軍需大臣は patent still 蒸留所の閉鎖を議論するよう主張した。これに対して、DCL の William Ross は patent 蒸留所の閉鎖によって「パンをつくる yeast 菌」はなくなると警告した<sup>注8</sup>。

国家による統制の目的は、spirit 生産を戦争遂行のために軍需用製品中心に再編することだった。1916年頃からドイツ U ボートによる輸送船攻撃が激しくなり、輸送船不足が深刻になったため、yeast 菌や穀物の船輸送は停止されていた (図 8)。こうして国民的主食であるパンをつくるために yeast 菌をつくる patent still 蒸留業者は操業を継続できた。その対応ができない他の patent still 蒸留業者はもっぱら軍需のための spirit を生産することになった。yeast 菌を造れなかったそれ以外の patent still 蒸留業者は、全ての pot still 蒸留業者と同様に閉鎖されることになった。この結果、イギリスの蒸留所の yeast 菌生産量は、1913年の週 400<sup>ト</sup>から 1918年には 700<sup>ト</sup>前後に増えた。この国家統制によって、yeast 菌分野での patent still 蒸留業者の経済的地位は更に強化されることになった。

その後、DCL は本格的に流通システムの組織化を進めた。yeast 菌販売に関しては、それまで蒸留所から卸売商人、この商人から購入する多数のディーラー、そしてこのディーラーからパン屋、穀物商そして消費者に届けられていた。この流通システムを組織化するために、DCL は 1899年に the United Yeast Company を創設した。1920年代における組織化の仕方は、2段階で実施された。まず第 1段階では、1920-22年にかけてイギリスの yeast 菌生産を DCL は全て支配した。この結果、yeast 菌商人はその多くが破綻した。また、the United Yeast Company はイギリス中に広がるマーケットにおいて 200以上のディーラー・ビジネスの買収を計画した。第 2段階では、地域流通センター取引を再グループ化した。1925年には、主要なセンターから販売が管理され、それぞれ近郊の取引が 181の地点で実施されるに至った。これをより円滑にさせたのが自動車輸送だった。実際に 1910年 the United Yeast Company は輸送手段を自動車輸送に切り替えた。取扱に注意を要する yeast 菌を、それまでは Scotland の蒸留所から列車で主要駅に運び、そこから荷車や馬車でディーラーは運んでいた。列車の運用に生じた遅れや不備な取扱などの問題はこの自動車輸送の発展によって解決された。同時に、道路

図8 Yeast Imports (1887-1925)



資料、Ronald Weir, 2004. p93.

網の漸次的拡張整備は自動車の輸送を縦横に実施可能にし、流通ポイントからより早いスピードでより広いエリアをカバーできるようになった<sup>注9</sup>。DCL、the United Yeast Company との関係性を有する卸売 yeast 菌商人協会は、外国との競争を調整させながら、競争抑止策で市場支配を追求し、yeast 菌の小売価格をコントロールした。

## (2) blender の活躍と the Immature Spirits Acts

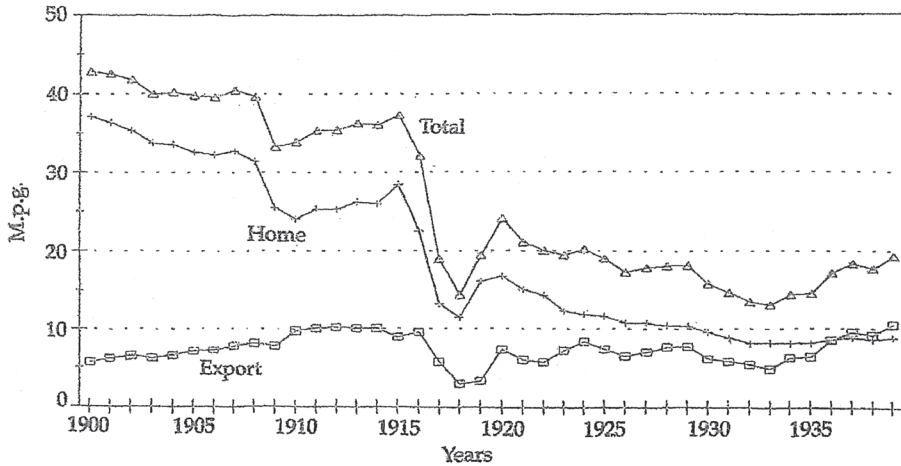
純粋にスコットランドの地方の飲み物にしかすぎなかった Scotchwhisky を、特有なニッチ市場として切り開き今日のような国際的評判を得た飲み物にまで押し上げたのは、蒸留業者ではなく blender であったというのが一般的評価である。blended whisky というのは、文字通り malt whisky と grain whisky を専門的に調合し確固たる独自のブランド製品に仕上げた whisky のことであり、それによって幅広く広がる風味ごとに、また所持金に応じた価格帯で、均一の製品をつくり出した。この blended whisky は 19 世紀後半から急速に市場拡大を遂げたわけであるが、その市場行動は集中したブレンディング施設と国内的な支店のネットワークを活用したものだった。最初の国内市場からその後の輸出貿易の普及で、トレード・マークの登録、標準ブランドの導入、積極的な広告宣伝などマス・マーケティング戦略が縦横に駆使された。

