

歴史は未来の羅針盤

温故知新

『近江日野の歴史』第7巻「日野商人編」ともに、これまで刊行しました、第一巻「自然・古代編」、第二巻「中世編」、第五巻「文化財編」、第六巻「民俗編」、第八巻「史料編」は、教育委員会や各公民館などにおいて、一冊四、〇〇〇円で好評販売中です。ぜひともお買い求めください。

去る三月、『近江日野の歴史』

第七巻「日野商人編」を刊行しました。日野商人編では、商家に残された膨大な古文書をもとに、日野商人の足跡を詳細に描いています。今月から、日野商人のさまざまな活動の様子を、シリーズで紹介いたします。初回の今回は、日野商人の商法の特徴について紹介しましょう。

他国で稼ぐ商人

江戸時代から明治時代にかけて、近江国からは「近江商人」と呼ばれた商人たちが次々と登場しました。

近江商人とは、近江に本宅を構え、近江国外で行商や出店商いに従事した商人で、近江国内で近隣の人々を相手に商売をした「地商い商人」や、単なる近江国出身の商人とは区別されます。

近江商人は、出身地や登場時期の違いによって、さらにいくつか

のグループに分けられています。

古くは、八幡(近江八幡)や日野の商人が十七世紀に活動を開始し、少し遅れて高島商人がこれに続き、その後、十八世紀には五箇荘商人が、十九世紀には高宮・豊郷出身の湖東商人の活動が活発となりました。

行商とのごぎり商い

日野商人を含む近江商人の商いの原点は行商にありました。その手法は、天秤棒に荷物を担って販売する小売行商でしたが、馴染みの取引先(得意場)がたくさんできると、やがて商人相手の卸売商へと変化しました。卸売商になると、身の回りの品だけを携えて他国を行商し、商品は船や馬を用いて取引先に別便で配送する方法をとるようになります。現代風にいうと、委託契約販売方式による商法で、大量の商品を扱えるところにメリットがありました。

彼らは、行商に際して、近江国

や上方の商品を他国に持ち下り、他国でもまた商品を購入して近江国や上方に持ち上って販売しました。往き・帰りともに商いをしたところから、この商法は「のごぎり商い」と称されました。日野商人が扱った日野椀や合葉は、持ち下り商品の代表格でした。

諸国産物廻し

彼らは、行商によって資産を蓄えると、得意場に出店を構えるようになります。日野商人の場合、得意場で醸造業を営む商家が多かったのですが、複数の出店を構えて、各地の産物を出店間で流通させ、大規模取引を実現した商家もありました。こうした商法は「諸国産物廻し」と呼ばれており、その代

表格として大窪岡本町出身の中井源左衛門家が知られています。中井家は、仙台本店をはじめとする東北や京都・大坂に出店を設

け、菱垣廻船・北前船をもちいて、大々的に産物廻しを展開しました。取り扱った商品は、持ち下りでは古着・木綿・薬種・唐物・呉服などの都市商品が、持ち上りでは生糸・紅花・海産物・穀類など上方産物の原料が中心でした。

のごぎり商いを大規模化させたこの商法は莫大な利益を生み出しましたが、それだけではなく、商取引を通じた地域間の文化交流や、出店先における産業育成など、地域に対して多くの社会貢献を果たしました。このことから、日野商人の商法は、現代企業の社会活動の先駆形態をなすものと言えます。



▲日野商人の行商姿(昭和初期復元)