

# 「日本四大売薬」にみる行商圈の構築・発展・転換過程

—江戸中期から明治期まで—

## Construction, Development and Conversion Process of Big Four Patent Medicine Businesses in Japan from the Mid-Edo Period to the Meiji Period

東洋大学経営力創成研究センター 研究所員 幸田浩文

### 要旨

四大売薬の代表薬が、各領域の内外でみられるようになるのは、おおよそ江戸時代中期であった。この四大売薬が各地域で成立し、領域内外で行商圈を拡大できたのは、①売薬への高い依存性、②各地域の交通の利便性、③信仰に根づいた施薬文化、④「先用後利」の概念と「個別訪問」という販売方法による。四大売薬の中でも富山売薬は、江戸時代を通して、行商人の数、売薬の売上高においても他の売薬を圧倒していた。明治政府による西洋医学に基づく洋薬の推奨施策にともなう和漢薬に対する規制施策は、近世から続いてきた売薬には極めて過酷なものであった。結果として、こうした売薬に対する規制施策は四大売薬に洋薬への転換を迫ることになった。明治期に四大売薬が、近世売薬業から近代医薬業へと進路を取るか否かといった選択が、その後、四大売薬が地場産業として成長・発展・転換できるかどうかの岐路となった。

キーワード(Keywords): 日本四大売薬 (Big Patent Medicine Businesses in Japan)、売薬 (Patent Medicine)、行商圈 (Peddling Area)、配置薬 (Drug for Household Delivery)、先用後利 (Value First, Money Later)、個別訪問 (Door-To-Door Visit)

Representative drugs of Big Four Baiyaku (patent medicine businesses) had appeared in and out of each domain since about the mid-Edo period. Each Baiyaku could build a strong customer base in one's geographic area and enlarge its own peddling area in and out of its own domain due to the following factors: (1) high dependence on patent medicine, (2) transportation convenience in designated areas, (3) the dispensation of medicine rooted in faith; and (4) the concept of Value First, Money Later and the marketing method of door-to-door visits. Among Big Four Baiyaku, Toyama Baiyaku was a leading Baiyaku on both the number of peddlers and sales throughout the entire Edo period. The Meiji government's restrictive measures on Japanese and Chinese medicine

accompanied by the promotion of Western drugs based on Western medicine were very severe to patent medicine businesses. As a result, they forced Big Four patent medicine businesses to sell Western drugs. Their choice of whether to take a new path from traditional medicine businesses to modern ones became a turning-point in their further development as a local industry.

## はじめに

われわれは先行研究において、いわゆる「日本四大売薬」(以下、四大売薬)と称される地域を取り上げ、各地域にて発祥した売薬が行商といった販売方法を用いて、自らの行商圈を構築・展開していく過程を明らかにしてきた(幸田, 2009; 2015; 2016; 2017; 2018)。この四大売薬地域とは、江戸時代の越州富山(現在の富山県)、和州大和(奈良県)、江州日野(滋賀県)、そして対州田代(佐賀県)であり、各地域の売薬商人は、「富山商人」、「大和商人」、「近江日野商人」、そして「田代商人」と呼ばれていた。

各売薬地域に関しては、地域ごとに代表的な経済史家・歴史家による緻密かつ詳細な先行研究がみられる<sup>①</sup>。ただこうした研究の多くは、各売薬地域を社会経済学的・歴史学的視点から研究したものであり、4つの売薬地域を連関づけたり比較したりする、いわゆる横串を通した研究はほとんど見あたらない。

そこで本稿では、上記の四大売薬地域を取り上げ、①四大売薬の成立とその背景、②四大売薬の成長・発展・転換の背景、③売薬「仲間」と幕藩体制の関係、④明治政府の売薬行政と四大売薬の対応について比較検討することを目的とする。

## 1. 四大売薬の成立とその背景

富山藩内で、代表的売薬「反魂丹」が売られるようになったのは江戸中期の貞享年間(1684~88年)、行商が行われるようになったのは元禄年間—1690(元禄3)年—の頃であるとする説が多い(植村, 1951a, p.5; 高岡, 1984, p.57)。次に大和売薬だが、その成立起源は不確かであるが(関本, 2008, p.51)、代表的売薬「三光丸」の創製は鎌倉末期の元応年間(1319~21年)と古く、延宝年間(1673~80)には販売されていたと伝えられている(武知, 2011, p.591)。ただ大和売薬において本格的に行商が始まるのは、富山売薬に数十年遅れて享保年間(1716~35年)以降であった(吉岡, 2011, p.63)。

近江日野売薬の成立は、正野玄三による代表薬「萬病感應丸」の前身の合薬が創製された1701(元禄14)年となるが(上村憲一, 1951, p.69)、近江商人の従来の販売網を通じて本格的に売薬が委託販売されるようになったのは、延宝年間(1680年)以降であった(上村雅洋, 2014, p.19)。そして田代売薬の成立起源については、いくつかの口碑・伝説がみられるが、正確な時代・年を示す資料・史料等が見つかっておらず定説といったものは見あたらない(長, 1957, p.13, 小林,

1960, p.170; 木原, 1969, p.259)。とはいえ、田代売薬において売薬行商がみられるようになったのは宝暦年間（1716～36）の後半期であるという説がある（長, 2001, p.225）。

以上、四大売薬地域において、売薬の行商がみられるようになったのは、早い遅いはあるが、おしなべて江戸時代中期、元禄年間前後の頃であったといえよう。このように4つの売薬地域の成立起源についてさまざまな説がみられるのにはいくつかの理由がある。ある説では発祥時期を主力売薬商品の創製時期としているのに対して、ある説では売薬行商の開始時期を、あるいは販売方法の成立時期を指しているなど、代表薬の創製の時期と行商開始の時期が混線して伝えられているからに他ならない。