1908 年まで blended whisky の市場は最高位にあり、その地位は個々の whisky の市場よりも

はるかに高かった。イギリス人の飲む whisky といえば、大多数が blended whisky であり、それ以外はほとんど飲んでいなかったといわれる。blender は独自の販売戦略で国内市場から外国市場、植民地市場へと進出していった。特に大きな登録商標を持つ blender は過大投資とみられるくらい巨額の宣伝・広告費をつぎ込んだ。ボトルに貼ったラベルにはヴィクトリア後期の都市の景観やスコットラン人貴族のイラストなど個性溢れるもので彩られており、その顧客のターゲットは大衆市場向けというよりは歴史と伝統文化を感じさせるような気品のある、高貴でデラックスな高所得層向けが多かった。

ただ1900年代から王立委員会での whisky 論争を経て第1次世界大戦にいたるまでの期間は、Scotchwhisky 蒸留業者にとっては苦難をともなっていた。国内の spirit 消費が急激に減少する過程（図9参照）で、DCL と大手 blender による malt 蒸留業者の買収が大きく進んだ。さらに、禁酒的世論に影響される形で政策的にも競争制限的措置が実施された。

図9 Demand for Potable Spirit (1900-1939)



資料、Ronald Weir, 2004, p253.

1915年の the Immature Spirits Acts は生産された spirit を2年間は倉庫に保管することを義務づけるものだった。翌1916年には3年間の熟成保管が義務づけられた。この保管については公衆衛生的側面からの医学的検証も行われたが、その証明は必ずしも十分ではなかった。他方、義務的保管による spirit 価格の上昇が熟成を必要としない gin に対して競争上不利になるとか、輸出貿易に不利になると危惧された。しかし、実際には大衆なかでも上流階層は熟成が whisky の品質の違いをもたらすことを既に経験的に識別していた。したがって、各々の蒸



留業者や blender によって、むしろその利害対応は異なっていた。

まず、熟成を必要としない grain whisky を生産している patent still 蒸留業者は反対を主張した。これに対して、大手 patent still 蒸留業者はブーム期を通じて過剰生産・過剰在庫に陥っており、ある意味では大規模な倉庫保管の義務づけは過剰在庫に付加価値をつけることがありえた。それゆえ、倉庫保管に対する追加投資をしなければならない多くの小規模な blender にとってのみ、大きな負担になった。実際に、登録商標ブランド力のない低価格製品を販売していた多くの小規模 blender はこの追加投資を実行できず、市場から完全に一掃された。さらに、高い在庫負担は 50 以上のブレンディング会社や流通企業に事業からの撤退を促した。DCL は、この多くの企業の退出を利用して流通業者の所有を集中した。この延長線上に、1925 年の生産と流通での支配を達成すべく実現した DCL と Big3 との大合同があった。実際 1925 年に、Scotchwhisky の市場シェアの約 6 割が新たな持株会社 DCL によって支配されることになった。

### (3) the Scotch Whisky Association と中央統制委員会 (the Central Control Board)

国家による酒類取引の規制はさまざまに行われたが、逆にそのことは Scotchwhisky のアイデンティティ・標準を確定することでもあった。例えば、1915 年に設置された中央統制委員会 (the Central Control Board) はアルコール消費を統制するために、その spirit の度数を 1916 年には約 43% に、翌 17 年には約 40% と規定した。

