

さんぽう

三方よし

第 8 号

1997/12

CONTENT

連載 近江商人の健康管理②	2~3	カレンダー作成/金言名句⑧	7
近江商人活躍の舞台⑤ 秩父	4~5	催し案内/てんびん棒	8
近江商人のベンチャービジネス 山岡孫吉	6		



小林吟右衛門家の内蔵

三方よし 「三方よし」は近江商人共通の経営理念。「売手よし 買い手よし、そして世間よし」の精神で地域社会に大きく貢献した。本紙は近江商人を代表する理念を主題としている。

連載

近江商人の健康管理②

近江の街道薬

近江八幡市立資料館
館長 江 南 洋



「赤玉神教丸」の有川家



「和中散」の大角家

扱い商品としての薬

近江商人のルーツを訪ねると、室町時代中期にまで、その足跡を求めることが出来るといわれ、やがて近世初頭、織田信長によって天下が統一され、国内のみならず、海外からの我が国に対する影響は、いやが上にも近代国家形成へとその第一歩が踏み出され、外国の文物、文化、思想、学問とあらゆる分野にまで、その流れは激しく、その波紋は経済界にまで拡がりをみせた。この流れにいち早く乗って、進出を始めた近江商人達は、正に時代の動きと共に、全国へとその商圏を拡大し、海外貿易にまで手をのびし、例え一時期にせよ、我が国の経済に大きなインパクトを与えたのである。

当然、彼ら商人達の扱う商品も変化をみせ、新しいものが生まれ、商品として輸入されたことは勿論、その一分野として医薬に関する知識も豊かになり、商品として加工された薬草や薬品類を商うことも至極当たり前のことであった。幸いこの滋賀の土地にあつては、伊吹山系を中心とし、鈴鹿連山や、近辺の山野にその原料となる薬草類が自生し、昔からこれら薬草や加工した和漢薬を生業とした人々が多く、その製品名は今日でもその名を留め、家庭薬として馴染み深い歴史をもっている。

大角家の「和中散」

その一つには、現在の栗東町にその歴史を残している大角弥右衛門家がある。売薬、艾商などで殊に「和中散」という名の腹薬でその名を全国に知られた商人の家で、元禄期の建立とされる「旧和中散本舗」の建築は、住宅と共に店舗、製薬所など、国の重要建造物としての指定を受け、書院の方は、大名達が休憩し昼食をとるため「小休本陣」と呼ばれ、見事なたたずまいを残している。この大角家は、その創業を十七世紀前半に見ることができ、詳しくは栗東町歴史民俗博物館紀要第二集に述べら

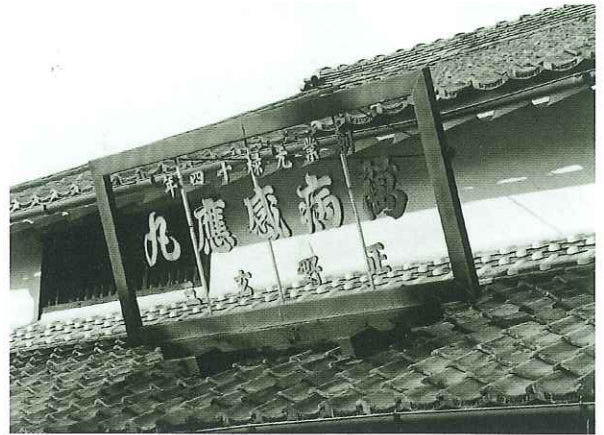
正野家の「万病感応丸」

又、江戸中期、近江商人の一つの故郷として全国的にその名を知られている「日野商人」の町（現日野町）に、万治二年（一六五九）にこの地で生まれた正野玄三という人が調剤し、その後、代々に亘って「万病感応丸」と

名づけられた家庭薬を全国に拡め、店舗販売は元より、全国に商業活動を展開した近江商人達の扱い商品の一つとなり、旅人の必需品のみならず、家庭薬としてもその効能が知られ、各宿場の近江商人達の定宿で委託販



