要旨

今日、イギリスにおいて紅茶は国民的飲料の地位を築いている。17 世紀半ばにイギリスに伝わって以来、茶は長きにわたって裕福な上層階級のみに許されたステイタス・シンボルであった。その後、産業革命を経て、19 世紀中頃には労働者階級でも時には楽しめるようになり、19 世紀末までにほぼすべての階級に飲茶文化が浸透していたといわれる。

本論文は、その過程で大きな役割を果たしたトーマス・リプトンに関する研究である。彼は 1850 年にスコットランド・グラスゴーで生まれた。10 代でアメリカに渡ったのち、両親が経営する食料雑貨店を手伝った。独立を果たすと、スコットランドから始まるチェーン店を全国へと拡大した。その中で茶業にも携わり、労働者階級に広く紅茶を普及させたとされる。19 世紀末にはビジネス界を引退するが、後継者たちの努力も手伝って、「世界の紅茶王」として知られるようになった。このように知名度が高いにもかかわらず、リプトンに関する研究は日本ではほとんどなされてこなかった。イギリスにおける数少ない先行研究でも、特に重視されるのは茶業における貢献であった。本論文では、食料雑貨店主としての経歴、それが茶業に与えた影響など着目しつつ、従来の研究とは異なる論点を提示し、リプトン像の再検討を行う。

第一章では、17 世紀の伝来以降、紅茶文化がイギリスで普及していく過程を概観する。やがてリプトンが主な顧客層とする労働者階級がどの時期から日常的に紅茶を摂取するようになったかを先行研究に依拠しながら明らかにし、彼が茶業に参入し、販売を拡大していた時期に紅茶が国民的な飲料として完成したということを確認する。

第二章では、リプトンの伝記などを用い、彼の生涯を追う。すなわち、アメリカでの見習い時代、帰国後の独立と店舗展開、茶業への参入、そして引退である。

第三章では、彼のビジネスの特徴に即して、自伝を読み解く。

一節では、彼の商売上の特徴として注目されてきた広告を取り上げる。「生まれついてのアイデアマン」と評されるリプトンは、斬新で大胆な広告を数多く展開した。彼の作った広告の多くは、商品ではなく、店そのものやリプトンの名前を前面に出す傾向が強かった。現在では一般的なイメージ広告であるが、リプトンは 19 世紀後半に行っていたのである。これは、彼が小売業について現代的な感覚を持ち合わせていたことを示している。また、彼は広告には商品の質が伴っていなければならないと考えており、仲買人を通さない買い付け方法などを駆使し、安価で良質な商品を提供しようと努めた。これは彼が茶業に参入した際に紅茶を幅広く提供することにつながってゆくが、彼の店舗が従来の小売店とは異なり、労働者階級向けであっても接客や商品の質を保とうとする新しい店であるというイメージをもたらした。

二節では、リプトンの小売業の特徴について論じる。彼は小売業史において、大規模なチェーン展開や顧客を広げる工夫などで評価されてきた。しかし彼はそもそも茶、バター、卵など、貧しい労働者階級が日常的に買うことが厳しかった食材を安価に提供することに

腐心した人物であった。それはこれまで消費者として認識されてこなかった層を顧客として取り込むことにつながった。また、彼は両親の商売方法に対する反発と、ビジネスをゲームとしてとらえる感覚から、次々と新規店舗を出店してゆくが、結果的にそのことが紅茶をイギリスの国民的な飲料へと変えてゆくのである。

三節では、イギリスの紅茶文化史においてリプトンが果たした役割について、検討している。彼のビジネスは紅茶の普及という点で極めて重要であった一方で、19 世紀まで一般的だった店舗での量り売りに見られるステイタス・シンボルとしての紅茶文化は、徐々に衰えていった。リプトンが元来紅茶に強い関心がなかったことと合わせて、彼の茶業での成功はゲームとしてのビジネスへの情熱に後押しされたものであり、それが紅茶の国民化と紅茶文化の形骸化を同時にもたらしたと考えた。

以上の議論を踏まえて、終章ではおおむね以下のような結論を導いた。

リプトンは「世界の紅茶王」と呼ばれてしかるべき人物であった。しかしそれは商売における成功のためだけではなく、商品に対する誠実な姿勢こそが重要であった。彼自身はそのような呼称を追求したわけではなく、後継者の努力によってもたらされたのであり、その意味で「作られた紅茶王」の呼び名のほうがふさわしい。

彼の誠実さは商売のそこかしこから見て取れた。しかしそのことを強調すればするほど、当時イギリスで生じていた社会問題に全く言及していないことが不自然に感じられた。本論文は、先行研究と同様、自伝以外の一次資料を用いることができなかった。したがって、記述の不在を別資料で埋めることはできなかった。しかし彼は健康を害していたわけでもないのに、48 歳の若さで引退を決め、それ以降、没頭するゲームをビジネスからヨットへと乗り換え、死に際して遺産すべてを生まれ故郷のグラスゴー市に贈り、貧民救済にあてた。これらの事実から、消費者優先という彼の商売が持つ二面性に気付いており、そこから逃れることを考えたという可能性を導いて、結論とした。