

歴史は未来の羅針盤



これまでに刊行しました『近江日野の歴史』は、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」、第七巻「日野商人編」、第八巻「史料編」となりました。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ので、ぜひともお買い求めください。

『近江日野の歴史』第七巻「日野商人編」を発刊して以来、日野商人の活動の様子をさまざまな視点から紹介しています。今回は、日野商人の発展に不可欠な売薬に関わる商人について紹介します。

日野商人と売薬商人

日野商人は、八幡商人などと共に近江商人と総称されます。近江商人は「近江国に本宅を置いて他国稼ぎをした商人」と定義され、近江国内で近隣の人々を相手とした「地商い商人」とは区別されます。一般的に、日野商人は行商から始め、資産を蓄えたと出店を構え始めた。しかし、出店を構えなく、全国に販売網を確立した日野の商人がいました。それが、日野商人の主力行商品となった売薬を製造販売した売薬商人です。売薬とは、合葉(あが)数種類の薬種を調合した薬を製造販売すること、薬そのものを指す場合もあります。軽くてかさばらず利益率

が高い売薬は、非常に優れた行商品でした。そのため、売薬は、日野腕や呉服に取って代わる日野商人の行商品となり、売薬業は日野を代表する産業となりました。売薬商人は、出店を構えないという点では日野商人の定義から外れるかもしれませんが、地商い商人とも明らかに違いますので、日野商人編では、行商品として日野の重要な産業となった売薬業に関わる商人を、「日野の売薬商人」として取り上げました。

日野売薬の祖 正野玄三家

初代玄三は、十八歳で兄と行商を始め、二十六歳で独立し、信州・越後への上方衣料品の持ち下り商いをしました。しかし、三十五歳の時、突然、医薬修行に入りました。

医師となった玄三は、元禄十四(一七〇一)年に売薬業を始めました。これをもって日野売薬の発祥とされます。正徳四(一七一四)年

には、萬病感應丸(もとは神農感應丸)でしたが、万病に効くという評判からのちに改名しました。製造しました。萬病感應丸は、人參などの薬種を代々受け継がれた秘法で調合し、金箔を掛けた高価な薬です。

正野家での売薬は取り次ぎによる店頭販売方式で、北は松前(北海道)、南は薩摩(鹿児島)と、取次店はほぼ全国に及びました。特に、



▲正野玄三家の萬病感應丸

近江商人の出店を取次所とする販売方法は、他国稼ぎ商人である近江商人のネットワークを有効に活用した方式といえます。

初代玄三が二十六歳で独立した時の元手金は三十二両でしたが、死去前年の享保十七(一七三二)には九千両余の資産を築き上げていました。医師として医薬の道に進んだ初代玄三は、売薬商人としての手腕にも秀でていたといえます。

村方の売薬商人

藤岡五兵衛家は、仁正寺村(西大路)に店を構えた売薬商です。延享四(一七四七年)に小児薬王感

応丸を製造し、仁正寺で地商いをするとともに、奉公人を雇い入れて関東への行商もしていました。また、公卿山井家の菊御紋入りの看板があることから、取り次ぎによる店舗販売もしていたようです。なお、明治・大正期にはアメリカ・カナダ・韓国・中国などへの海外輸出も盛んでした。

木津村の岡徳右衛門家は、店舗を構えず、下総・上総・千葉・茨城(県)などの村々を回り、個人を得意先とする行商をしていました。配置売薬方式の商いであったのでしょうか。詳しくはわかっていません。