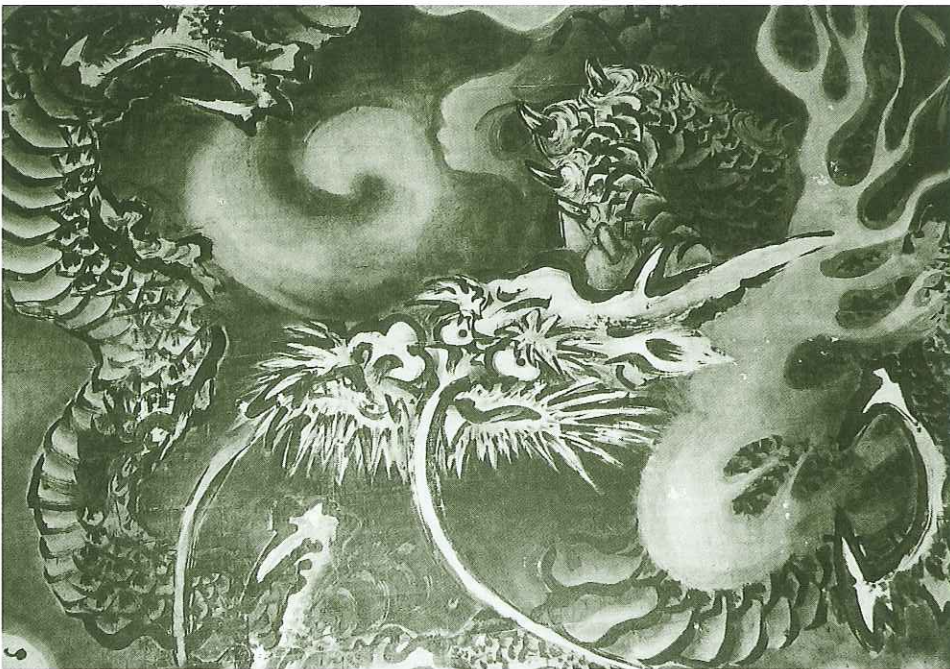


さんぽう 三方よし

第12号
1999/3

CONTENT

特集 老舗白木屋336年の歴史の終焉 2~3	知事との懇談/秩父・矢尾家の社史完成 7
シリーズ「戦国の武将 蒲生氏郷と商人 最終回」... 4~6	催し案内/金言名句⑩/てんびん棒 8



信楽院本堂天井の雲龍
日野町村井の信楽院(しんぎょういん)は蒲生貞秀の
開基で、以後蒲生家の菩提寺となる。本堂は県指定文
化財。本堂の天井の雲龍・八大龍王・韋駄天図は日野
大窪出身の水墨画家高田敬輔の代表作。



馬見岡綿向神社
まみおかわたしき
蒲生家代々の崇敬が厚く、社殿をたびたび再建し、伊
勢への転封後の氏郷も年々米などを寄進。江戸時代には
日野商人の崇敬が厚く十八世紀初頭より登場した曳
山は商人の財力によるものである。

三方よし「三方よし」は近江商人共通の経営理念。「元手よし 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。

特集

老舗白木屋三三六六年の歴史の終焉

江戸時代からの老舗で白木屋として知られた東急百貨店日本橋店が一月三十一日に最終の営業を終え、三三六六年の歴史の幕を閉じた。約一カ月の売り出しセールは、連日大盛況で、昨年一年の売り上げの約四五%の一六五億円の売り上げとなった。

白木屋は長浜出身の大村彦太郎が江戸時代に創業。閉店を迎えるその時まで多くのエピソードを持った老舗百貨店として、親しまれてきた。その歴史と改めて本来の商人の姿を考えてみる。