次に、四大売薬地域の地理的背景について、①富山売薬、②大和売薬、③近江日野売薬、そして④田代売薬の順にみてみよう。

①富山売薬は、越州富山、現在の富山県富山市を中心に始められた。富山は平野部（富山平野）の三方が山に囲まれ、江戸中期には北国街道・飛騨街道などの陸路が整備された。また海に開かれた一方の周辺の港は、同時期には西廻り海運で栄えるなど、売薬行商にとって交通・流通の要衝であった（服部, 1959, pp.85-86）。

②大和売薬は、和州大和、現在の奈良県の北西部に位置する大和（奈良）盆地の南部地域である高市郡、南葛城郡、吉野郡の北部地域で始められた（高取町史編纂委員会事務局編, 1992, p.391）。古来、奈良地方は大消費地である京都や大坂に近接・隣接しているため、商品の流通や販売に有利な土地柄でもあった。また大和国が天領、旗本領、寺社領などが入り組んでいたため、領主の支配力が弱く、領域外との交易や移動が比較的自由であった（幸田, 2015, p.51; 2009, p.149）。

③近江日野売薬は、現在の滋賀県・琵琶湖周辺の近江地方から発祥した、いわゆる近江商人（高島・八幡・五個荘）の中の日野商人によって商われたものである。琵琶湖の東南岸内陸の蒲生郡日野町を中心としたこの地域は、江戸時代には陸路・海路ともに整備され、日野町周辺は天領、旗本領、寺社領、飛地が入り混じり細分化されていたため、大和売薬同様、領域の内外への移動は比較的容易であった（幸田, 2017, p.34; 江頭, 1965, p.21）。

④田代売薬は、現在の佐賀県の鳥栖市と基山町周辺から始まった。同地方は、「基養父」（きやぶ）と呼ばれる地域で、江戸時代には対馬藩（宗氏）の飛地（田代領）であった。この地域は、筑前佐賀藩（鍋島氏）、肥前熊本藩（黒田氏）、筑後久留米藩（有馬氏）の3つの藩に囲まれ（久保山, 1935a, p.4; 小林, 1972, p.38）、街道が長崎方面と鹿児島方面へと分岐する交通の要衝であった（中富記念くすり博物館編, 1999, p.36）。

以上4つの地域の地理的背景をみてみると、各地が江戸時代の街道の要衝に位置しており、後に全国の行商圏を席卷する富山売薬は他の売薬地域と違い海路も開けていた。また江戸幕藩体制下では、領民が他領へ出ることはもとより、他藩からの物資の売買といった商業活動などは厳しく制限されていた（小倉, 2003,

pp.10-11)。それにも関わらず、大和ならびに近江日野売薬商人（行商人）が比較的自由に領外に出られたのは、領地が錯綜しており領主の支配力が弱かったからに他ならない。

その点、富山商人と田代商人が行商のため領内外を移動できたのは、上記の大和と近江日野商人とは別の理由からきている。富山藩では、藩の「第一の国産」として売薬を奨励したことで（植村, 1956b, p.1）、江戸時代の元禄から享保年間にかけて、他藩での行商を許可する「他領商売勝手」の触れが出され、他の売薬地域よりも比較的容易に領域内外を出入りできた（半田, 2006, p.7）。

これに対して対馬藩（田代領）では、領民とくに農村では商業を禁じ農業に専念することを厳しく定めた「偏農・勸農政策」の下、領民が領域外に出ることを制限していた（久保山, 1957, p.15）。田代売薬商人は、正式には自国・他国での行商は禁止されていたとはいえ、無断で領域内外を出入りし、無許可で「かくれ売り」や「忍び売り」と呼ばれる売薬行商を行っていた（小林, 1972, p.56）。しかし、18世紀になり対馬藩の財政が破綻すると、藩は上納金を目的に商工業禁止政策から売薬を含む産物助長奨励施策へと転換する（木原, 1969, p.258）。

## 2. 四大売薬の成長と発展の背景

売薬が四大売薬地域で成立し、各地に広がった理由として次の4つが考えられる。

第1は、江戸時代における医療施設が未整備のため、売薬への依存度が高かったことである（深井, 1953b, p.38）。四大売薬がみられるようになった元禄年間に疫病が流行し、その後、疫病対策として8代将軍吉宗による享保の改革の下で実施された（売薬の原料である）薬草政策が大きく影響している（本村, 2004, p.58）。

第2は、上述したように四大売薬地域が交通の要衝にあることに加え、大和国や近江国に天領、寺社領、旗本領などが混在し、細分化されたり、田代領のように飛地であったりして、領主の支配力が弱く、領域外の出入りが比較的容易であったことである（幸田, 2015, p.51; 2009, p.149）。

第3は、民衆の中に根づいた修験や信仰に基づく施薬文化があったことである。配置売薬が行われる以前より、布教を目的とした修験者による「廻壇配札（かいだんはいさつ）」が行われていた（魚田, 2016, p.19）。魚田（2016）によれば、配置売薬はこの廻壇配札の流れを汲んだものであり、越中国の立山や大和国の大峰山、近江国の伊吹山、田代領の英彦山などの霊山を中心に、僧侶・遊行聖・修験者による勧進活動が古くよりみられた（魚田, 2016, pp.19-20）。

第4は、商品を先に使って代金を後に支払う、いわゆる「先用後利」の概念に基づく行商による個別訪問が売薬の販路拡大につながったことである。当初は直接個別訪問せずに、領内の大庄屋に置き薬を委託して販売してもらう「大庄屋廻し」と呼ばれる販売方法を取っていたが、やがて個別訪問による配置売薬へと移っていったのである（小林, 1972, p.40; 長, 1957, p.6）。

こうした行商による販売方法は富山売薬以外の売薬商人にもみられ、小林(1999)によれば、それは富山商人との競合関係の中で学んだものである(小林, 1999, p.287)。だが魚田(2016)によれば、この方法は廻壇配札の際に行われており、とくに富山売薬行商の専売特許のようなものではない(魚田, 2016, p.19)。

