

近江商人

近江の日野地方から出た商人は日野商人と呼ばれ、各地に多くの店を出し「日野の千両店」と言われた。各店舗間で需要と価格差に応じて商品を回転し、取り扱い品は「日野椀」から運びやすい売薬を開発した。

「日野大頭番仲間」を組織し、商人同士が扶助し合う。幕府の庇護のもと、売掛の回収をはかった。

各地に数百軒の指定宿を設け、連絡や商品の保管に当たるなど、合理的な流通戦略をとった。

その家訓は商人の哲学として、今も学ぶべきものが多い。

(15)

輝け 商店街

近江商人の道・3

日専連名誉講師 富山短期大学名誉教授
川中清司

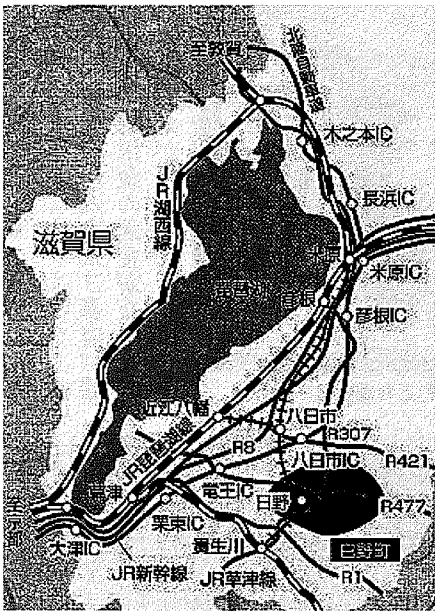
日野商人の歩み

日野町は琵琶湖の東部にある。江戸時代からたぐさんの近江商人を輩出した。他の地域に出店した数は優に八〇〇を超える。

天秤棒を担いだ行商から身を起こして、巧みな経営を展開したその歴史をたどってみよう。

蒲生氏城下の商工振興

日野商人の起源は、藩主の蒲生氏の城下町振興から始まり、鉄砲や日野椀の製造を経て売薬製造に移り、全国に普及させる。各地で醸造業を展開し、藩の財政にも関わるほどの力を持つのである。



日野町の地図

天文 二年(一五三三)

蒲生定秀、日野城下町をつくり商工業を興す。

以後、約五〇年間、商工業が盛んになる。

天正一〇年(一五八二)

蒲生氏郷、日野城下に楽市・楽座の掟を出す。

天正一二年 伊勢松ヶ島へ国替えとなり、松坂

に城下町をつくる。その後を追って日野の

びとも松坂へ移住し、

交流のきずなができる。

天正一八年(一五九〇)

氏郷が会津九二万石の城主となる。日野と奥

州の縁がつながり、後世の日野

商人が遠隔地で活躍する源をつ

くる。

慶長 五年

(一六〇〇)

関ヶ原合戦が起きる。日野

鉄砲三百挺を徳川方に献

納。

その功により日野鉄砲の

製造が盛んになる。

元禄 三年(一六九一)

「日野大頭番仲間」と称する日野商人の

組合が誕生し、各地に出店が始

まる。

元禄一四年(一七〇一) 正野玄三

が製薬を始める。

正徳 二年(一七一二) 日野商人

が幕府に厚く保護される。



日野まちかど感応館
「三方よし」ののれん

日野椀から製薬へ 日野大頭番の誕生

明暦 元年(一六五五) 日野椀が

盛んに作られ、塗師職人の家が

二〇〇軒を数える。

元禄 三年(一六九一) 「日野大

頭番仲間」と称する日野商人の

組合が誕生し、各地に出店が始

まる。

元禄一四年(一七〇一) 正野玄三

が製薬を始める。

正徳 二年(一七一二) 日野商人

が幕府に厚く保護される。

正徳 四年（一七一四） 正野玄三が万能感応丸を作り、日野商人が関東へ薬の持ち下がり始める。享保一九年（一七三四）中井源左衛門が、関東から東北にかけて合薬を行商し活躍する。

元文年間（一七三六） 奥羽方面に行商はじまる。日野の製薬業者が一一〇軒を数える。

醸造業など各地で展開

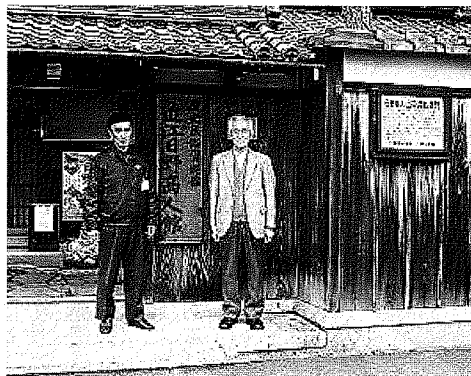
寛延 二年（一七四九） 矢尾喜兵衛が秩父で酒造業をはじめ。宝暦 六年（一七五六）日野の大火で、町のほとんどを焼失する。酒、醤油、荒物、穀物等の出店が多くなる。