「伊吹艾」の松浦家



「万病感應丸」の正野家

有川家の「赤玉神教丸」

売された。当然、近江商人達にもその評価は高く、遠く北海道松前を拠点として道内一円にまで進出して行った。かくの如く、日本国内、津々浦々にまで、こ

れら近江商人達の認識に組み込まれた近江売薬は、全国的にその名を知られることとなった。東海道ぞいの和中散に対して、中山道ぞいにあつては、鳥

居本宿の「赤玉神教丸本舗」があり、同じく柏原宿には「伊吹艾」の亀屋佐京の店舗があり、両者ともに今日もお活躍している。

前者の「赤玉神教丸本舗」の歴史をたどつて見ると、万治元年（一六五八）の頃までさかのぼる事が出来るが、それは彦根城が完成して約五十年後の頃であ

る。その後、宝暦元年（一七五一）に店舗が開かれ、その後、明和二年（一七六五）に江戸に進出、赤玉神教丸としての商路を確立し、十返舎一九の「木曾街道

膝栗毛」や「近江名所図会」にもその姿を留め、道中薬としての地位を固め今日に至っている。又、現在の店舗は史跡としての指定を受け、往時を偲ばせてくれる。

松浦家の「伊吹艾」

後者「伊吹艾」にあつては遠く延喜式（九百年頃）二十七卷「諸国進年料雑薬」の中に、近江七十三種の薬草の記録があり、その名を見ることができ、近くでは（一六七五年）坂田郡志に薬草の記述がある。しかし、伊吹が薬草の宝庫として知られるようになったのは、織田信長時代に、ポルトガルの宣教師が伊吹山に五町四方（五〇ハシ）の土地を与えられ、ポルトガルより三千種にのぼる薬草が移植されたと伝えられる。この事は、安土時代に大きく展開された外国との交流の中での一つの大きな時代の流れであり、近江における薬草の歴史は、人類が地球上で生息するよ

うになつて以来、人類の歴史と共に人が病や怪我など戦いの中で発見し、連綿と伝えた新しい発見や知識の発達によって今日に生きづいていふことを考えると、余りにも遠大であり、人類の生きざまの素晴らしさをかい間見ることが出来る。生産から製薬、そして販路の豊かさは、近江商人達の活躍に助けられた事はない事実である。

「江州柏原の伊吹のふもと 亀屋佐京の切り艾」という歌を作り、吉原の遊里で酒歌管弦に合わせて芸奴達に歌わせたのである。正に今日のコマーションソングにのせて売り出したのである。近江商人として誠にユニークな発案である。子供の頃、祖母の背中に灸のあとを見た事がつかしく思い出される。正に灸という民間療法は、至極一般的にどの家庭でも見られた風景であった。また他方、甲賀地方にあつては、甲賀忍者を祖とした薬品の製法が伝えられ、今日甲賀の売薬として家内産業の一つに数えられている。

「三方よし」の精神を支える矢尾百貨店

東京・池袋から西武池袋線の特急で1時間半、終点が人口六万人の秩父市。ここにはかつて多くの近江商人が店舗を構えていた。そして現在も地域一番店として活躍している矢尾百貨店がある。矢尾百貨店の現社長、矢尾直秀さんは、寛延二年（一七四九）に創業した矢尾喜兵衛から数えて八代目にあたる。初代矢尾喜兵衛は日野の矢野新右衛門家に奉公し、主家のために忠勤を励んだ後、三十九歳で別家して、武蔵の国で醸造業を起こした。主家の「矢」の字を貰い尾の如く長く家運が継続し、主家の恩義を忘れないとの意味で「矢尾」と称した。その後、太物商を兼業し次第に隆盛を極めていった。



酒づくり資料館内部



地酒秩父錦をはじめとする矢尾本店の製品

■ 矢尾百貨店グループの概要

矢尾百貨店は、現在地で酒造業を創業し、その後、一般食料品、雑貨類の販売を兼ねるようになり、明治初期には秩父絹（太織）の買継業にも参入していった。明治十三年には、皆野町に支店を開設し、昭和二十五年九月に株式会社矢尾商店を設立した。