次に、四大売薬といわれるように、この4つの売薬が他の売薬と比較してどのような優位性をもっていたのかみてみよう。

1 つ目は、この四大売薬には代表的な売薬商品があったことである。各地の代表的売薬商品としては、富山売薬の胃腸薬や気つけ薬である「反魂丹」(根井, 1997, p.19)、大和売薬の和漢胃腸薬である「三光丸」(株式会社三光丸パンフレット, 2014, p.4)、近江日野売薬の腹痛・息切れ・動悸に効く「萬病感應丸」(本村, 2004, p.59)、そして田代売薬の腹痛・食中毒・小児の夜泣き・かんのむし・ひきつけなどに効く「奇応丸」(小林, 1960, p.128, 272; 田井, 1991, p.128) が有名である。

ただ、大和売薬の「三光丸」や近江日野売薬の「萬病感應丸」は地元で創製されたものであるのに対して、富山売薬の「反魂丹」や田代売薬の「奇応丸」はその創製地は富山でも田代でもなく、全国各地で作られていた。「反魂丹」は富山売薬の代名詞であるが、富山で創製されたものでなく領外(岡山の医師万代常閑による献上物)から入ってきたものである(上村, 1951b, p.65)。

「反魂丹」が領内で販売されたのは貞享年間(1684~88年)の頃で(塩澤, 2004, p.25)、行商の商品となったのは元禄年間(1688~1704年)のことであった(深井, 1953b, p.37)。また「奇応丸」は、小林(1960)によれば、すでに元禄年間には京都で販売されており、享保年間には各地で取り扱われていた(小林, 1960, p.272)。

2 つ目は、四大売薬の行商の時期が江戸中期、元禄年間であり、江戸時代より長い間、各地の行商圈において競合関係にあったことである。富山売薬では、行商人を江戸時代に全国を18の領域に区分けし、それぞれを行商圈とする「組」を組織した(橋本, 2006, p.15)。この組は、明和年間(1764~72年)に組織された株仲間の組合で、その後文化年間(1804~18年)には20組、その後21組と増えていった(植村, 1955, p.51)。

やがて1844(弘化元)年には21組、幕末期(1853~1868年)には22組に増えた後21組に戻った(塩津, 2004, p.27)。組の数は創設されてから幕末期までほぼ一定で、領域によりばらつきがあるとはいえ、富山売薬行商人の数は増加の一途を辿った。

こうして富山売薬は、江戸時代を通して、行商人の数、売薬の売上高においても他の売薬を圧倒していた(高岡, 1984, p.57)。その組織力の源泉は、仲間組内の厳しい規約と富山藩の反魂丹役所の保護・統制政策によるところが大きかった(植村, 1955, p.52)。

大和売薬と田代売薬は、相対的に各領域で富山売薬の後塵を拝することになるが(杉山, 1999, p.160)、次第に組織体制はもとより販売方法などを真似ることで、大和売薬は奈良地方を中心とした近畿地方で、また田代売薬は九州から四国へと、

徐々にではあるが勢力を拡大していった（深井, 1953, p.26.）。このように富山・大和・田代売薬は、先用後利の概念と個別訪問といった販売方式を採用していたが、近江日野売薬はそうした販売方式ではなく、多くの近江商人が多店舗展開で築き上げた出店・支店などの販売網を用いて、売薬を小売店に委託して販売していた（植村, 1939, p.37; 高向, 1974, p.41.）。

### 3. 売薬「仲間」と幕藩体制の関係

江戸時代、多くの商工業者は幕府あるいは藩の認可を得て、株仲間を組織するとともに規約（示談商法）を定め、自らを統制し営業を行っていた。株数は幕府や藩によって決められ、商工業者はそうした株を取得し株仲間に入ることによって、販売権の独占といった特権を得ることができた。幕府や藩は、毎年冥加金を上納させる見返りに特権を商工業者に与えた（塩澤, 2004, p.26.）。売薬行商人も株仲間や組合仲間などの仲間組織をつくり、仲間には行商地域である懸場所（行商圈）を所有するものだけが入ることができた（深井, 1953, p.38.）。

(1) 一般の株仲間が居住地域や営業の規模・種類を基に組織されているのに対し、他の3つ売薬よりもいち早く領内外で行商を始めた富山売薬は「仲間組」を組織し、その中に行商先を基に全国を地域ごとに区分した「組」を設けた（塩澤, 2004, p.27.）。

この「組」は、売薬業に関わる事項全般について富山藩と折衝する組織である。さらにこの「組」の内部には「向寄」（むより; むかいより）と呼ばれる、行商先で発生する諸問題を解決したり、行商を円滑に運営したりするための組織が設けられた（家庭薬新聞社編, 2000, p.22.）。またこの「向寄」は株仲間の同業組合的性質をもち、仲間の相互扶助・利益を守るため厳格な規則を定めた運命共同体でもあった（仁ヶ竹, 2002, p.6.）。

(2) こうした富山売薬に対して、初期の大和売薬では富山売薬のような藩による保護や統制がなかったため、行商人が自ら懸場所を開拓・拡大しなければならなかった。したがって、富山売薬のような「組」や「向寄」を組織した株仲間による支援が得られなかった大和売薬行商人は、行商先で他国の行商人との軋轢が絶えなかった（北海道配置家庭薬協会編, 1977, p.16; 仁ヶ竹, 2002, p.6.）。

富山売薬よりかなり遅れること1860（万延元）年、大和売薬において本格的な仲間組が誕生した。その仲間組では仲間規約が定められ、その規約を記した「国中組合取極連印帳」には、仲間同士だけでなく他国の売薬行商人との競争の制限をはじめとして、さまざまな規定・規制・禁止・通報・処置事項などが記載されていた（木村, 2003, p.220.）。

しかし、大和売薬でもこうした仲間規約が設けられたが、富山売薬にみられた藩や反魂丹役所のような監督官庁や、「組」や「向寄」からの支援や規制がなかったために、他国の行商人だけでなく同国の行商人との諍いも絶えなかった（幸田, 2016, p.38.）。大和商人は、富山商人との間での軋轢が頻繁に生じたことから、1866