一部の各種規制に対しては、Scotchwhisky 業界は一方で禁酒運動に対応すべく対抗措置を講じたり法的対処を行った。同時に他方では、販売実績を積み重ねれば重ねるほど粗悪品、模造品、不当表示・詐欺に悩まされていた。品質基準を保証するためのマーケティング戦略を業界の総意で進めながらも、同時に政府レベルや法律的レベルで Scotchwhisky 業界を地方的にかつ世界的に代表するものとして不公平な規制から護ることも求められていた<sup>注10</sup>。こうして 1917 年に創設されたのが the Scotch Whisky Association だった。この組織は、1912 年に創設された the Wine and Spirit Brand Association から発展してきたものだった。この協会は、スコットランド、アイルランドの whisky 蒸留業者、blender そして輸出業者の利害を保護する活動を行った。特に、whisky の中心市場であり議会のある政治的中心地である London で有効な力を集中できよう意図されていた。

### (4) Scotch Whisky Brands Ltd. の設立と業界組織化

Scotchwhisky は 19 世紀後半から brandy 代わって London の中・上流階層が選ぶ有力な蒸留酒となり、国内から大英帝国の拡張に合わせて植民地や自治領へと市場開拓された。総じて、その再編の中心にいたのは DCL であり、DCL は patent still による大規模な spirit 生産を軸に grain whisky 蒸留分野で強力に業界再編してきた。また、穀物商・spirit 販売業から急速な発展を遂げた Blending House (blender による Scotchwhisky 販売業者) は販売代理店網を通じて

bleded whisky を国内・海外へ精力的に出荷していた<sup>注11</sup>。その経営では創業者のカリスマ的 성격がマーケティングに活かされていた。しかし、1900以降の国内消費の停滞過程では、経営方式は家族的体質から企業経営へと転換しつつあり、新たなマーケティング活動が求められていた。

特に、Big3である、John Dewar & Sons、James Buchanan & Co そして John Walker & Sons が1900年代の消費不況を乗り越えるために新たに打ち出したもの、それが合併策だった。合併は1909年頃から議論され始めており、ブランド whisky のコスト高騰を解決し、ますます増加する販売広告費用負担の軽減を追求するために進められていた。

しかし、1910年当時この大規模な再編・合併交渉は最終的に破綻した。当初は DCL の関与のあるなしに関係なく、合併話が進められた。議論の中心は、競争の削減や購入、金融、広告その他販売コストの節約を考慮した合併案だった。その後、DCL の関与を含めた合併交渉へと進められた。このとき、DCL の William Ross は DCL を持株会社とすることで革新的な取引の再構築を構想した。しかし、現実これが実現するのは15年後の1925年の大合同だった。

Big3は、交渉決裂後、利潤プールや経営監督の共同管理を含めた合併交渉へと話を進めたものの、共同管理の有益性は認められないとしてまず Walker が合併交渉から離れた。その結果、1915年に Buchanan と Dewar の2社が持株会社 Scotch Whisky Brands Ltd. を設立することとなった。この Scotch Whisky Brands Ltd. は会社名を Buchanan-Dewar Ltd. とした。1919年の資本規模は DCL の3倍にも達し、イギリスの巨大製造会社のランクで33位の地位を得るほどだった。

この間、競争優位の企業活動は明らかに一定の方向を示しつつあった。それは、在庫を支配することは流通(市場)を勝利(支配)するということであり、在庫量の支配如何が蒸留業者から blender までその企業の地位を確定するというものだった。Scotchwhisky 業界における再編は、具体的には DCL、North British などの大規模 grain whisky 生産者と Big3 や Mackie、Usher、Watson などのブランド whisky の大量販売業者 (Blending House) とが提携・結合した形での産業組織の強化・カルテル化として進んだ。これがこの期の産業組織化の特徴だった。

Scotchwhisky はブランド製品として市場で注目され、熟成された高品質製品として高価格で取引されるようになった。市場は国内から海外へと急拡大した。これに対して、安い非ブランド whisky は、バルクで取引され、主にはパブ・ハウスのタップ(栓)から大衆に売られていた。市場における評価は、ブランド whisky によって牽引されていた。タップ販売された whisky 価格は、このブランド価格の上昇に引きずられる形で推移したにすぎない。市場利益の向上は、絶えず需要に見合う Scotchwhisky (blended whisky) を一定量熟成したものとして常に確保する経営能力にかかっていた。市場(流通)で勝利したものが価格設定を主導できたのであり、それはカルテル価格となって一定水準が維持された。もちろん、ここでは流通をコントロールできたものは大量の在庫を支配していた。在庫を支配すれば価格をコントロールできた。DCL の大規模 spirit 供給能力が産業組織化に主導的役割を果たした理由が、ここにあった。

