

近江商人

近江商人の道は、琵琶湖の周辺から始まる。

天秤棒を担ぎ、行商から身を起こし、関東、東北、北海道、四国、九州にまで活動を広め、拠点を築き、日本の流通を支えた。

四百数十年を経た今も、彼らを祖先とした企業が営々と継続し、立派に活動を展開している。伊藤忠、ふとんの西川産業など、その例も多い。われわれが学ぶべき商業の原点が生きている。

(13)

輝け 商店街

近江商人の道・1

日専連名誉講師 富山短期大学名誉教授
川中清司

引き継いだ 天秤棒のこころ

「唐様で書く三代目」

初代が、営々辛苦して築いた身代も、三代目で店じまいするケースも少なくない。「創業は易く守勢は難し」という。商売は長続きしないのが世の常だ。それに比べて近江商人の場合、何百年と続いている例が実に多い。

行商で得られる情報収集力。移り変わる時勢への対応力。お客さまの利を優先し、必要なものを扱った商品調達力。成功に甘んじないで、常に販売の第一線に立ち、戦う体制を整えていた経営者の姿が輝いている。

近江商人の成功者は豪商といわれ、江戸・京都・大坂で大商店を経営したが、その源は小資本の担ぎ行商から始まった。

持ち下がりと産物廻し

地元の産物を持って売りに出る「持ち下がり」。さらに旅先で特産物を買入れ、加工して売り歩く「産物廻し」。こうした往復の商法「鋸(のこぎり)商い」を展開した。商いを重ねるのは容易なことで、

はなかった。辻堂での仮寝や、畑の大根をかじって昼飯を済ませ、風雨を突いて険しい山道を抜け、盗賊の危険にさらされながらの辛苦の連続であった。

他国で売る権利もなく、信用もない。既存の業者との争いも起きる。それらを克服するための体力と智慧と信念が要った。

八幡の畳表や蚊帳など、かさばるものは、ある拠点まで車馬で運び、それから天秤棒で売り歩いた。小売屋を対象の卸売りもあった。すべては一步一步、足で勝ち取った信用の積み重ねである。

買っていたいたいたときの喜びが、神仏への感謝に通じた。大きくなっても決してその初心を忘れず、「近江の千両天秤」精神を守り続けた。

行商から江戸の大店に 四〇〇年の歴史を経た西川家

近江商人の中でも、古い歴史を持つのは「ふとんの西川」で知られる西川産業だ。その源は永禄時代(1569-1588)にさかのぼる。初代の西川仁右衛門は、近江八幡市(当時は蒲生郡南津田村と言った)に生まれ、永禄九年(一五六六)、一九歳で商売を始めた。出身地名から「八幡

商人」と呼ばれていた。

近江の蚊帳を持って北陸の各地を売り歩き、帰りには能登などで魚類を仕入れ、塩干物にして売る、いわゆる「鋸商い」を行った。

行きも帰りも、その地方の特産を仕入れ、持ち歩き、往復で商売をしながらフルにわが身を使いこなす、たくましい商いを繰り返す。荷物の輸送は馬の背、舟便などを利用した。

天正一〇年(一五八二)本能寺の変のあと、近江八幡は豊臣秀次が城主となり楽市令をしいた。仁右衛門は城下に移り山形屋を開く。琵琶湖周辺の田で栽培されたイグサから畳表の生産が盛んになると、北陸の行商から美濃、尾張方面に変え、やがて多数の売子を使って、東海道方面に手広く販売を始めた。



旧西川家住宅「大文字屋」 近江八幡市新町通り

江戸幕府の御用達から 弓の専売も

元和元年（二六一五）、江戸日本橋の一等地に店舗を構え、近江屋作兵衛と称した。五街道の基点で日本橋に最も近い場所で、現在の榎西川の所在地だ。

初代仁右衛門は六七歳、二代目甚五郎は三四歳のときである。宝永三年（一七〇六）、江戸町奉行より蚊帳問屋に指定される。

五代目、西川利助は弓の運送と一手販売の権利を手に入れ、武家を相手に売りさばいた。当時の「御用御弓師」の看板が、今なお残っている。

積立金や利益三分配制を 採用

七代目は経営改革の「三法」を定めた。普請金は、建物を建てかえる費用を積み立てた。江戸は火事が多かったので、焼失の際の再建のための準備金である。

仏事金は、信仰をあつくし、商いの秩序と感謝の精神的な基礎とした。用意金は、経営の運転資金の準備に向けた。

「三ツ割銀」を実行した。毎年二回の決算をして純益を三分し、そ

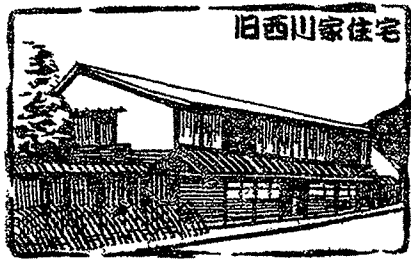
れぞれ奉公人と内部留保と本家への納入の三つに振り向けた。早くから成果配分制をしいていたのだ。

幕末に蚊帳製造 戦後は大臣も

一代目の甚五郎は、幕末の混乱期のなかで、蚊帳の製造所を設け、各地から生地を仕入れて製品化し、販売に成功した。後に衆議院議員となり、道路の改修など地域の開発に努めた。