関東大震災が起きた大正十二年には土蔵づくりの旧店舗を当時としてはたいへん斬新な鉄筋コンクリートに改築したが、現在の店舗の一部には、当時の大正次代の名残が残されている。

この斬新だった新店舗も時代の変遷の中で、幾度となく増改築が繰り返されて現在の建物に引き継がれている。昭和四十五年には本館を増床して、百貨店法による認可を受け、さらに昭和五十七年には売り場面積七七一九㎡に増床した。一方、百貨店とは別に、昭和五十七年には酒類・食品・雑貨卸売業を統合して倉庫と事務所を新築して総

■ 激動の流通業界の中で

秩父市では昭和四十年代より流通戦争が始まり、東京・池袋のキンカ堂が秩父に出店したことで、地元「宝屋」が閉店に

合卸部を設置し、総合卸部は株式会社矢尾本店として昭和六十三年に設立分社。現在矢尾百貨店グループは百貨店を中心として、酒類などの卸業と銘酒「秩父錦」を製造する酒造部からなる矢尾本店、前払い方式割賦販売業の矢野友の会、冠婚葬祭業のメモリアル秩父から構成されており、秩父の土地で、創業二百五十年の伝統に培われた土壌の上で、近代経営を展開している。秩父市の郊外、秩父ミュージアムパークに隣接して、二百五十年の伝統の酒づくりの歴史的资料を展示し、酒づくりの工程や様子が見学できる「酒造資料館」と物産館を平成五年に開設し、周囲の文化の森、音楽の森と調和のとれたゾーンとなっている。地酒「秩父錦」とともに焼酎やワイン、地元の物産の販売も行っている。矢尾社長の経営哲学のひとつ「徳を積む」精神にもとづいた地域社会への貢献の一端である。

追い込まれ、またもうひとつの近江商人系の百貨店もダイエー系のDマートとして衣替えをした。そんな中で、矢尾社長は三



現在は壊されたが、最近まで残っていた矢尾家の酒蔵

度にわたる大増床や店舗改装で乗り切ってきた。本年の秋には川崎市に本店を置く「俵屋」が秩父市内に出店し、ロードサイドの専門店や価格破壊店も脅威であるが、地域一番店を守り抜く社長の決意は強い。

消えゆく近江商人系の特徴

■ 同社は近江商人系の特徴をいまでも残している数少ない事例となっており、グループ全体の一割以上が滋賀県の出身者である。昭和三十年代には男子社員がすべてが県出身者であった名残で、現在も役員九人全員と五十歳代以上の社員はすべて滋賀県出身者であるという、近江商人系の特徴が色濃く残っているが、それでも次第に変化している。

近江商人の精神がバックボーン

■ それでも、矢尾社長自身は頻繁に日野に帰郷している。企業としては江州色が薄くなってきたとはいえ、矢尾社長の体には近江商人の血が流れ、心にはその気構えが宿っている。売る人よし、買う人よし、そして世間よしの「三方よし」の精神が矢尾社長のバックボーンであり、秩父困民党事件の時にも、矢尾家は民衆に指示されて、襲われなかったことが、今も社長自身のそして、企業としての誇りとなっている。「近江商人は勤勉で忍耐強く始末します。陰徳を積むことも忘れない。矢尾家がここまで続いてきたことは、これらの実践を代々、行ってきた

昭和四十年代半ばには、滋賀県での雇用機会が増大し、滋賀県からの新しい就業者が少なくなってきた。さらに、出身地である日野高校を訪問すると「東京を越えて就職する生徒は、もはやいなくなった」という言葉の応対があり、社長自身が「もう頼らないと思った」と述懐している。本年二月に矢尾百貨店を退職した人が長期単身赴任者の最後であったという。