実際に1911年、Big3は自分たちの必要な grain whisky 量の85%をDCLから購入していた。DCLからすればそれは自社の20%分だった。双方は特別価格で協定を結んでおり、1917年までこの協定は継続した。1915年以降、特に第1次大戦後でも、DCLは合併を積極的に進めた。1916年、2つの輸出 Blending House、John Hopkins & Co. と John Begg を買収することでブレンドの地位を強化し、国内市場では blended whisky を販売し進出していった。他方では多くの patent still 蒸留所の買収を促進した。1915年当時苦境に立たされていた Highland の malt whisky 蒸留業者はといえば、William Ross に対して価格、買収・合併面での支援を要請する状況にあった。そして、戦時経済統制が強化されるなか、Scotchwhisky 産業への外的圧力はさらに強まり、1917年6月には全ての malt 蒸留業者は沈黙せざるを得ない事態に陥った。

戦争が長期化し深刻になった1918年には、食糧大臣は卸売価格と小売 spirit 価格を統制し在庫価格も規制するなど、戦時経済統制は強まった。第1次世界大戦が終了した1919年以後、この戦時経済統制の経験は、DCLにとって産業組織を更に強化するための方策として活かされた。その集大成が1925年のDCLとBig3の大合同であり、持株会社DCLの誕生だった。しかし、それは1920年から始まるアメリカ合衆国での禁酒法の施行、それによるScotchwhiskyの輸出規制という深刻な状況のなかでの創設だった。それゆえ、DCLは新たな国際的事業展開を進めざるを得ず、資本進出計画とともにScotchwhiskyの国際的なマーケティング能力をさらに鍛え、持株会社DCLの経営管理組織の近代化を達成することによって、この難局を乗り切っていた。

#### 4. 結論

Scotchwhisky 産業における組織化は、技術革新を最も達成した大規模蒸留企業による協定、買収、合併の歴史であり、それは国家政策をテコにさらに急展開し、実現してきた。買収・合併は、最初同じ生産分野・業種間での水平的統合だったが、1900年代から垂直的統合への動きを目立たせるようになり、第1次世界大戦の戦時統制経済期にはさらに加速し、持株会社DCLの誕生へとつながった。

具体的な組織化の動きでは、まず patent still が Coffey still へと蒸留技術装置の技術革新が進み飛躍的に生産能力が拡大するなか、消費需要に対する過剰生産の調整が1860年代に求められた。そこで、大きな6つの grain 蒸留業者は水平的統合を行い1877年にDCLを結成した。これが第1の組織化の動きである。

その後、Scotchwhisky がイングランド市場を中心に blended whisky としてブームをつくりだしていくと、イギリス全体の spirit 消費も急速に伸びていく。こうした事態を背景に、1878年にDCLはイギリス全体の spirit 業界を巻き込んでの patent still spirit 市場を管理する United Kingdom Distillers' Association を創設した。しかし、このUKDAは必ずしも大量

の spirit を総合的に調整することは難しかった。10年後にはその役目を終えた。この頃、1885年に登場したのが、Edinburgh や Leith を中心にディーラーによって設立された North British Distillery Co. (NBDC：最高水準の蒸留施設) だった。その後、生産調整をさらに進めるために有力アウトサイダーの spirit 企業を加盟させるが、結局最終的な生産調整・合意はできなかった。こうした状況で、Pattisons 社の経営破綻が起きた。

そのため、DCL は Scotchwhisky 業界の統制戦略を協定から買収・合併に切り替えた。これが第2の組織化である。特に、1900年代以降の低迷期では、DCL はスコットランドの grain 蒸留所の買収だけでなく、United Distillers の支配株主になることによってアイルランド最大規模の grain 蒸留業者となった。他方、大手 Blending House は輸出の漸次的増加を背景に、生き残りを模索していた小規模 malt whisky 蒸留所を次々に買収した<sup>注12</sup>。特に、この動きを加速させたのが国家的規制だった。これによって垂直的統合は一挙に進んだ。

1909年の王立委員会の whisky 定義、1915年、16年の the Immature Spirits Acts、1916年、17年の the Central Control Board による whisky のアルコール度数確定、第1次世界大戦中の戦時経済体制などの国家政策は、見方からすれば国民の生命・財産を守るために行われた Scotchwhisky 規定であった。逆にみれば、これによって Scotchwhisky という製品規定はより明確になった。特に、海外の政府、商人、消費者からすれば、それはさらに効果的だった。ただ、市場状況は海外市場を除いて明らかに停滞期であり、さらに福祉政策の「人民の予算」や戦争の対応策としての軍備拡充の財源として酒税は必須だったため、1p.g. 当たりの税率は1900年の11s から1918年には30s へと急増した。戦争期間中の spirit 生産は、戦争の拡大とともに弾薬・武器関連・兵器塗装などの軍需品へと再編成された。

