

歴史の中の金融ビジネス革新

信金中金月報掲載論文編集委員

齋藤 一郎

(小樽商科大学大学院 商学研究科教授)

時は17世紀、ウィリアム3世（1650-1702年）治世下のイングランド。当時、ロンドンの商人たちの間には、金（Gold）や貴重品の保管を金匠（Goldsmith）に委せるという商習慣があった。なぜなら、金匠の地下室には、その商売柄、火災や盗難に備えて頑丈な金庫が据えられており、それが金の保管に適していたからだ。イングランド初期銀行史を手がけたA.E.フェヴァーは著書『ポンド・スターリング：イギリス貨幣史』の中で、金匠が金の保管を生業としていたことを次のように記している。

「金匠は、シティーの商人のなかで富裕かつ名望のある人々であった。彼らは日常の業務によって、地金市場に入ってくる貴金属や、国内および外国のさまざまなタイプの鋳貨の市場になじむことになった。彼らは自己の財産を安全に保管するための金庫をもっており、それを容易に他人の利用に供することができた」（邦訳p.118）。

金匠がいつ頃から保管業を営むようになったかは定かではないが、現存する最古の預かり証の発行年が1654年であることや、ジェームズ1世（1566-1625年）の治政下において、金匠が本来業務を営むかわらで、金の保管を請け負っていたという記述も残されていることから、17世紀には金の保管がビジネスとして成立していたとみてよいだろう。

金匠の本業はもちろん保管業ではない。本来的な業務は地金の加工であり、貨幣の鋳造である。しかし、同時期、金匠の中には貨幣の鋳造とともに、装飾品や歯科材料である金属冠の製作に乗りだす者が現れた。すなわち、金匠のうち、ある者は堅牢な金庫を活かして保管業へと事業を展開し、またある者は金をはじめとする金属加工技術に依りながら金属細工師やジュエリーデザイナーへと転身した。さらに、後者の中からは、歯科材料である金属冠の製作に特化する者も現れた。British Dental Associationのウェブサイトによれば、金属冠の製作を生業とする者たちは、後にOperators for the Teethと呼ばれるようになった。

では、Operators for the Teethとなる道を選ばなかった金匠たちは、その後どうなったか。保管業を営むようになった金匠は、安心・安全の見返りとして手数料をとるようになる。文字どおり貸金庫業である。だが、事業の展開は保管業にとどまらなかった。金匠は、金を預かる際に「斯く斯く然々の金を預かりました」という文言を記した預かり証を発行した。預けた者

は預かり証を呈示することで金を引き出す。引き出す金が預けたうちの一部であるときは、残額を預かり証の裏面に記入する。保管業としては当然の取引仕法だが、やがて預かり証は単なる保管証明以上の働きをするようになる。

商取引が量的にも地理的にも拡大するようになると、いちいち支払いのために金を引き出すために、金匠のもとに出向いたり、手に入れた金を預けに行ったりすることは面倒だ。そこで、商人たちは決済時に金の受け渡しをせず、代わりに預かり証を裏書譲渡するという方法を思いついた。当初は、指図式で、後には持参人払い式で裏書譲渡がなされるようになった。金匠が発行した預かり証は、兌換が約束された紙幣へと変貌を遂げたのである。とはいえ、金匠が預かり証を発行するようになってから、持参人払い式の裏書譲渡ができるようになるまでには、実に200年近くの時間を要した。持参人払い式の裏書譲渡が、イングランドでポピュラーなものになるのは18世紀も末の頃である。

この段階になると、金匠は金の預かり保管とともに、決済に伴う金の収納、払い出しや、顧客間の振替決済、差額決済（相殺）なども請け負うようになり、金匠は出納業をも兼ねるようになる。保管業と出納業を兼ねるようになると、金匠の下にはますます金が集まり、預け入れから引き出しまでの平均滞留期間も長くなっていった。なぜなら、帳簿上での振替や相殺を駆使することで、実際には金を動かすことなく、記帳だけで決済が済むようになるからだ。飛躍の準備はできた。保管業・出納業へと展開した金匠は経験的に、常時、自分の金庫にどのくらいの金が滞留しているかを知っている。問題は、この滞留した金をどうするかだ。金匠は、この滞留した金を貸出に振り向けることを思いついた。こうして金匠は、一步、また一步と、近代銀行業へと近づいていったのである。

歯科医と銀行家。異質とも思えるこのふたつの職業は、17世紀イングランドの金匠を起源とし、金属加工技術の腕に覚えのある者は、Operators for the Teeth を経て、現代の歯科医へと連なった。他方で、保有するファシリティを活かした者は、保管業・出納業を経て、近代銀行業を展開する途を辿った。こうした事業の変遷は、何を強みとしてビジネスモデルを変革すべきかという現代的な問いに通じるところがある。と同時に、金匠の保管業・出納業としての展開は、預かり資産の増加を重視し始めた現代の銀行業のいわば「先祖返り」ともみえる。折しも、2019年4月24日付けの日本経済新聞では、三井住友銀行が業績評価基準を見直し、顧客の運用残高をどれだけ増やしたかを重視することを報じている。さらにいえば、金に代替する預かり証の流通や帳簿上での振替決済は、媒体こそ違え、まさにキャッシュレス決済そのものである。いつの時代においても、「過去はいつも新しく、未来はつねに懐かしい」（森山大道）のだ。