(慶應 2) 年に富山商人との間で「仲間取極議定連印帳」を取り交わし、値引き競争の禁止、偽薬の取り扱いの禁止、商標の保護、得意先の奪い合いの禁止など規制と罰則の強化を図った(奥田, 1960, p.229, pp.321-322)。

(3) 一方、日野商人は、1680(延宝 8)年、富山・大和売薬のような株仲間ではなく、地縁や自主的に集まった仲間(800名以上)が参加する「日野大当番仲間」と呼ばれる商人組合を組織した(日野町役場企画振興課編, 2017, p.10; 日野町立日野商人館編, 2016, 巻末「近江商人の特徴と違い」)。「当番」という名称は、商人仲間を 6 つの組に分け、年ごとに当番となった組が組合の事務を担当することからきていたが、いつの間にか、当番によって管轄される組合自体が「大当番仲間」と呼ばれるようになった(上村, 2014, p.322)。

近江日野では、こうした大当番仲間といった商人仲間がある一方で、売薬(合薬)商人が「薬商人仲間(合薬行商人仲間)」や「合薬屋仲間」といった別の仲間組織を設けていた(上村, 2014, p.323; 日野町立日野商人館編, 2016, p.61)。当時、日野売薬が盛んになるにつれて偽薬が出回ることに憂慮した水口藩が規制に乗り出した。合薬商人に同業組合を組織させ規則を定めさせるとともに、組合員に対して鑑札を交付することを命じ、合薬仲間の法式(きまり、やり方)が定められた(日野町教育会編, 1930, p.705; pp.708-709; 日野町史編さん委員会編, 2010, p.197)。しかし、相変わらず合薬仲間の中で偽薬の製造・販売や、仲間でない者による売薬が目立つようになり、合薬仲間は、1747(延享 4)年、「大当番仲間」に合流した(上村, 2014, p.323; 日野町立日野商人館編, 2016, p.61)。

(4) そして最後の田代売薬だが、上述した富山・大和・近江日野売薬同様、いわゆる「農間(閑)余業」つまり農家の副業から店売り、そして領内での行商を経て他国での行商へと展開していったと考えられる(小林, 1999, p.118)。すでに述べたように、富山において藩内で「反魂丹」の行商がみられたのは 1690(元禄 3)年であるのに対し、田代領において行商が始められたのはかなり遅く宝暦年間(1751~64年)のことであった(幸田, 2017, p.34)。

上述したように対馬藩(田代領)では、領民とくに農村での商業を禁止し、農業に専念することを定めた「偏農・勸農政策」を取っており、宝暦年間には「壮年の者売薬禁止」や「郷村に於ける売薬差止」といった達しを出すことで売薬の製造・販売を禁止していた(長, 1957, p.15; 久保山, 1936, pp.5-6; 長, 1958, p.15)。しかし、1732(享保 17)年の「享保の大飢饉」を契機に、農民の中から売薬人に転職する者が多く出てくるようになり(長, 2001, p.20)、小林(1960)によれば、養父郡・瓜生野町の大半の者が商業や製薬業を営みながら行商をしていたという(小林, 1960, p.254)。

このように対馬藩による売薬禁止令にもかかわらず売薬業や行商に携わる者が増加する中、1788(天明 8)年、業者から売薬(「朝鮮名法奇応丸」)の看板使用許可願いが出たことを契機として(鳥栖市役所編, 1982, pp.522-523)、許可証交付と引き換えに営業税の徴収と、売薬密業者の取締を目的とした売薬制度(1年間の運上銀 600 匁、株数 50 株、元締 5 名)が定められた(松尾, 1939, p.85)。

なお、田代売薬の資本・経営形態に関しては管見にして不明であるが、株数の動きがみられることから株仲間を組織していたことが窺われる（小林, 1960, p.128; 長, 2001, p.124）。田代領では江戸時代初期から領民の階層分化が進んでおり、その富裕層には及ばないが生活に余裕がある者たちが売薬業に進出し、帳主となって職のない者を売子（懸場帳を借り受けて行商し売上げの 3~4 割を帳主に納める行商人）として雇っていた（長, 2001, p.243; 松田, 1985, p.9）。

#### 4. 明治政府の売薬行政と四大売薬の対応

江戸時代を通して大和・近江日野・田代売薬は、富山売薬の強靱な組織力と営業力によって、行商人の数や売上高の面で圧倒されてきた（高岡, 1984, p.57）。しかし、明治維新による幕藩体制の崩壊を契機として、藩政府からの保護・支援体制が瓦解し、加えて仲間株の撤廃や職業選択の自由などの政策により、売薬を取り巻く環境は一変する。その影響にもっとも曝されたのが富山売薬であった。

その一方で、大和売薬のように、1871（明治 4）年の廃藩置県後、旧士族が売薬業に数多く転身したり、農閑期に行商に出向く「売子」の数が急増したりして、活気づく売薬地域がみられるようになってきた（奥田, 1960, p.322）。

しかし、明治政府は、1870（明治 3）年にいったんは旧来通りに和漢薬の販売を認可する通達を出すのが、同年末には「売薬取締規則」を公布し売薬の取り締まりに政策を転換する。さらに 1872（明治 5）年には同規則の廃止、1877（明治 10）年には売薬業者の免許鑑札の交付と税金・鑑札料の納付などを盛り込んだ「売薬規則」の布達、1878（明治 11）年には全国統一の売薬審査基準を設定した「売薬検査心得」といったように、明治政府は、売薬に対して「無害無効」主義から「有害無効」主義へ、その売薬観を 180 度転換させる（幸田, 2016, pp.39-40）。