ことにあると思う。」矢尾社長は、流通変革の嵐の中で、近江商人の末裔としての意識を持ち続けている。



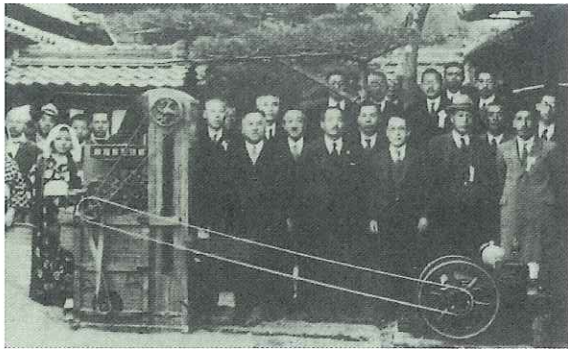
矢尾家の主家 矢野家の店舗判

注1 秩父事件/明治十七年(一八八四) 秩父地方の農民が困民党を組織し、自由党员とともに高利貸しへの返済延長や村民税の減税などを要求して蜂起した事件。武装した一人に近い農民が、高利貸しや豪商を襲撃、郡役所や警察などを占拠したが、軍隊の出動で鎮圧された。当時矢尾家は秩父きつての豪商であったが、焼き討ちを免れ、逆に困民党から開店をすすめられた。これは「三方よし」の考え方に立って展開していた矢尾家の商売が、地元の人々に理解され評価された結果にはかならない。

注2 初代矢尾喜兵衛/創業当時、自己資金の他に主家から借財して醸造業をはじめたが、実直さと薄利多売の商いが信用をまし、次第商売は隆盛を極めていったが、主家の恩義に対しての報恩の意を込めて、安永三年(一七七四)以来およそ百年間にわたって毎年金百両を主家に納めていたといわれている。矢尾百貨店の会社概要には、初代のことがかかるように紹介されている。

「俺は武蔵国の秩父に行く。秩父には活気があり夢が溢れとる。秩父で何でも揃う店を開くんや」一七二四年、喜どん十四歳。近江日野を立ち十二日歩いて秩父に辿りつく。以来、二十五年喜どんは厳しい商道の修行に入った。(中略) 寛延二年(一七四九)八月、喜どん三十九歳。主家から借りた六十兩、辛苦して貯めた六十兩を創業資金として、屋号を升屋利兵衛と改め、喜どんは酒造業をはじめた。

「喜どん」
矢尾百貨店の創業者「矢尾喜兵衛」秩父に夢を抱いた、一人の近江商人



動力もみ機械の実演 (昭和11年高月町で)



地域愛にあふれた発明者 世界初の小型ディーゼル エンジンを作った山岡孫吉

●出身地高月町

琵琶湖の北、高月町東阿閉(ひがしあつじ)に広がる田園のなかにひとときわそびえる、ヨーロッパの香り漂う建物が見える。通称「ヤンマー会館」と呼ばれるこの建物の周辺には「ドイツの鐘が鳴る道」が整備されており、平成八年四月にはドイツのアウトグスブルクの市長のサインが入った鐘が鳴り始めた。ここが、世界ではじめての小型ディーゼルエンジンを発明した山岡孫吉の出身地であり、ヤンマー会館は彼の郷土へのプレゼントである。山岡孫吉は、小学校を卒業すると大阪に出て、いくつかの奉公先を変えた後に勤めたガス会社で、はじめてエンジンと出会った。その後ガス発動機の修理を始め、エンジンの仕組みなどの研究に取り組んだ。

