

# 感雑向綿

日野町長 藤澤 直広

春本番、暖かい風が頬をなでてゆきます。新年度、新学期、新規職員、新入生、新しいフレッシュな空気が流れます。フレッシュといえは先月、スキーモーグルの伊藤みきさんが姉のあづささん、妹のさつきさんとともに役場にきてくれました。2年前のソチオリンピック、みきさんは膝を負傷されていましたが、今年は全日本選手権で優勝するなど回復されてきています。3姉妹でワールドカップにも出場されました。2年後の韓国平昌でのオリンピックに向けた決意を語ってくれました。忙しい合間をぬって役場にきてくれることは、生まれ育った日野町を大切に思っていてくれるからだ」と有難く思います。ずっと応援したいと思います。

皆さんが協力されていることは素晴らしい。晴らしい」などの声を聞かせていただきました。町に誇りと愛着をもつて暮らす人々が多いことはうれしいことです。さらに元気で温かいふるさと日野のまちづくりを進めたいと思います。

ところで、ふるさとに未だに帰れない人達がおられます。福島原発の放射能汚染は深刻な状況が続いています。原発が人や自然と共存できないことは明らかです。滋賀県も若狭湾沿いの「原発銀座」に隣接し、過酷事故が起これば取り返しがつきません。3月9日、大津地方裁判所は、高浜原発3号・4号機の運転禁止の仮処分を命じました。稼動している原発を止めたのは初めてであり画期的なことです。原発の安全神話が崩れ、放射性廃棄物の処理技術も確立せず、処分場もないまま稼働させるのではなく、原発のない社会の実現をめざしましょう。

今年も豊作と社会の安泰を祈願し、春祭りがそこかしこで行われます。ホイノボリが春風にゆれ、お酒を酌み交わしつつ、ゆつくりと時間が流れます。温かい社会をつくるために力を合わせましょう。

～日野から松阪・会津若松をめざす～

## チャレンジひの健康ウォーキング

町では、この地で誕生した戦国の武将・蒲生氏郷公が松阪・会津若松へと転封したことから、そのゆかりの地を結んだ距離の踏破を目標にした「チャレンジひの健康ウォーキング」を健康づくりの一環として引き続き実施します。

### 【参加方法】

- ①記録用紙を入手しましょう。  
用紙は、保健センターや各公民館に置いてあります。また、町のホームページからもダウンロードできます。
- ②ウォーキングで歩いた歩数、または距離からの換算歩数を記録用紙に記入していきます。
- ③記録用紙に記録したウォーキングの通算距離(歩数)が670km(111万歩)を達成した人は、記録用紙を保健センターにご提出ください。認定証と記念品をお渡しします。

◆問い合わせ先 保健センター ☎6574

## 乳幼児の任意予防接種のお知らせ

平成28年4月1日より  
おたふくかぜワクチン(任意接種)の  
接種費用を一部助成します

- 対象：日野町に住所を有する下記に該当する子ども
- 1回目：接種日時点で、満1歳～2歳未満の子ども  
※ただし、平成28年度に限り満2歳を超えた平成23年4月2日生まれまでの子どもも対象とします。
- 2回目：保育園・幼稚園の年長組の年齢の子ども  
(平成28年度は、平成22年4月2日～平成23年4月1日生まれの子ども)

引き続き、B型肝炎ワクチン  
(任意接種)の接種費用を助成します

- 対象：日野町に住所を有する生後2か月から12か月までの子ども
- 接種回数：1人につき3回まで  
※平成28年10月1日より定期接種に導入されます

詳しくは、個別にご案内しています。

◆問い合わせ先 保健センター ☎6574

歴史は未来の羅針盤



近江日野商人館（大窪）、近江日野商人ふるさと館「旧山中正吉邸」（西大路）の開館時間は、午前9時から午後4時まで、休館日は毎週月・火曜日、祝日の翌日、年末年始になります。入館料は、大人個人三〇〇円、大人団体（三〇名から）二五〇円、小・中学生一二〇円です。ぜひご来館ください。

江戸時代以降、全国各地で活躍した近江商人は、現在の商業活動にも引けをとらない合理的で先進性の高い商法を展開していました。日野商人も試行錯誤を繰り返しながら、さまざまな商法を用いて活躍しましたが、今回は日野商人が得意とした商法の一つである「乗合商い」についてご紹介しましょう。

日野の千両店

近江商人のなかでも、日野商人といえば、他に比べて出店数が圧倒的に多かったところに特徴がありました。そのことを示すように、江戸時代の人たちは、日野商人の出店のことを、同じ近江商人であった八幡商人と比べて「八幡大店、日野千両店」と表現しました。これは、八幡商人が大都市で大型店を開いたのに対し、日野商人が千

両程の資金を蓄えると次々と小型店舗を開店していったところに由来しています。

では、なぜ日野商人はこのような出店展開を行ったのでしょうか。それは、日野商人が商いの主力とした醸造業とその商圏に深く関係しています。

日野商人は、東北・関東・東海など、貨幣経済が浸透しつつあった大都市や農村部に商いの可能性を見出しました。そこでは、生活の必需品であった酒・醤油・味噌など醸造品の製造・販売とともに、庶民の金融機関として必要な質屋業などを兼業し、地元民の要望に応えて出店を営みました。そのような日野商人が経営規模を拡大する場合、その土地の購買力を考慮すると、一つの出店を大型化するよりも、多くの店舗を構えた方が新たな顧客の獲得につながる

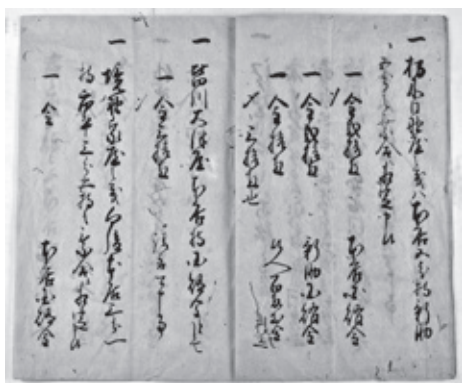
と考えました。また、出店間の資金通や物資の流通などを考慮して「三里四方、釜の飯喰う所に店を出せ」と伝えられるように、釜の飯の冷め切ってしまう適度な距離に新たな出店を次々増やすことによって広い商圏を確保し、その結果、経営規模を拡大していくことができたのです。

乗合商い

多店舗経営で成功した日野商人でしたが、やはり新たな出店を設けるには多額の資金が必要になります。そこで、日野商人は、ほかの商人と資本金を出し合って共同で出店を営む「乗合商い」を好んで用いました。特に、酒造などの醸造業は、設備投資に莫大な費用がかかるため、乗合商いとすることで初期投資費用を抑えることができました。乗合商いでは、

利益を出資額の割合に応じて分け合うことになりませんが、損失が出た場合の負担も、出資額の割合分のみで済ませることができました。

江戸時代は、負債を抱えた場合、どこまでも自分で責任を負わなければならない無限責任という考え方が一般的でした。そのような時代において、有限責任という近代的な考え方をもった乗合商いは、リスク分散という点で非常に先進的であるとして高く評価されています。



▲矢野久左衛門家の乗合を示す史料

\*矢野久左衛門家のこの史料には、朽木日野屋店は本店と支配人の新助が五分五分とする乗合店、境野村和泉屋は本店が三分一、支配人が三分二を持つ乗合店であったことを示しています。