その後も 1882（明治 15）年には「売薬印紙税規則」が布告、翌年施行され、同規則によって売薬の出荷の際に薬品の容器や包装紙に、定価の 1 割を税額とする売薬印紙の貼付と消印が義務づけられた。その売薬印紙は、未使用でも商品が売れ残っても払い戻しを受けられず、その費用はすべて売薬業者の負担となった。四大売薬はもとより各地の売薬業者は、明治政府によるこうした目まぐるしく、かつ矢継ぎ早に出される売薬施策・規則・税制に翻弄される。

(1) こうした中、とくにその影響を大きく受けたのが富山売薬であった。上述したように富山売薬では、幕藩体制の崩壊によって、藩の保護・支援体制が失われるとともに、売薬株の撤廃や株仲間の解体が売薬業者や行商人を深刻な状況に陥れた（久保山, 1957, p.62）。

しかし富山売薬では、依然として和漢薬を中心とした旧態を残す売薬業者がいる中で、積極的に売薬に洋薬成分を配合する姿勢を示した業者たちがいた。その代表格が富山売薬の老舗として知られる富山廣貫堂（以下、廣貫堂）である。廣貫堂は、懸場帳を所有する売薬業者を株主とする会社組織を興し、積極的かつ漸進的に洋薬配合売薬に取り組んだのである。とはいえ廣貫堂では、社内での洋薬配



合薬の調製を義務づける一方で、和漢薬は所属する帳主の家庭で調製することを認めていた（二谷, 2000, p.24）。

このように富山売薬が幕藩体制の下で培ってきた売薬行商での圧倒的な優位性が、明治維新の諸施策・法規などによって奪われようとしたが、洋薬配合政策を取ることで生き延びることができた。その理由について、二谷（2000）は、①懸場帳による経営の継続性ならびに安定性の担保、②得意先の要望（顧客のニーズ）に応えた多種多様な品揃え、③売薬の処方改良、④売薬包装の工夫、⑤売薬の品質の安定化に基因していると指摘している（二谷, 2000, p.19）。

(2) 富山売薬と競合関係にあった大和売薬でも、明治政府の重税政策にも耐え続け、地場産業であった大和の綿作の衰退を契機に、売薬にその活路を見出そうとしていた。現金収入を得るために農閑期を利用して売薬行商に出向く「売子」（ばいこ）の数が増えていったのもこの頃であった。（奥田, 1960, p.322）。

明治以降、高市郡・高取町では狭隘な土地柄に合った売薬産業が急速に発展する。高取町は廃藩置県後、数多くの旧士族が売薬業に転身し、明治後期から大正初期にかけての大和売薬の営業者数は6～9割にまで増加している。とくに高取町や御所町がある高市郡や葛城郡には奈良県下の3分の1の売薬業者が集中・分布していた（古川, 1953, pp.44-45）。また大和売薬全体をみても、1897（明治30）年前後からの発展が目覚ましい（奥田, 1960, p.322）。

こうした大和売薬において、明治後期より急速に発展するのが、和漢胃腸薬「三光丸」で知られる「三光丸本店」（現・株式会社三光丸）である。同店は、その創製が鎌倉時代まで遡ることができる老舗売薬業者である。江戸時代末期、三光丸の前身の三光丸調合所（当主・米田丈助<sup>2)</sup>）は、大和売薬の中で一番の販売量を誇っていたほどである（三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編, 1999, p.54, 60）。

しかし、明治政府の厳しい医薬行政の影響により三光丸本店は衰退の一途を辿る。やがて1899（明治32年）、三光丸本店（当主・米田徳七郎虎義）は、配置販売の強化を目的として「三光丸同盟」（その後三光丸同盟会と改名）を結成した（武知, 2001, p.591）。この同盟会は富山売薬の「組」や「向寄」にも似た仲間規約で、配置販売上に関する大原則によって会員の統制を図るとともに、得意先の獲得を専門とする組織「三光丸団社」を新設し行商圈の拡大に努めた。その後、三光丸本店は大正末期から昭和初期にかけて、海外にも進出し順調に発展していくことになる（三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編, 1999, pp.40-41, 68）。

(3) 和漢薬を商品とする近江日野売薬も明治期に入ると、他の売薬同様、明治政府が標榜する西洋医学の導入に伴う洋薬への転換を迫られるようになる（本村, 2008, pp.189-190; 2011, p.467）。すでに述べたように近江日野売薬は、他の3つの売薬とは異なり近江日野商人を含む他の近江（高島・八幡・湖東）商人が商う呉服屋、味噌・醤油屋、荒物屋などの本店や支店（枝店）を取次店や特約店として委託販売を行っていた点でも、他の売薬地域とは異なっていた（小倉, 1989, pp.76-77）。

そこで明治期の日野売薬の洋薬政策への対応を、日野売薬の代表薬「萬病感應丸」の創製者である、正野玄三の後胤である正野家の明治期以降の動向からみてみよう。

正野家（8代玄三）は、明治期に入ると政府が推進する洋薬導入に対して、製薬事業を従来の売薬の自家製造と特約店を通じての委託販売を続けていることに危機感を覚え、多業種化を図るようになった。大阪の北浜に売薬・石油・醤油・木綿、受託品を取り扱う支店を出した。さらに新しい龍腦である「白龍腦」の製造販売も行った（本村, 2005, p.18, 20）。

8代玄三は、製造業を通して日野への地域貢献ならびに社会的活動にも精力的に取り組んだ。彼は、製薬業経営者・資金提供者であり、地域では名望家として通っていた（本村, 2005, pp.27-28）。また彼は、日野町長など数多くの公職を歴任し、数多くの企業経営にも携わっていた（本村, 2008, p.200）。日野売薬の代表商品である「萬病感應丸」のブランド価値と創製家としての正野家の信用を維持するために、あくまでも個人経営を継続していた（本村, 2008, p.208）。