近江系・白木屋の創業と歴史

良躰寺の法山和尚と創業者大村彦太郎

白木屋の創業者、大村彦太郎（一六三八〜一六八九）は早くに父と死に別れ、近くの良躰寺（滋賀県長浜市下坂浜町）の法山和尚について学んだ。彦太郎に商才があることを見抜いた和尚の勧めで、京で材木商をはじめ、やがて江戸に出た。和尚の励みで、辛抱強く働き、小間物の行商からやがて日本橋にささやかな店をもつまでになった。十年後、故郷の良躰寺の和尚を訪ねると、今度は日本一の商人になるようにと諭され、さらに一層商売に励んだ。その甲

近江系・白木屋の創業と歴史

斐あつて、遂に寛文二年（一六六二）に日本橋二丁目に新しく店を構え、積極的に呉服太物を扱った。この年を白木屋の創業としていた。三井高利が京都で越後屋呉服店を創業したのが延宝元年（一六七三）で、白木屋の創業に遅れること十年。白木屋は日本でもっとも創業の早い百貨店であった。日本橋に大店を構え、有数の商人となった彦太郎は、和尚に出会うことを楽しみに帰郷したが、すでに和尚は他界していた。

白木屋の創業以来の店則は「商内は高利をとらず、正直に良きものを売れ、末は繁盛」で正直と奉仕に徹する商法を実践してきた生粋の近江商人であった。

白木屋の集団指導体制「亨保の定法」

創業のころさしは、二代目にも受け継がれたが、三代目が若くして逝去し、三代目に子供がなかったこともあり、その時、現場を預かる支配人たちは、集団指導体制を採用し、「亨保の定法」という家訓が定められた。当時の社会は経済的に非常に逼迫していた時でもあり、白木屋のきびしい規則の家訓は偶然にできたものではなかったが、体制固めのための「亨保の定法」によって店内一致の体制が整い、やがて四代目勝全の時代になって飛躍的な発展を遂げていった。

斬新な試みの展開、そして閉店へ

明治初年には、呉服店の隣に洋服店を開き、外国人の裁断師を雇って鹿鳴館時代の貴婦人の社交服を一手に扱った。また、明治二三年の初議会に登院した代議士の洋服の大部分が白木屋の調製であったともいわれている。さらに明治三六年には、わが国最初の洋風高層建築のデパートを落成披露し、その後、老

舗デパートとしての斬新的な試みが続いていく。明治三六年（一九〇三）には座売りを撤廃、明治四四年（一九一一）には、業界初のエレベータを設置。大正一二年（一九二三）には、土足入店を認めた。

大正時代に開催した角力（すもう）展覧会がきっかけで、相撲界との密接な関係が生まれ、「白木屋という店名が白星につながる」ということで、大相撲の力士の化粧回しの注文を一手に引き受けてきた。営業最終日には、大相撲、第二七代木村庄之助が特設舞台で「本日をもって千秋楽でございます」と結びのふれを行い、旭鷲山関らの三本締めで三三六六年の歴史を閉じた。

長い年月には、不幸なできごともあり、昭和七年（一九三三）の火災では一四人が殉職し、この火災が引き金となって女性の下着革命が推進されたという話が残る。そして昭和三〇年（一九五五）には東急グループによる株の買い占めで事実上、白木屋の名が消えた。日本橋店は外商部門にウエイトを置かなかつたことが大きな要因となり、客足の減少がついに閉店となった。この度の東急日本橋店の閉店は、デパートの一家の閉店というより、老舗デパート「白木



閉店まで数時間と迫り「完売御礼」の張り紙が出された特設会場の陳列棚 (1999年2月1日の中日新聞より)

「屋」が消えたという感が強く、売りつくしセールの店内で、立ち働く店員の法被には「白木屋三三六年のご愛顧ありがとうございます」という文字が染められていた。

商人に本来の姿勢が問われる時代

質との惜別と量の催し

売りつくしセールの期間中、同店を訪れた作家黒井千次氏が京都新聞紙上で、閉店間近の同店を訪れた感想として次の内容が寄せられている。

「一月二日にスタートした全館売りつくしセールは、初日から驚くほどの反響を呼んだ。実際に訪れてみると客の多さに圧倒される。開店後二時間ほどで、真冬に冷房がいれられるという混雑である。にもかかわらず、不思議なことにとどの売り場にも通常のデパートのバーゲンセールに見られるような、先を争う殺気や商品をつかみ取る熱気が感じられない。人が群れているにしては、どこか空気の底に重く静かなものが漂っているかのようである。ショーケースに身を乗り出して、法被姿の店員としんみり語り合う年配の女性客が目にとまったりする。