●新製品は「トンボ」

明治四十五年「山岡発動機工

作所」として独立したが、当時は次第にガス発動機から電気への移行が進み、ガス発動機の会社が次々倒産する状況であった。しかし、農村部では電力不足によってガス発動機への依存が高かったことが要因で、次第に会社は大きくなってきた。農村の労働軽減に主眼をおいた山岡の思いが、事業の展開へと結び付いていたのである。しかし、第一次大戦後の経済不況のあおりで、大正九年には一時会社を閉鎖して郷里にもどり、ガス発動機を石油発動機に改造して農家のもみすり用三馬力石油発動機の開発に取り組んだ。そして、三ヶ月足らずの短い期間に新製品を完成させ、トンボと名付けたが、商標侵害の抗議にあい「トンボがだめならもつとも大きいヤンマに」。これが現在の社名のおこりという。新製品は好調に売れだしたが、さらにドイツに出掛け、ディーゼルエンジンと出会い、このエンジンを

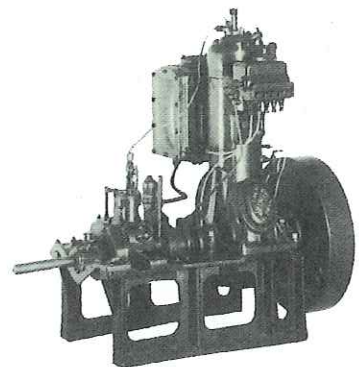
何とか小型化できないかと一層の研究を展開した。

●農村工場の展開

山岡が小型化にこだわった背景には、当時過酷な農作業の労働の軽減に役立つものの開発への執念であった。研究の成果が実って、昭和八年には小型ディーゼルエンジンが完成。山岡は小型エンジンの発明と同時に、その製造工場の拠点を郷里におき、湖北地方で、農村家庭工場を展開した。「百姓の伴だから、百姓が喜ぶものを作っていく」という信念のもと、エンジンをますます小型化へと改良を続け、さらに労働力が豊富な郷里での雇用機会を創造していった。昭和三十年には、ドイツの発明家協会から金牌が授与された。故郷の繁栄を願い、研究を続けた山岡を「ヤンマーさん」と地元の人と呼んでいる。農家に生まれ、農家の作業の軽減に生涯、研究を続け、さらに故郷



の経済基盤の確立を願いつつ、実践してきた山岡は、近江商人の真の精神を引き継いだ実業家であると言える。昭和三十七年七十四歳でこの世を去ったが、豊かな田園にはライトアップされたドイツゴシック建築のヤンマー会館が山岡の偉業を讃えるかのように輝いている。



世界初の小型ディーゼルエンジン

平成10年版カレンダーを作成

テーマは

「近江商人の活躍舞台」

— 希望者には実費で頒布 —

平成六年より毎年発行を続けており、好評を博している近江商人カレンダーの平成十年版ができました。本年は「近江商人の活躍舞台」をテーマに、全国に進出した近江商人が、主に活躍した活動地の十二カ所を取り上げ、それぞれの地域の特性を、どのように生かした営業活動を行ったのかを、同志社大学経済学部の末永國紀教授の監修により解説していただいております。人が住んでいるところには商機がある。と全国各地へ出向き、そこで地域の特性をいかした商いを行い、さらに、地域の人々の信頼を得ていった近江商人たちの活躍の様子と、当時の商いを行なった土地のようすを知ることができます。ご希望の方には送付いたしますので、下記までお申し出ください。



◇申込み方法／三九〇円分の切手を同封の上、「カレンダー希望」と明記して、郵便番号、住所、氏名、電話番号をご記入のうえお申込みください。

◇申込み先
〒五二〇

滋賀県大津市京町四丁目一

滋賀県庁中小企業振興課内

AKINDO委員会事務局

カレンダー係

TEL 〇七七五二二三四六四一

■作成カレンダーのバックナンバー
平成六年

「近江商人の家訓撰集」

平成七年

「近江商人の商法と家訓」

平成八年

「近江商人の知恵と商法」

平成九年

「創業期の近江商人」

近江商人の金言名句 ⑧

御先祖様の手代

「貧も富も我一心にあり、悪心起らば家を保つこと能はず、家を我子に譲るまでは、僅かに三十年なり、其間は謹んで奉公の身と思ふべし」

五個荘 中村治兵衛の「家訓」より

これは中村家中興の祖といわれる治兵衛宗岸が、宝暦四年（二七五四）に定めた家訓のひとつであり、主人が家業に励むことはご先祖様の手代に等しいと表現し、主人たる地位にいるのは三十年ほどであるから、その間はご先祖に奉公していると思え、と戒めたものである。また、店を相続して、これを守り、次世代へ無事に譲り渡すということは、単に家長たる主人、財産の所有者として相続するのではなく、企業体の運営を司る経営者が奉公するのであり、店は公であるとする思想である。