とはいえ、日野売薬は、明治政府が推進する西洋医学の導入に伴う売薬行政に対応させるため、それまでの合薬の製造販売からその構造を変化させることになる。1889（明治22）年、日野売薬業者はこの状況を打開するため、旧来の合薬仲間を「近江日野売薬業組合」へと改組させる。その後、新たな売薬行政に苦しめられる小規模売薬業者を救済するために、1914（大正3）年には、8代玄三の尽力により「江州日野製剤株式会社」が創設されことになる（日野町史編さん委員会編, 2010, p.446）。こうして日野売薬においては、8代玄三を中心に近世売薬業から近代医薬業への転換が図られていった（本村, 2011, p.467）。本村（2008）によれば、日野売薬の進路を方向づけ先頭になって牽引した人物こそが8代玄三であった（本村, 2008, p.209）。

(4) 田代売薬は大和売薬同様、明治初期には富山売薬とは逆に株の撤廃や職業選択の自由政策により、その行商圈を九州・中国・四国にまで拡大させるまでになった（小林, 1960, p.239）。しかし、和漢薬を商品とする田代売薬も明治期に入ると、他の売薬同様、明治政府が標榜する西洋医学の導入に伴う洋薬への転換を迫られるようになる（本村, 2008, pp.189-190; 2011, p.467）。明治維新後、一度は急成長の兆しを見せるものの、いわゆる「明治23年恐慌」と呼ばれる経済不況の煽りを受けて、久保山（1957）によれば、田代売薬は明治20年代の「深い沈潜期」に突入したという（久保山, 1957, p.91）。

田代売薬は、経済不況や重課税政策にも耐え抜き、1900（明治30年代後半）年代に入ると、明るい兆しが見え始める。日露戦争（1904-5年）を切っ掛けとして、田代売薬では、売薬行商による配置売薬から、売薬を配置せずに直接薬店や軍隊へ卸すために製薬する本舗売薬への転換が目立つようになる（鳥栖市役所編, 1982, p.822）。この本舗売薬に転換し、軍用薬に指定された健胃清涼剤「奇神丹」で業績を伸ばしたのが久光兄弟合名会社（現・久光製薬株式会社）である（中富記念くすり博物館編, 1999, p.38）。同社の「朝日万金膏」が、延べ膏薬の製造過

程において新しくロールを用いての製造方法が開発されたことで、大量生産が可能となり飛躍的業績を伸ばしたのもこの頃であった（久保山, 1957, p.111）。

## おわりに

まず、四大売薬の発祥時期については、その代表的な売薬やその源流となる薬が創製された時期であったり、売薬行商が始められた時期などが混在して伝えられたりして、正確に特定することは難しい。とはいえ、四大売薬の代表薬が各領域内外でみられるようになるのは、おおよそ江戸時代中期・元禄年間前後のことであった。

また四大売薬の代表薬の中には地元地域で創製されたものでもない売薬がある。富山の「反魂丹」は岡山の医師万代常閑から富山藩に持ち込まれたものであった。また、大和の「三光丸」が創製されたのは鎌倉末期と伝えられている。田代の「奇応丸」は全国で売られていたものを後に「朝鮮名法」という名称を冠して販売された。近江日野の「萬病感應丸」（前身は「五色袖珍方」・「神農應丸」）だけが、日野の正野玄三によって製造販売されたものである。

次に、主な原料の仕入先が必ずしも地元や周辺地域で調達できるものでもなかったにもかかわらず、四大売薬（行商）がそれぞれの地域で成立し、各地に行商圈を拡大することができたのは、①売薬への高い依存性、②売薬地域周辺との交通の利便性、③信仰に根づいた施薬文化、④「先用後利」の概念と「個別訪問」という販売方法が販路拡大につながったことが背景にある。

第3に、四大売薬の中で富山売薬は、圧倒的組織力により他の3つの売薬を行商人の数でも売上高でも江戸時代を通じて凌駕していた。その背景には富山藩が売薬を「第一の国産」として領域内外での行商を支援するとともに、反魂丹役所を創設して統制・管理していたことが挙げられる。また富山売薬でも当時一般的であった株仲間をつくるだけでなく、自藩・他藩の役所との交渉を担当する「組」や「向寄」を設けたことで強力な営業力をもつことができた。さらに規律・秩序と自己統制を求める仲間規約を取り決め、仲間組を相互扶助と利益を目的とする運命共同体に作り上げたことである。他方、大和売薬や田代売薬でも株仲間をつくり、富山売薬を真似て仲間規約を取り決めたが、藩や役所の支援や統制がない上、自己統制もできず仲間内で諍いを起こすなど組織力が弱かった。

最後に、明治維新を迎えると、和漢薬を主原料とする売薬に対する明治政府の売薬行政の影響が四大売薬に押し寄せる。その影響をもっとも受けたのが富山売薬であった。富山売薬は幕藩体制の崩壊により藩の保護・支援体制が瓦解し、株仲間の撤廃や職業選択の自由などにより、これまでの特権を喪失してしまった。一方、大和売薬や田代売薬では、農閑期の農民や旧士族がこぞって売薬業に進出し活況を呈するようになった。

しかし、明治政府による西洋医学に基づく洋薬の推奨施策にともなう和漢薬に対する規制施策は、近世から続いてきた売薬には極めて過酷なものであった。結

果として、こうした売薬に対する規制施策は四大売薬に洋薬への転換を迫ることになった。富山・田代売薬業者の中には、和漢薬から洋薬へあるいは配置売薬から本舗売薬へと舵を切る者が出てきた。一方、大和売薬は、「三光丸本店」を中心に、組織力と営業力を高めることで、あくまでも配置販売の強化路線を進んでいく。そして近江日野売薬は、元来が小売行商ではなく近江商人の本店・支店などの販売網を利用した委託販売を行っていたが、洋薬推奨の医薬行政に対応するため、合薬の製造販売からその構造を変化させる必要性に迫られた。これに対しては、代表薬の創製家である正野家を中心となって近世売薬業から近代医薬業への構造転換が図られていくことになる。