そんな光景を眺めていると、これは量の面における一大イベントであり、質の面における惜別に近い催しではないか、との思いに襲われた。つまり、三割

から五割引きの商品を手に入れようとすると素朴な欲求が限りなく横に広がって客の数を増大させる一方、親しんできた老舗の消滅を悲しむ心情は深く客と店員の身体の底に沈んでいく。水平の欲求と垂直の心情が、この『店じまい』の場で交錯して得意な雰囲気を生み出したのではないだろうか。(略)」

今こそ重要な商人の基本姿勢

スーパーマーケットが百貨店にとつて代わって小売業第一位の座についてから時代も昭和から平成に変わり、いまやそのスーパーも種々の業態の量販店の出現で大きな影響を受けている。一カ所でもなんでも揃うだけでは通用しない、質的、客層の嗜好性を重視した商品構成などが重要視されてきている。閉店が決まった日本橋店では、従来のブランド商品のテナントを撤廃して、最後の商戦にかける意気込みが全店

員に浸透し、単に老舗デパートの閉店セールとしてだけでなく、本来の商品の販売戦術が実行された。仕入れ商品を吟味し、嗜好に合わせた商品構成と陳列をおこなった。大幅に価格を引き下げると同時に欲求を満たす良い商品を安く販売できる手法を実行した。社員自身がまだこんな力が残っていたのかと驚く程の売り尽くしセールであった。日本橋周辺には近江系の企業が多く、今回の閉店が及ぼす影響は少なくはない、とりわけ閉店後、買い手のつかない建物は、面積が大きいだけに町全体が沈滞化してしまう。さらに繊維関係の企業が多いことも、より一層深刻な問題となっている。大型店舗の閉店はその会社や社員、テナントに及ぼす影響以上に周辺の地域に及ぼす影響の方が遙に大きな問題となっているようである。同じ近江系の百貨店の藤井大丸では、激戦の京都においてヤングファッションに特化して規模に適合した専門化で活路を見いだし健闘している。いずれ景気が上向けばという時代ではすでになく、商人が本来の商売の基本姿勢に戻ることが改めて問われる時代であるといえよう。老舗百貨店の終焉から学ぶ教訓はあまりにも多くのものがあつた。

連載

戦国の武将 蒲生氏郷と商人あきんど 最終回

蒲生家の終焉と日野商人の旅立ち

郷土史家 瀬川 欣一

会津若松でも産業振興策に着手

—日野から松坂へ—
—そして会津へ商工人の移動—

思いも寄らず、天下人の豊臣秀吉から奥州会津への国替えを命じられた蒲生氏郷は、秀吉になお服していない奥州の諸將を、やっと平定し終わりましたのが天正十九年（一五九一）の秋でした。氏郷三十六歳。この戦功による新領地が加わって九十二万七千石という、徳川家康、毛利輝元に次ぐ天下第三番目の大大名となったのです。

合戦の明け暮れから城へ戻った氏郷は、ただちに城下町整備に着手いたします。

生まれ育った近江日野の城下町。自らが指揮をして新しく造

らせた伊勢松坂の城下町。そして今度は、黒川を新しい若松に蘇らせての古い城下町の大改造です。氏郷は、近江を中心とした上方かみかたの優れた技術を持つ職人達を大量に呼び寄せて、新しい町割りを大胆に実施し、城の改築に着手し、奥州では全く新しい産業を積極的に振興させていくのでした。

その新産業奨励の中に、近江日野の伝統産業であった漆器づくりがありました。多くの碗わんづくりを業とする木地師を近江から招き、塗師ぬしを招き、漆器産業を会津に定着させたことが、四