明和 三年（一七六六） 岡与右衛門が関東上州で醸造をはじめ。大頭番仲間商人が四〇〇名を越え、全盛期を迎える。

安永 二年（一七七三） 中井源左衛門が仙台店を中心に活躍、合資形態をとり、全国長者番付に載る。各地の公共施設に莫大な寄進を続ける。

文化年間（一八〇四）「金持商人一枚起請文」ができる（元年）。行商から出店に移る商人が増える。**安政 六年（一八三五）** 若村源左

衛門が、横浜でオランダ人と貿易をはじめ。慶応 四年（一八六八）幕府、藩から御用金の返金がなされず、日野商人が打撃を受ける。



満田良順館長（左）と共に

旧宅が近江日野商人館

この館は、日野町立の歴史民族資料館で、日野商人の山中兵右衛門の旧宅を昭和五六年に、町に寄贈された。典型的な日野商人の本宅をそのままに残している。

建物には木造二階建て三八〇平方メートルで、「八幡表に日野裏」と言われるように、家の表側は、つつましやかなたたずまい。中に入ると、天井や床などにも珍しい材質を揃

えるなど、立派な部屋の内しらえ。手入れの行き届いた庭園など、充実した商人の館となっており、敷地は二一〇〇平方メートル。

館内には、家訓や行商品、道中の歴史と商いの仕方などを詳しく知ることができる。

二宮尊徳が天保八年に書いた、山中家にあてた社会事業への礼状もみられる。



「差・金拾両也・二宮金次郎」とある。山中家の社会事業に対する礼状

商人哲学

慎み十箇条 山中兵右衛門

謙虚な人間・進んで

社会奉仕

山中兵右衛門（一六八四）一七

（七四）は、本家の倒産で二〇歳ころから行商に出た。

親戚から日野腕二駄を借りて商いを始め、行商中は、畑の大根をもらって昼食にかえるほどの苦勞と儉約ぶりが伝えられている。

商いに励んだ後、行商先の宿場町・御殿場（静岡県）で日野店を開く。商品運搬の道、富士参詣の道でもあり、多くの人々が行き交った。ここを本拠として各地に支店を持つ大商人となった。

二代目・兵右衛門（光榮）が享保二年（一八〇二）に定めた家憲「慎み十箇条」がある。

まず標題に「慎み」とし、第一条は「お上様のご威光を役儀のほかに相用いざるように、平生の慎み第一のこと」役職を利用して威張るような人間になるな。日常、慎みの心保つよう心掛け、謙虚な人間となれ。「陰徳に相差し障り候ことを考弁し、これあること」社会に役立つことを密かに実行せよ（進んで社会的貢献をせよ）。

お陰さま・誠実第一

第二条、「仏事等、大切に相勤め申すべきこと」先祖に感謝し、お陰さまの気持ち忘れぬ。

第三条、「総じて不実がましきこと、相済み申すべきこと」〓不誠実なことは慎め。信用第一。

品質は店の命・薄利多売

第四条、「店仕入れ方」として、「もろもろの代物、何によらず吟味をとげ、確かなるよろしき代物を仕入れ、売りさばき申すべきこと」〓最も良い商品を選び、お客さまに売れ。品質は店の命。

「つけたたり、不正、粗末の品を取り扱い申すまじきこと。ならばに、高利を望むこと無用なり」〓そして、不正な商品、粗末な商品を売るな。多く儲けることを慎め。悪徳業者になるな。薄利多売の精神を。

真心・堅実・信用

第五条、「お得意へもろもろの代物、実儀第一のこと」〓お客さまへの商品は、真実を第一とせよ（真心）。

第六条、「小さきお得意衆、かえって大切にいたすべきこと」〓小さなお客さまこそ、かえって大切にせよ。

第七条、「伊達がましき商い、一切無用のこと」〓見栄をはるよう

な派手な商いをするな（堅実な商いをせよ）。「つけたたり、商い、ずいぶん内場にいたすべきこと」〓商いはこつこつとやれ。

一攫千金をねらうな

第八条、「帳合ひ、差しがね物、ならばに思い入れ商い、決して無用のこと」〓決して投機的な相場に手をだすな。

第九条、「商売替え、無用のこと」〓商売替えをするな（長年に培ってきた信用や技術を軸に進め）。

第一〇条、「奉公人へあわれみを加え申すべきこと」〓従業員をかわいがり、よく指導せよ。「つけたたり、実体に相勤め候者へは、気を付けてやりし申すべきこと」〓そして、がんばる社員は評価をし、やる気を起こさせよ。