この時期、四大売薬が、合薬から洋薬に舵を切るか、また近世売薬業から近代医薬業へと進路を取るか否かといった選択が、その後、四大売薬が地場産業として成長・発展を遂げることができるかどうかの岐路となった。

なお、紙幅の関係で大正期以降の四大売薬の史的展開は稿を改めることにする。

#### 【注】

- (1) 例えば、富山売薬に関しては植村元覚（1939, 1951ab; 1956ab; 1955; 1957; 1958abc; 1961; 1960; 1966）、大和売薬では武知京三（1989; 1995ab; 2011）、近江日野商人では本村希代（2003; 2004; 2008; 2011; 2016）、そして田代商人では久保山善映（1935ab; 1936; 1957）・小林肇（1960; 1971; 1972; 1999; 小林他, 1985）・長忠生（1957; 1958; 2001）らを中心とした多くの先行研究がある。
- (2) 米田丈助は、幕末期に売薬の不正や不当競争の防止を目的とした仲間規約「国中組合取極連印帳」（1860年）や仲間組合の編成を目的とした仲間規則「組合取極連印帳」（1863年）を作成した際の年行司である。

#### 【参考文献】

- 植村元覚(1939)「富山売薬業の発展傾向」『経済史研究』第21巻第5号, 経済史研究会, pp. 65-73.
- 植村元覚(1951a)「富山売薬行商圏の成立(その一)」『富大経済論集』第2巻第1号, 富山大学経済研究会, pp. 1-18.
- 植村元覚(1951b)「富山売薬行商圏の成立(二)」『富大経済論集』第2巻第2号, 富山大学経済研究会, pp. 55-72.
- 植村元覚(1955)「近世の行商人仲間における独占—富山売薬業経営の場合—」『富山大学紀要. 経済学部論集』第8号, 富山大学経済学部, pp. 51-61.
- 植村元覚(1956a)「富山藩の売薬業統制(上)」『富山大学紀要. 経済学部論集』第10号, 富山大学経済学部, pp. 63-75.
- 植村元覚(1956b)「近世富山売薬行商の保護政策」『富山大学紀要. 経済学部論集』第9号, 富山大学経済学部, pp. 1-12.
- 植村元覚(1957)「領域経済における封鎖性と開放性(上)—富山売薬行商圏の歴史地理的条件を

- 中心として」『富山大学紀要. 経済学部論集』第12号, 富山大学経済学部, pp. 13-25.
- 植村元覚(1958a)「富山の出稼売薬」『地理』第3巻第3号, 古今書院, pp. 349-356.
- 植村元覚(1958b)「領域と領域経済—富山売薬行商の地理的研究によせて—」『富大経済論集』第3巻第1号, 富山大学経済研究会, pp. 58-78.
- 植村元覚(1958c)「富山売薬輸送の地理的考察」『富山大学紀要. 経済学部論集』第13号, 富山大学経済学部, pp. 47-60.
- 植村元覚(1960)「近世富山売薬業の仕入」『富大経済論集』第6巻第1号, 富山大学経済研究会, pp. 116-139.
- 植村元覚(1961)「懸場帳について—近世富山売薬業の帳簿序説—」『富大経済論集』第6巻第3/4号, 富山大学経済研究会, pp. 279-297.
- 植村元覚(1966)「富山売薬商人の商業経営—とくに懸場帳を中心にして(近世と商業経営)—」『社会経済史學』第31巻第6号, 社会経済史學會, pp. 528-549 (34-55).
- 上村雅洋(2014)「明治期における近江商人正野玄三家の家則と店則」『滋賀大学経済学部附属史料館研究紀要』第39号, 滋賀大学経済学部附属史料館, pp. 13-30.
- 江頭恒治(1965)『江州商人』至文堂.
- 奥田修三(1960)「大和の売薬」『日本産業史大系(6)近畿地方篇』(地方史研究協議会編), 東京大学出版会.
- 小倉榮一郎(1989)『近江商人の開発力—管理システムと北海道開発にみる近代経営—』中央経済社.
- 小倉榮一郎(2003)『近江商人の理念—近江商人家訓撰集—』サンライズ出版.
- 家庭新聞社編(2009)『先用後利「癒しの旅」—富山売薬さんの歩んだ道を訪れて—』広貫堂.
- 株式会社三光丸「星の授給ふ薬也 三光丸 三光丸パンフレット.
- 上村憲一(1951)「近江売薬の起源」『滋賀農大農経教室彙報』第3号, 滋賀県立農業短期大学, pp. 65-71.
- 木原武雄(1969)『新鳥栖市史』鳥栖市史出版後援会.
- 木村博一(2003)『近世大和地方史研究』和泉書院.
- 久保山千里(1957)『田代家庭薬発達史』佐賀県家庭薬発達史刊行会.
- 久保山善映(1935a)「佐賀県売薬史抄」『肥前史談』第8巻第5号, 肥前史談話会, pp. 3-5.
- 久保山善映(1935b)「佐賀県売薬史抄(二)」『肥前史談』第8巻第9号, 肥前史談話会, pp. 3-5.
- 久保山善映(1936)「佐賀県売薬史抄(三)」『肥前史談』第8巻第12号, 肥前史談話会, pp. 5-7.
- 幸田浩文(2009)「近江商人にみる日本発 CSR 経営による経営力創成—家訓「三方よし」概念を手がかりとして—」『経営力創成研究』第5号, 東洋大学経営力創成研究センター, pp. 147-157.
- 幸田浩文(2015)「富山商人による領域経済内の売薬行商圏の構築—富山売薬業の原動力の探究—」『経営力創成研究』第11号, 東洋大学経営力創成研究センター, pp. 49-62.
- 幸田浩文(2016)「明治政府の売薬観と大和売薬—富山売薬との比較を中心として—」『経営力創成研究』第12号, 東洋大学経営力創成研究センター, pp. 35-46.
- 幸田浩文(2017)「田代売薬にみる行商圏構築の史的展開—江戸時代中期から現代へ—」『経営力