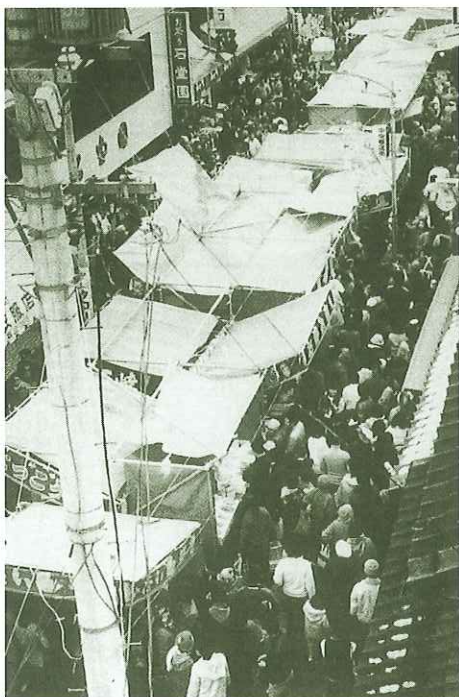
百年後の今日にまで日本的な名産品である伝統の「会津塗」を生み、招き寄せた木地師達の技術が奥州一円に及んで、コケシというあの可愛い人形を生んでいきました。

新しい蠟燭ろうそく作りの技術を「会

津蠟燭」という名産品に発展させ、「会津黒瓦」という瓦の新製品を育て、鉄砲鍛冶はもちろん、陶工も石積職人も酒づくり職人もというように、商人や職人はひたすら氏郷という大人物を慕って、近江日野から伊勢松坂へ、そして会津若松へと移り住んで行ったのです。



氏郷が会津に伝え、400年の歴史をもつ会津塗。周辺の深い山々は良質の本地と漆を産し、伝統に磨きぬかれた職人の技と心がすぐれた漆器を生み出している



毎年1月10日に開かれる初市は起き上がり小法師や風車など縁起物を求める人で賑わう

いま会津若松城（鶴ヶ城）の大手門前である一面に、甲賀町と呼ぶ一つの街筋があります。この甲賀町はその当時は日野町と呼ばれていて、近江や伊勢から移ってきた商人や職人が城の真正面に住み、奥州ではまだ定着していなかった貨幣による流通経済を発展させるために、氏郷を支えて、しゃにむに働いた商人がそこに住んでおりました。

後年、松平氏が城主であった時に城下で頻繁に火災が発生します。この「日野町」は「火の町」に通じるという理由から、近江日野の隣接である「甲賀」の町名に変わりました。

城下町の繁栄は先ず商工業の振興。氏郷による領国経営の信念は、こうして会津若松の地でも遺憾なく発揮されたのでした。

鶴ヶ城の完成を見ることなく早世

文禄元年（一五九二）飽くことのない野望を持ち続ける豊臣秀吉は、日本全土をおのれの手中に収めると、事もあろうことか明の国へも侵略の矛先を伸ばそうと、先ずは大陸続きである朝鮮半島への無謀な攻撃を始めます。むろん、氏郷を始めとする日本全土の諸将に対しての、強制的な出陣令を発してのことです。

ちょうどその頃、今に名城の誉れが高いあの鶴ヶ城の天守閣



昭和四〇年に再建され、現在は博物館になっている若松城（鶴ヶ城）

が、構築されている真つ最中でした。氏郷は、天守閣が完成をする以前から、この城の名を「鶴ヶ城」と命名しておりました。それは、新しく名付けた町の名「若松」に対して、松と鶴を組み合わす吉祥による命名でした。

この年の六月の初め、再び会津の土を踏むことの無い運命であることを露知らぬまま、氏郷は、部下千五百余人の将兵を率いて、朝鮮渡海の最前線基地として設けられた、九州は肥前の

国（佐賀県）の名護屋城へと向かうのでした。そしてその城中で、下血という名の病魔に冒されてしまいます。

病状が思わしくなくままに、京都御所の近くにあった蒲生邸へ戻って養生をしながら、秀吉が催した吉野山での大観桜会にも参席し、去る年に切腹させられた千利休の子、少庵を立てて千家茶道を再興させ、自邸へ秀吉を招いて饗宴を張るなどしながらも、文禄三年（一五九四）の晩秋の頃には、天下の名医達