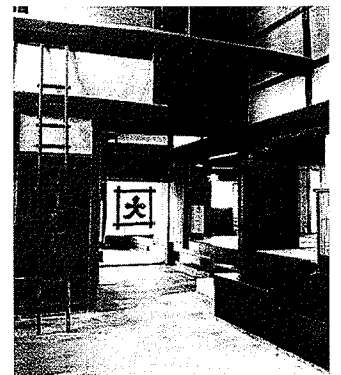
一三代の甚五郎は、西川ふとん店を繁栄に導き、参議院議員となり、北海道開発庁長官・国務大臣を務めた。

現在、西川産業は売上高四二五億円（〇八年一月期）、従業員四七〇名。本店は東京、支店は札幌、名古屋、



旧西川家住宅

大阪、福岡に置く。全国の百貨店の寝具専門店、チェア、トナーに寝具、



西川家の内部 「大」の暖簾が見える

寝装品などを販売。西川甚五郎会長、西川八一郎社長と続いている。

各地で起った商人群たち

近江商人は、琵琶湖の周辺の各地域から誕生した。時代や地域によって呼び名が異なる。それぞれに特徴があり、複雑な発展をとげる。詳しくは次号以下で述べる。ととし、まず八幡、日野、五個荘の三地区から出た商人群について、そのあらましを眺めていきたい。

八幡商人

豊臣秀次が築いた八幡城下、今の近江八幡市の地域から八幡商人が誕生した。

江戸時代の前期に活動を始め、先述の西川甚右衛門は元和元年（二六一五）に江戸、日本橋に出店

し、現在の西川産業の祖となった。主な扱い品目は蚊帳、畳表、麻布、数珠、ロウソク、扇子など。

商圏は江戸、大坂、京都、関東、東北、北海道はじめ、南は九州まで及ぶ。「八幡の本店」といわれる大規模店舗を出店した。

朱印船交易で、西村太郎右衛門は二〇年間ベトナムで商い、シャム口屋甚兵衛はタイと交易した。

日野商人

日野商人は、蒲生氏郷の城下として栄えた日野町を出身地とする。その活動は江戸中期ごろから始まる。

日野椀、漆器、売薬、煙管、日野きれ（織物）のほか、京都から仕入れた呉服などを扱った。

出店は関東地方に集中し、京都、大阪にかけては東海道沿線。

商人仲間の組合「大当番仲間」を結成した。小規模な店を多く出し「日野の千両店」と呼ばれた。

関東地方を中心に酒、醤油などの醸造業も営む。

中井源左衛門は、下野（栃木県大田原）に開店し、畿内、東国にも出店した。仙台伊達藩の御用商人となる。現在は十一屋となつて

いる。正野玄三は漢方薬の感応丸の販売を広げた。

五個荘商人

神崎郡五個荘の農業地帯から出たのが五個荘商人で、村方（在方）で農業のあい間に商いを行った。

活動が始まるのは、主に、江戸後期である。

商圏は江戸、大坂、京都、畿内、関東、信濃、奥羽から九州に及ぶ。

呉服、太物、編笠、麻布などを扱う。江戸時代の開設は一三店舗で、明治以降の活躍が著しく、海外への進出など、積極性に富む。いわゆる豪商と呼ばれる者も多い。

松居久左衛門は江戸、京都に出店、現在の星久に継ぐ。外村与左衛門は大和郡山に出店、現在の外与の祖である。

（参考文献は最終回で紹介）

— つづく —

	八幡商人	日野商人	五個荘商人
発祥の時期 地域	・江戸時代初期 ・近江八幡 豊臣秀次の城下	・江戸時代中期 ・蒲生郡日野町 蒲生氏郷の城下	・江戸時代後期 ・神崎郡五個荘 農業地帯
取扱商品	蚊帳、畳表、麻布、 数珠、口ウソク、扇 子	日野椀、漆器、売薬、 京から仕入れた呉 服	呉服、太物、編笠、 麻布、各地産物 廻し
商 圏	江戸、大坂、京都、 北海道～九州	関東に出店集中 京都から大阪の東 海道沿線	江戸、大坂、京都、 畿内、関東、信濃、 奥羽、九州
特 徴	・「八幡の大店」 ・大規模店舗の出 店 ・北海道にも進出 ・鎖国前は安南 (ベトナム)、 シャム(タイ)な ど海外にも進出	・「日野の千両店」 ・小規模店を数多 く出店 ・商人仲間「大当 番仲間」を組織 ・酒、醸造業を経 営	・村方で農間の 商い ・明治以降に活 動活発化 ・海外への視察、 進出など積極 的 ・豪商も多い
主な商人の例	・西川甚五郎、江 戸日本橋に出店 (現在は西川産 業) ・西村太郎右衛門、 朱印船交易、20 年間ベトナムで 商う	・中井源左衛門、 栃木県大田原は じめ全国に出店、 伊達藩の御用商 人となる ・正野玄三、漢方 薬感応丸で売薬 創業	・松居久左衛門、 江戸・京都に出 店（現在は星 久） ・外村与左衛門、 大和郡山に出 店（現在は商 社・外与）