トップの経営姿勢は厳しく

特に第九条の商売替え無用のこととは、初代の創業の苦労を知らず、家業を守っていく難しさが分からない子孫のために書き記している。未熟な後継者が、新しいものに飛びついてすべてを失うような危険を防ぐこと、代々守り伝えてきた

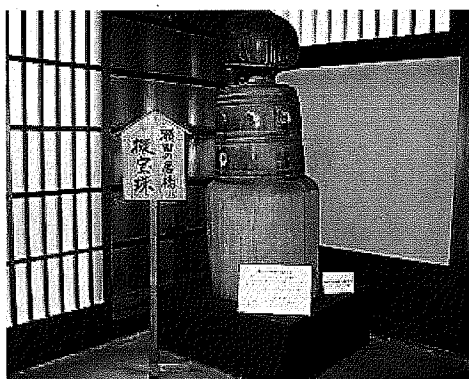
家風を崩さず、堅固に相続するよう戒めている。

若年で相続した四代目は、家業を怠ったため、文政二年（一八二九）に、店支配人をはじめ奉公人一同から、改心しなければ全員が退店するという弾劾を受け、改心を誓約する騒動があった。

瀬田の唐橋を寄贈した中井家

近江商人の社会貢献の好例に、中井正治右衛門の「瀬田の唐橋の架け替え」がある。

文化十二年（一八一五）に、幕府の許可を得て、一手にこれを引き受け完成させている。今の金にして約三〇億円とみられる。



瀬田唐橋の擬宝珠

新製品開発の日野商人

・蒲生氏郷の産業振興とお椀の開発

蒲生氏郷は日野六万石の城主のせがれで、幼くして信長の人質となるが、その非凡な才能を認められ、娘の冬姫と結婚する。鯨尾の兜をかぶり、戦いの先頭に立って敵陣に突入する勇猛な武将であった。

その反面、和歌や宗教に理解があり、安土桃山文化を代表する文化人でもあった。茶道では利休七哲の筆頭であったといわれる。

日野椀は、蒲生氏の産業奨励で開発された。臨濟宗の総本山永源寺の奥の君ヶ谷・蛭谷で作られた木地に、漆を塗って作り上げた。当時、庶民の食器はお椀が用いられ、日野椀は好評で、関東方面にまでも売りさばかれていった。お椀は行商にはかさばり、価格が低いため、持ち運びが便利で販売効率の良い売薬の行商へと転換していく。

くすりへ転換した

正野玄三

万治二年（一六五九）、正野玄三は蒲生郡の農家の三男に生まれ一八歳で行商を始め、日野産の漆器や茶を持って東北に出かけた。母が病氣となり、必死で看病したが治らず、京都の医師によって回復したのに感激して、元禄六年（一六九三）にその門に入り、医薬の修行を始めた。その折に、伊藤仁斎から儒学を学んだ。

元禄十一年（一六九八）に開業。名医の名も高く、御所にも招かれ病人の治療にあたり、法眼の位を受ける。数種類の丸薬を作り、中でも行商の近江商人が、道中薬として用いた感応丸の薬功が大評判となった。享保一八年（一七三三）玄三が七五歳で没したあと、子孫が家業を継ぎ、一〇〇人もの人を集めて製薬が行われて、日野売薬が興った。今なお、万病感応丸として広く販売されている。

商人哲学

自戒七個条 正野玄三

正野玄三は、行商を始めるにあたり、自己資金がないため、親類縁者から四〇〇両を調達した。

「自戒七個条」を作り、自身身を強く律した。恵まれた環境に甘えず、借りた金は必ず返すなど、決めたことは必ず実行するという強い自立心があった。

行商の始めから「毎年総勘定仕上帳」をつけ、毎年の期首と期末の純資産を比較し、年間の損益を明らかにしている。

その帳簿の扉に、次のことを書いて実行を誓っている。

決算を組み厳しく 自己資金を管理

1. 営業資金は自己資金ではなく、すべて親類縁者からの借金でまかなった。甘えずに懸命に働いて必ず利息を支払うこと。
2. 万一思わぬ損をして、借金が払えないときは、独立商いを止めて、他家の奉公人となっても必ず返済する。
3. 自己資金の貯えが可能になっても、一〇〇両になるまでは手代は雇用しない。
4. 将来に、居宅を建てられる余裕ができて、建築費は自己資金の一角を超えない。