蒲生家の断絶と日野商人の誕生

できえ匙を投げてしまう程までに、一日一日と病状は悪化していくのでした。

こうして、年が明けて文禄四年の梅の香かおる二月七日、惜しみても余りある四十歳という壮年期の命を、氏郷は京都邸の一室で無常の風に散らせていくのでした。

限りあれば吹かねど花は散るものを
こころ短き春の山風
これが辞世の和歌です。
余りにも痛恨極まりない戦国偉丈夫の早世でした。

どの国でもどの時代でも同じこと、傑出した大人物の死は、その後の組織体の大混乱を招きます。蒲生家もまた同じこと。嫡男の秀行はまだ十三歳の少年だったのです。

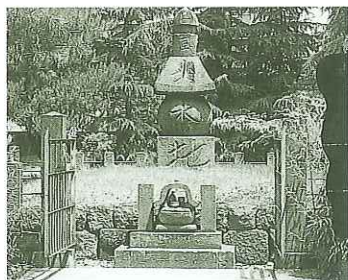
日ならずしてこの秀行は、下野国（栃木県）の宇都宮十八万石に落とされます。九十二万石から十八万石への過酷な左遷。多くの家臣が浪々の身となりましたでしょう。それでも現在の宇都宮市には日野町商店街という一画があります。会津若松城下の商人達が、またまたここへ移ってきた歴史の名残です。

幸いこの秀行の内室が徳川家康の娘だった関係で、慶長五年（一六〇〇）の関ヶ原合戦後に再び会津六十万石に返り咲くのですが、残念ながら三十歳で父と同じく早世。その子の忠郷もまた会津地方一帯を襲った天然痘にかかって、二十五歳で病没してしまいました。

徳川幕府の初期政策は、後嗣のない大名の死は即刻の取り潰しです。しかし將軍との縁戚に当たるといふ特別な措置で、忠郷の弟である忠知が、四国の伊予国（愛媛県）松山城二十四万石に封じられ、家臣団も商人も遙かに遠い四国の地へ移り住んだのですが、寛永十一年（一

会津若松市

福島県西部に位置し、東に猪苗代湖や磐梯山を控え、豊かな自然に恵まれ、東北の要地として古くからの歴史と文化が栄え、明治維新には戊辰戦争による白虎隊の悲劇の舞台ともなった城下町です。三〇〇年にわたる城下町の歴史を伝える多くの史跡が市内に残り思いがけない出合があります。また籠城する鶴ヶ城で士気を鼓舞するためにあげられたという、唐人風や赤べこなどの民芸品に技の伝統が感じられます。市内興徳寺には氏郷の墓が建ち、会津若松では今日に至る会津の姿の創始者と位置づけられています。



興徳寺に建つ氏郷の墓

資料提供／会津若松市観光課

六三四）の八月、参勤交代の旅の途中に、これまた三十歳で病没し、ここに鎌倉時代以来の名家であった蒲生家は完全に断絶してしまいました。

日野商人の誕生

断絶しました時の家臣団は何人だったのでしょうか。大平の世の中、もはや再仕官への道はありません。行く当てのない物

凄惨な武士達は、祖父や曾祖父に繋がる縁故を求めて先祖の地である近江日野の町へ戻って来ました。氏郷が日野を去って



甲賀町通りに一箇所だけ残る郭門。甲賀町はかつては日野町といわれ商人や職人が住まいていた

半世紀の五十年。けれど、あれ以来寂れ切った日野の土地には、それら浪々の武士達を受け入れる余地は全くありません。

とはいえ、妻子を食わさなければならぬのが男達の責任です。それならばと、数年前まで住んでいた会津での生活の道を求めようと、いわゆる職探しの旅に会津へ向かうことにし、せめて路銀の足しにでもと、京都で求めた古着を荷に担いで会津へ行きますと、なんと、その古着が飛ぶように売れるではありませんか。京都と会津の文化の差が、思いもしなかった経済感覚を武士であった男達に与えました。