近江商人は、神儒仏と三者の区別をあまり考えず、宗教心というよりは祖先崇拜が基本であったといわれている。そのことから店の維持を祖先崇拜の継続と並行させたのであり、「暖簾」という表現はきわめて少なく、「御先祖様を守る」と表現した。御先祖企業体と同義語であったといえるからである。

八幡商人伴家の家訓にも「先祖の御位牌は即ちおはしますと心得て、……吾は即ち先祖の手代なりと思ふべし」（菅原「主従心得草」とある。近江商人がいかに家業（企業体）の継続を重んじたかが知れる。

AKINDOセミナー'98受講生を募集

『創造者たちの見る景色』をテーマに来春開催

日時：平成10年2月5日(木)～7日(土)

場所：長浜ロイヤルホテル (2泊3日の宿泊セミナー)

講師

芥川賞作家
慶応大学助教授

荻野アンナ氏

雑誌『広告批評』編集長

島森路子氏

定員 25名
授業料 48,000円
(宿泊料を含む)

ますます不透明感を増す経済社会の中で、クリエイターとして活躍中の講師を招聘し、新しい発想を創造していくプロセスを学んでいくことを狙いとしたセミナーを開催します。少人数で構成して、参加者の各自の自己研鑽と、意識改革を体験できる内容となっています。業種や役職、専門分野などに関係なく、時代認識に富んで、意欲的に21世紀へ挑戦しようとする若手経営者や、企業人を対象としています。

参加のご希望者は左記までお申込みください。

経済講演会の開催のご案内

日時 平成十年二月二十五日(木)

午後一時三十分開演

場所 大津プリンスホテル

定員 五〇〇名(入場は無料ですが整理券が必要です)

左記までお申込みください

講師

株式会社イオンフォレスト(ザ・ボディショップ・ジャパン)代表取締役社長

木全ミツ氏

「地球上に住む

一人の人間としての企業経営を」

—自然との調和、人々との共存、
そして動植物との共存を—

早稲田大学アジア太平洋研究センター教授
前大蔵省銀行局長

西村吉正氏

「アメリカから見た日本経済」

お問い合わせ・お申込み先

大津市京町四丁目一

滋賀県庁中小企業振興課内

AKINDO委員会事務局

電話 077-523-4641

FAX 077-528-4877

てんびん棒

東京の永代橋の通りを今や「倒産通り」と呼ばれている。日本の金融機関は倒産するはずがないと言われてきた。そして、銀行や証券会社への就職が決まると「お堅いところに決まって安心ですね」などといわれたものであったが、どうやら、こうした状況が、今や大きく変わりつつある。団塊の世代と言われた人々が肩たたきされる時代となり、一層進展する高齢化社会の中で、将来への不安は募るばかり、こんな状況では庶民の財布の紐が固くなって当たり前。戦後、すざましい勢いで成長してきた日本の経済が根底からくつがえされてきている。そして、このような不安定な時代に、いまさらのように堅実経営の「近江商人の経営理念」が再評価されてきた。

三方よしの精神は自分だけの利益のために商売をするのでない。世間に良くなければだめだと戒めている。さらに、創業の志に反する行動や経営を行った時の処分は明確で「先祖からの掟を破れば、主人といえども退陣を要求する」という押込隠居は、日野の中井家や湖東の小林家の家訓にみられる。正々堂々と本来の商いで、真の利益を追求し、得られた利益は社会に還元する。という近江商人が辿ってきた当たり前の商人道は、やはり王道であることがわかる。