こうして、一〇年間で六〇〇両を貯えて、医薬修行の資金の準備ができた。

金融と醸造業を興す

日野商人は、金融業や醸造業と油業が多い。

全国各地に出店して商いを続けるうちに、金融業を始めた。醸造家に融資し、返済が滞ると、その権利を引き取って醸造を始めた。菜種やゴマなどを絞って油を取る油絞業にも、同じ経過をたどった。

特に、酒造家に進出した日野商人が多い。米市場を開き、たくさん米の米を買い込んだ。その米の処理工活用の一環として酒造業にも手を伸ばしていった。

強力な大当番組織

日野大頭番仲間は「行商仲間の組合組織」と「売掛金の回収」「特約旅館制度」を三本柱としている。見ず知らずの他国での販売を進めるうえで、大きな問題となるのは代金の回収である。

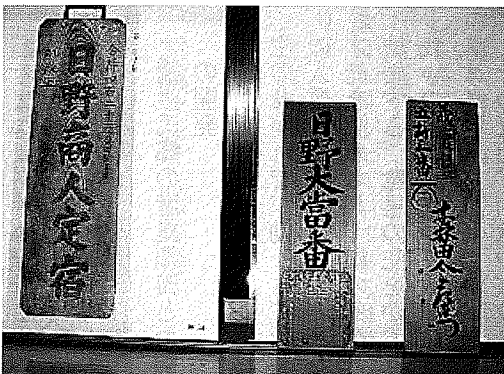
日野商人は強力な売掛金回収特権を持っていた。幕府が確実に回収

するための強力な後ろ盾となった。焦げ付きができると、仲間の当番が幕府の評定所に訴える。急を要する場合は、まず出先の領主に訴えを起こし、あとから正式に幕府へ上訴する。さしづめ、今で言う債権回収の民事訴訟にあたる。当時としては、お上の後ろ楯がある強力な回収力であった。

日野商人の定宿制

日野商人は全国の旅先で泊まる定宿制を持っていた。全国の定宿は、数百軒に達していた。

宿には「日野商人定宿」の看板を掲げ、商品の保管や連絡文書の



日野商人の「商人定宿」

日野商人の出店

2008年2月現在

	関東方面	東北方面	近畿方面	北海道	九州	その他	外国	合計
江戸期	359	36	40	1	1	57	0	494
明治以降	204	1	61	28	26	0	17	337
時期不明	37	2	10	1	1	4	0	55
計	600	39	111	30	28	61	17	886

日野町立歴史民族資料館・満田良順館長資料から集計

取りつきから、金銭の預かり保管まで行われた。宿が決まっていることで、旅先の情報が得られ、なによりも安全、安心が得られた。

商人哲学

金持商人一枚起請文

中井源右衛門

中井源左衛門・良祐（一七一六～一八〇五）は、蒲生郡岡本村（日野町）に生まれ、家業は日野椀製造を営んでいた。一九歳で家運挽回を図るため関東地方に向いた。合薬行商で資本を増やし、次に呉服を加え、地元の人々と共同で質屋を営んだ。

栃木県大田原の出店に続いて、東国から畿内へと出店網を張り巡らし、一五店に達した。

仙台伊達藩の米方御蔵元の御用商人に任ぜられた。寛政八年（一七九六）に子孫に家督を譲ったときの純資産は八万七〇〇〇両を超えていた。

複式簿記を考案し、家訓「金持商人一枚起請文」を遺した。

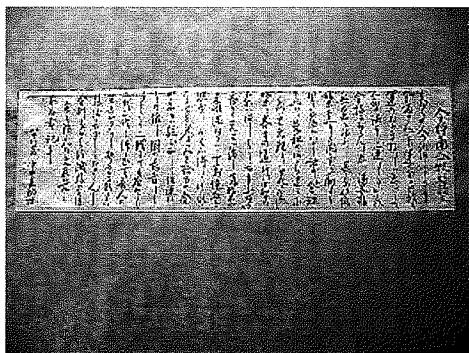
子孫が栄えるには善徳を積み

そのなかで、金持ちに二種類あり、子孫の代まで繁栄するには隠

れた徳、つまり善徳を積みねばならないと記している。

五万両や一〇万両の財産を築く普通の金持ちになるには、酒宴、遊興、贅沢に勝つ禁欲と、長寿、始末、勤勉を心掛ける善人ならばなれる。だが、一国を代表する金持ちになるには、子孫に善人を得て家業に励むように、恵まれねばならない。それには陰徳を積みねばならぬと説いている。

単に利潤の追求だけに終始したのでは、企業の永続性は期待できない。社会的な貢献に合わせ、消費者に支持されて、時代に適合した経営方針をもつことの必要性を、この時代にすでに予見していたと言える。



中井家に伝わる
金持商人一枚起請文