これだ！……この道があった！……
最初の数人の成功が続々と会津往復への行商に男達を駆り立て、江戸時代中期を迎えますと、会津と日野との中間位ともなる関東や信州の各地へ、日野の男達が盛んに行商をして歩く姿が見られるようになっておりました。

これが、近江商人のうちの日野商人の発祥であり、四十歳の生涯を商工業保護改革で貫いた蒲生氏郷の大きな影響が、後年、近江商人の大きな発展への基礎を形づくっていくのでした。(完)

蒲生氏郷と日野商人年表

天文2年 (1533)	蒲生定秀が日野城下町の町割りを実施。木地師を集めて漆器の生産を始める。
弘治2年 (1556)	日野城で氏郷生まれる
永祿11年 (1568)	信長が観音寺城を攻める。氏郷(幼名鶴千代) この年に人質として岐阜城に送られた。
永祿12年 (1569)	父、賢秀とともに初陣
元亀元年 (1570)	姉川の戦いで柴田勢につき戦功により加増
天正2年 (1574)	信長の安上城築城に蒲生家も家臣と領民を動員
天正10年 (1582)	本能寺の変で信長自害。氏郷は信長の正室や娘を日野城に移して保護し、上洛して秀吉に味方する旨を伝える。
天正12年 (1584)	賢秀が日野鎌掛城で没す。氏郷、伊勢の松ヶ島城を与えられ十二万石となる。この頃洗札を受ける(洗札名レオ)
天正16年 (1588)	松ヶ島城から四五百森に築城を開始。地名を松坂と命名する。
天正18年 (1590)	氏郷、黒川に入り会津、仙道四十二万石を与えられ、黒川を若松と改める。日野の木地師、塗師を会津城下に招き漆器を製造させる。
天正19年 (1591)	千利久の次男少庵を引き取り会津へ。のちに利久七哲の筆頭となる。奥羽を平定して七十三万石。のちの検地で九十二万石と判明。徳川、毛利に次ぐ大名となる。
文禄元年 (1592)	城の大改築と整備にかかるが、朝鮮の役で九州名護屋に出陣。
文禄4年 (1595)	氏郷四十歳で没す。
慶長2年 (1597)	氏郷の子秀行が家康の娘振姫と祝言。
慶長3年 (1598)	上杉が秀行に替わり会津に入る。百二十万石
慶長5年 (1600)	関ヶ原の戦
元和年間 (1615~1622)	衰退した日野碗が商人の活躍で復興する。
寛永11年 (1634)	秀行の長男、忠郷が寛永四年の死去に続いて次男、忠知の死去で蒲生家断絶。
明暦元年 (1655)	日野町で塗師の家が二百軒となり、中井源左衛門が漆器の製造と販売を手広く営み、持ち下り行商の商人が増加する。
元禄年間 (1688~1703)	日野商人の出店が相当な数となり、商人組合である「日野大當番」組織が生まれる。
宝永元年 (1704)	日野商人山中兵右衛門など統々と持ち下り行商を開始
正徳4年 (1714)	正野玄三、感応丸の創製。

宝暦年間に日野碗の製造は絶えた。そして日野商人達は各地に千両店といわれる多くの出店網を関東を中心に広げ、持ち下り行商から次第に各地で定着した商人となっていた。しかし、あくまでも本店は郷里に置き、五月の馬見岡綿向神社の祭礼に帰郷することを楽しみとしていた。忠知が亡くなった後、幕府の経済力が低下し、世間の景気がよくない時代に日野商人の活躍が始まった。

活かして欲しい 近江商人の理念と知恵

— 近江商人研究ネットワーク 知事と懇談 —



知事と懇談の様子

近江商人に関して様々な分野で研究を進めている研究者とAKINDO委員会では近江商人研究ネットワークとして現存する資料の調査および近江商人の実像に関する研究を進めているが、この度、AKINDO委員会理事長でもある滋賀県知事國松善次氏と会見し、近江商人研究の現状と県政に対する要望などを話し合った。