こうした国家政策に対して、業界からの主張はより強力なロビー活動を必要とした。こうして設立された業界組織が1917年の the Scotch Whisky Association だった。Blending House でも Baron と称され議会議員となっていた経営者は、独自にその政治力を行使していた。しかし、国家の利害を一定前提しながら業界としての総体の企業発展を如何に実現するのか、という課題は深刻だった。ここから、malt whisky、grain whisky、Blending House (対内・対外販売業者) という各分野を大規模 grain spirit 生産者である DCL が基軸となって持株会社 DCL としてまとめ上げた。これにより、各分野の一定の自律性を有する経営管理方式の巨大企業組織が創設された。その際特に、1925年に DCL 会長となる William Ross (当時は総支配人) は、Scotchwhisky 業界におけるリーダーとして業界の再編に大いにその手腕を発揮したといわれる。なお、DCL はその後も工業用 spirit 生産を基礎にイギリスの軍需製品(化学製品分野)の生産にも大きく貢献しており、その生産活動は非常に幅広い多角化事業へと急速に展開していった。

最後に、我が国の本格焼酎の市場拡大との関連で留意すべき点をあげたい。まず第1は、Scotchwhisky の海外輸出・市場進出は、国内的にはイギリスの首都 London での市場的地位の

確立が基礎だったということである。次に第2は、海外市場の進出先は既存の酒類市場を確立しているフランスやドイツではなくイギリス帝国自治領や広範な植民地だったことである。具体的には、19世紀にスコットランド人が世界各地に移住していった地域、なかでも特に、北部アメリカ大陸、南アフリカ、インド、香港、オーストラリアなどだった。しかも、進出した当地の工場で蒸留された spirit は、Scotchwhisky という名称を使用することは原産地保護という意味から制限されていった。逆に、カナダなど歴史の浅い国で造られた whisky は Canadian whisky と呼称され差別化された。whisky が世界中に拡がり普及してきたがゆえにこそ、Scotchwhisky は whisky の最高位の地位を築いてきたといえる。

(注)

1. blender とは、malt と grain whisky を蒸留所から調達して自分の倉庫内で専門的技術で調合し、ビン詰めし自分であるいは商社などを通じて販売する人をいう。この blender がオーナーとなって証券取引所に株式を上場した会社を Blending House という。この Blending House は納得できる malt を確保するために蒸留所を買収したり自ら建設したりすることもあった。本文の blender は双方を含めた全体的意味で使っている。
2. “Alfred Barnard, *The Distilleries of the United Kingdom 1887*” Birlinn Ltd, 2017.
3. Ronald Weir, “*The History of the Distillers Company*” 2004. pp40-41 参照。
4. 「£」は pound sterling 通貨のこと。また、「s」は当時のイギリスの通貨単位 shilling (シリング) のこと。£1 (ポンド) = 20s. 1s = 12pence (pence = denarius)。
5. Ronald Weir, 前掲書、p60 参照。
6. 1887年以降、アメリカ、ドイツの蒸留業者によるイギリス市場への進出は漸次的に減少傾向を辿るようになった。それは、アメリカの企業連合がトラストへと組織再編をし生産調整・合理化に乗り出したこと、他方ドイツでは国の輸出補助金は削減され、産業の重点を非飲料用のアルコール生産へと転換させたことによる。(Ronald Weir, 2004、参照)
7. broker (ブローカー) とは、事前に大量に購入した malt whisky を blender やボトラー (樽ごと蒸留所から原酒を購入し熟成倉庫で熟成させビン詰めして販売する業者) に販売する専門業者のことである。ブローカーは、取引環境や市場状況に応じて蒸留業者と blender やボトラーとの間を仲介したり調整したりと重要な役割を演じた (関久人、『スコッチウイスキーと本格焼酎の比較研究』2010、参照)。
8. Ronald Weir, 前掲書、p144 参照。
9. 同 上、p99 参照。