近江商人研究ネットワークではかねてより調査を進めていた商家の資料、整理が一旦終了したが、今後引き続き調査を続け、資料を研究すること、新しい事実の発見の可能性に期待が寄せられている。知事との会見では、座長である末永國紀同志社大学経済学部教授からカナダで近江商人の研究を進めていること、さらには滋賀大学経済学部小川功教授から、日本生命の誕生は滋賀県知事によるもので、当時の滋賀県が大きく貢献したことへの御礼の言葉があり、緊張の面持ちの知事も一瞬間和やかな表情となったのが印象的であった。各研究者の方々から現在の研究の状況などが紹介され、「ネットワークはあくまで、井戸掘りの役目であり、この井戸から美味しい水を飲む方法を行く政として取り組んでほしい」との要望が出され、知事も来るべき二十一世紀の事業の中で、全国的にも滋賀県が誇れる近江商人の理念が社会の中で

繁栄していく施策を考えていきたいとの内容の返答をいただいた。滋賀大学では今年から近江商人の経営講座が開設され、本格的に近江商人の研究への体制が作られてきた。今後、ネットワークでは厳しい予算枠ではあるが、さらに具体的な研究を推進し、近江商人の実像に迫るとともに、現在の商業教育の場で活用できる方向を見いだしていきたいと考えている。

秩父で活躍する株式会社矢尾の歴史がまとまる

本紙でもたびたび紹介した秩父の矢尾グループでは、かねて社史の編纂を進めていたが、昨年夏、「矢尾250年史」を上梓。八尾グループは、近江商人共通の行商から身をおこした創業者矢尾喜兵衛の商いにかけた夢を根底に「積善積徳」の信念が250年継続されてきた様子を知ることができる。

矢尾グループは近江商人といえ、秩父の土地にすっかり根をおろした地域の一番店として「お客様第一」「社会への貢献」



近江商人研究ネットワークの現地調査

好評 近江商人出前講座

AKINDO委員会では、かねてより近江商人に関する講演をお願いできる講師の選考を進めてきました。現状不完全ながらも、各地での講演会や研修会のお手伝いができる体制が整いつつあります。日程や経費負担、ご希望の講演内容などについてお申し出ください。講師等の派遣のお手伝いをいたします。詳細は事務局と打ち合わせの上、決定させていただきます。

刊行された矢尾250年史



「社員と会社の繁栄」の3つを基本理念とし、社長をはじめ代々、基本理念に基づいた社会貢献に尽力され、地域での高い評価を受けている。

刊行にあたり、矢尾直秀社長は「享保時代の商人は『儉素質朴』を徹底して、沈滞する景気の中でどのように『商い』のかじ取りを行うか商人の真骨頂が発揮されたといえましょう。初代の『積善積徳』はこの経済・社会状況の中で生まれてきた。政治・経済・社会のさまざまな局面で大きな動きの渦中にある

日本の行く末を商いを営む者にとつてどのような社会になるのか、初代が直面したであろう困難さを痛感する。本書では「積善積徳」という矢尾のバックボーンとして三つの基本理念が矢尾の「あゆみ」であったことを検証するとともに、来る二十一世紀への大きなステップとして考えていきたい」と述べられている。さらに『近江商人の商法と理念』に掲載された矢尾家と秩父事件のことにも触れ、秩父の地で二五〇年間積み上げてきた商いの姿勢の評価に感謝の言葉が寄せられている。企業の歴史という以上に他国で営々と商いを究めてきた近江商人の実像に迫るものとなっている。同社のますますのご発展を心よりお祈りする次第である。

企画展案内



外村宇兵衛家の武者人形

商家に伝わる 五月人形めぐり

五個荘町の近江商人博物館とその周囲に点在する歴史民俗資料館、近江商人屋敷、あきんど大正館にて、近江商人家の端午の節句を鮮やかに彩ってきた武者人形、五月人形展が一斉に開催されます。

明治時代、全国の長者番付に名を連ねた近江商人、外村宇兵衛家に伝わる武者人形をはじめ、郷土の伝統玩具である小幡人形の題材として作られた武者土人形など、男子の成長を祝う商家の伝統の形を、町並みを巡りながら訪ねることができ企画となっています。

【日時】平成11年4月20日(火)～5月20日(木)

【場所】歴史民俗資料館「武者人形展」

近江商人屋敷(外村繁家、外村宇兵衛家)

「武者人形展・五月人形展」

あきんど大正館「武者土人形展」

近江商人博物館「鯉のぼり・武者のぼり展」

【料金】5館共通入場券 大人/750円 小人/290円

※5月5日は小学生以下入館料無料

【休館日】月曜日・祝日の翌日

【お問い合わせ】五個荘町観光協会

TEL 0748-48-6678

FAX 0748-48-6698

商家の家訓

「家訓に見る近江商人の心」

近江商人をルーツに持つ商店・企業が、数百年の時を越え、今なお隆盛を極めるのは、時の家長が自己の多年の経験や苦労から得た信念を「家訓」として子孫に示したことが大きな秘訣と言えます。

今回は近江商人の中でも五個荘商人のみを取り上げ、中村治兵衛家、松居久左衛門家、高田善右衛門家など代表的な商家の家訓を展示します。



奮者必不久

「松居遊見画像」

【日時】平成11年5月30日(日)～6月27日(日)

【場所】五個荘町近江商人博物館

【料金】一般/200円 小中生/100円

【休館日】月曜日・祝日の翌日

【お問い合わせ】

TEL 0748-48-7100

FAX 0748-48-7105

近江商人の金言名句

しまつしてきばる

始末第一に、商売を励む(日野 中井源左衛門家)
出精専一之事 (五個荘 松居久左衛門家)

今日まで続く老舗の家訓や店則に共通するものは、御公儀の法度を堅く守ること、質素倹約を旨とすることであるが、特に近江商人は「しまつしてきばる」を共通の理念としてきた。「しまつ」とは、単なるけちとか節約の意味ではない。「しまつ」ということをさまざまな角度で見つめ、最もよいやり方を見つけて出し、大きな効果が得られると判断すれば、普通よりも多くの支出や消費を行ったのである。一方、「きばる」という近江の方言は「出精」、すなわち「精を出して働く」ということを意味する。近江商人の商いは、少ない利益でも、よい商品をたくさん売ることにより、儲けを増やしていく薄利多売の商いであったから、日々「きばって」働いたのである。つまり、薄利であるから「しまつ」を必要とし、多売するために「きばる」ことが求められたのである。

近江商人には、屋号に「星」を用いる例が多いが、朝は星をいただいて商売に出かけ、夕は暮れて星を仰いで帰宅する勤務ぶりを象徴したものである。商品の価格設定を低く抑え、良質の商品を安く提供するために、流通・販売経費の切りつめを行うことは当然ながら、日常生活においても「しまつ」に徹する誠実さで、お客様に喜ばれること、これが近江商人が自らに課した商人としての条件であったといえる。

てんびん棒

AKINDO委員会は、近江商人の偉大な理念を現在の社会で大いに活かし、新しい滋賀の誇りとしたいと発足した。平成三年に開催されたあきんどフォーラムは、県内外から大きく注目され、とすれば擲論されていた近江商人の実情へ認識が深まった催しであり、以後、近江商人にたいする世間の評価は高まってきた。そして現在のとてつもない不況の時代、改めて商人の本来の意識と商売のあり方が問いなおされ、各方面から注目されている。しかしながら十分な調査や研究が進められていないことも事実である。滋賀県人しか採用しなかった秩父の矢尾でも近年は滋賀に人を求めている。近江系企業に就職して、かつての近江商人と同様の勤務を経験してきた人もやがてはいなくなる時代となっている。文書などの史料の調査の研究とともに、生の声の記録を残していくことも当委員会の使命ではないだろうか。草の根の研究者の出現が待たれる。