10. Scotchwhisky の世界的な普及には、業界のマーケティング活動が大いに寄与したことは当然であるが、その際国家が果たした役割も非常に大きかったと考えている。各国には特定の固有酒類があり、それは「酒造法」(原料、糖化物、発酵法、蒸留法、添加物、色、熟成などを明記)などによって定義されている。1900年代に入ってからイギリスでの Scotchwhisky に対する公的な定義は、世界市場に進出する際のマーケティング活動にとって重要な意義を持っていたと考えている。現代でも、発展途上諸国において国家政策あるいは公的な機関による国独自の酒類定義が依然として曖昧になっていることが、その国の酒類業振興の制約の一つの原因になっている、とみている。
11. “WHISKY、- *Technology, Production, and Marketing* - ” 2014. pp347-8 参照。
12. James Buchanan 社、John Haig 社などによる malt 蒸留所の買収が進んだだけでなく、買収されなかった蒸留所のなかで 18 が完全閉鎖した。結果、malt 蒸留所の数は 1899 年の 161 から 1908 年には 132 に急減した。(関久人、前掲書、参照)。

参考文献：

- R.J.S.MacDowall, “*The Whiskies of Scotland*”, John Murray, 1971.
- Sir Robert Bruce Lockhart, “*Scotch – seventh edition – , The Whisky of Scotland in Fact and Story*”, Neil Wilson Publishing Ltd, 1996.
- Michael Pearson “*WAYZGOOSE、- IRON ROAD to Whisky Country -*” 2002.
- Ronald Weir, “*The History of the Distillers Company 1877-1939*” Clarendon Press · Oxford 2004.
- “*WHISKY、- Technology, Production, and Marketing -*” Second Edition, International Center for Brewing and Distilling (ICBD), Heriot-Watt University, UK, 2014.
- “*Alfred Barnard, The Distilleries of the United Kingdom 1887*” Birlinn Ltd, 2017.
- Ian Hector Ross, “*The Whisky Dictionary*” Sandstonepress, 2017.
- ジョン・R・ヒューム & マイケル・S・モス『スコッチウイスキーの歴史』国書刊行会、2004年。  
[原 著] Michael S. Moss and John R. Hume, “*THE MAKING OF SCOTCH WHISKY*” Canongate Books Ltd. 2000.
- 関 久人『スコッチウイスキーと本格焼酎の比較研究』プロジェクト調査研究報告書、2010年。
- 川北 稔編『イギリス史(下)』山川出版社、2020年。
- 中野 元「スコッチウイスキーとスコッチウイスキー産業」熊本学園大学附属海外事情研究所『海外事情研究』第47巻(2020年3月)所収。

# The Organization in the Scotchwhisky Industry

—In relative to the Development  
of DCL until World War I—

Hajime Nakano

## Abstract

In this paper, I firstly consider about the contents of Organization between firms in the Scotchwhisky industry from the late 19th century to World War I, and secondly the changes of organization under the economic control of state, thirdly the influence which state control exercised on Scotchwhisky industry's extending to the market abroad.

The technological innovation (the Coffey still) in the Scotchwhisky industry increased the output of grain whisky rapidly. The positive introduction of the Coffey still by distilleries tended to raise especially the overproduction, and during the late 19th century the rapid market expansion of blended whisky in England caused the oversupplied situation. As the regulating means, originally forming agreements at Association were made. But the agreements finally were broken. And therefore as new means major grain whisky firms combined, DCL (Distillers Company Limited) was founded. DCL established the Association at UK level as the leader of the grain whisky industry, and attempted the forming agreements. But, DCL could not dissolve the difficult situation with agreements. In the 1900's after the Pattisons' bankruptcy, Scotchwhisky industry was in the depression.

DCL progressively acquired grain whisky distillers, and achieved the horizontal integration, and so groped the stability of the industry. On the other hand, in the background of increased exports, Blending House actively acquired the small malt whisky distilleries,

achieved the vertical integration. At the time the state steadily defined the content of Scotchwhisky, while the people were getting more and more concerned with social movements and temperance movements. Mainly under the war economic system, spirit relations acts were drafted, and executed. As its countermeasure, DCL diversified the business, properly extended to the munition fields. In the potable spirits, DCL firmly established the efficiency of production and distribution with the vertical integration which extended from malt whisky and grain whisky production to blending. It was the amalgamation of 1925 in which DCL acquired Big 3. Then, as the holding company, DCL was established.

To illustrate the details of the above process is important, when we consider the prospect of Japanese Honkaku Shochu industry in the future.

Keywords :

Association、horizontal integration、spirit relations acts、war economic system、vertical integration