- 創成研究』東洋大学経営力創成研究センター，第13号，pp. 31-42.
- 幸田浩文(2018)「近江日野商人の独自性と売薬行商の展開」『経営力創成研究』東洋大学経営力創成研究センター，第14号，pp. 5-20.
- 小林肇(1960)『対馬領田代売薬史』佐賀少年刑務所.
- 小林肇(1971)『肥前売薬行商圏の成立過程』福博印刷.
- 小林肇(1972)「田代売薬の史的研究」『史叢』第15号，日本大学史学会，pp. 38-56.
- 小林肇(1999)『対馬領田代売薬発達史』昭和堂印刷.
- 小林肇・福山信代(1985)『佐賀県配置家庭薬の成立過程と現状』樋口印刷.
- 小牧實繁・村松寛(1936)「江勢交通路と近江商人」『地理と経済』創刊号(第1巻第1号)，日本経済地理學會，pp. 45-59.
- 三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編(1999)『同盟人百年の軌跡』三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会.
- 塩澤明子(2004)「近世後期における富山売薬商人と旅先藩一薩摩藩との関係を中心に一」『史文』第6号，天理大学文学部歴史文化学科歴史学専攻，pp. 24-51.
- 杉山茂(1999)『薬の社会史ー日本最古の売薬 外郎・透頂香ー』近代文芸社.
- 関本しげる(2008)「三方よし！老舗のDNAー100年企業は改革を恐れない(株)三光丸本店 先用後利ー」『人事マネジメント』第18巻第11号，ビジネスパブリッシング，pp. 50-54.
- 高岡徹(1984)「戦前における富山県の海外売薬について」『北陸史學』第33号，石川史學會，pp. 57-84.
- 高取町史編纂委員会事務局編(1992)『高取町史』(復刻版)、高取町教育委員会，pp. 390-404.
- 高向嘉昭(1974)「行商の研究(1) 一行商の歴史と行商人の源流一」『鹿児島県立短期大学紀要 自然・科学篇』第23号，鹿児島県立短期大学，pp. 33-49.
- 武知京三(1989)「奈良県配置家庭薬とその振興策ー昭和恐慌期の動向を中心として一」『商経学叢』第35巻第3号，近畿大学商経学会，pp. 315-330.
- 武知京三(1995a)「大和売薬営業者の経営理念小史ー前田長三郎「大和売薬人物誌」を素材として一」『商経学叢』第42巻第2・3号，近畿大学商経学会，pp. 639-646.
- 武知京三(1995b)『近代日本と大和売薬ー売薬から配置家庭薬へー』税務経理協会. 巻第3号，近畿大学商経学会，pp. 549-616.
- 武知京三(2011)「GMPの法制化と奈良県製薬業ー企業者史的視点から一」『商経学叢』第57巻第3号，近畿大学商経学会，pp. 549-616.
- 長忠生(1957)「田代売薬起源考」『鳥栖史談』第1号，鳥栖史談会，pp. 3-17.
- 長忠生(1958)「田代領の売薬業統制」『鳥栖史談』第3号，鳥栖史談会，pp. 1-17.
- 長忠生(2001)『田代の入薬ー幕政時代の田代売薬ー』中富記念くすり博物館.
- 鳥栖市役所編(1982)『鳥栖市史』図書刊行会.
- 中富記念くすり博物館編(1999)『中富記念くすり博物館 展示案内』中富記念くすり博物館.
- 仁ヶ竹亮介(2002)「近世富山売薬業の研究」『史文』第4号，天理大学文学部歴史文化学科歴史学専攻，pp. 1-18.
- 二谷智子(2000)「大正期における富山売薬業の「製剤統一」と生産構造の変容」『土地制度史學』第42巻第2号，政治経済学・経済史学会，pp. 19-36.

- 根井浄(1997)「富山売薬に関する覚書(大会特集2 情報と物流―越中・富山の地域像)―(問題提起)」『地方史研究』第47巻第5号, 地方史研究協議会, pp. 18-24.
- 橋本明彦(2006)「江戸時代の評価における統制論と開発論の相克―武士階級の試験制度を中心に―」『国立教育政策研究所紀要』国立教育政策研究所, 第134集, pp. 11-30. /p. 15)
- 服部昌之(1959)「植村元覚著「行商圈と領域経済」―富山売薬業史の研究―」『史学研究』第74号, 広島史学研究会, pp. 84-88.
- 日野町史編さん委員会編(2010)『近江日野の歴史』(第8巻, 資料編), 滋賀県日野町.
- 日野町立日野商人館編(2016)『日野商人館展示資料集―近江日野商人/天下に躍動した関東兵衛/300年の歴史―』日野町立日野商人館.
- 日野町教育会編(1930a)『近江日野町志 巻中』滋賀県日野町教育会.
- 日野町役場企画振興課編(2017)「人と自然がひびきあうまち/近江日野のくらし」滋賀県日野町.
- 深井三郎(1953)「富山売薬行商人とその販売圏(承前)」『地理学』第5号, 梶谷書院, pp. 26-30.
- 北海道配置家庭薬協議会編(1977)『北海道売薬史』北海道配置家庭薬協議会.
- 松尾禎作(1939)『郷土田代を語る』橋本活版所.
- 松田松男(1985)「労働市場の需要側からみた大正中期から昭和初期における出稼ぎ労働の特質―その予備的考察―」『歴史地理学』第131号, 歴史地理学会, pp. 1-18.
- 本村希代(2003)「近江商人の創業期の軌跡―初代正野玄三の場合―」『経済学論叢』第54巻第4号, 同志社大学, pp. 27-50.
- 本村希代(2004)「近江商人正野玄三家の合薬流通」『経営史学』第39巻第3号, 経営史学会, pp. 58-77.
- 本村希代(2005)「明治期における近江商人の企業家活動―正野玄三家の事例―」『企業家研究』(企業家研究フォーラム編)第2巻, 有斐閣, pp. 17-30.
- 本村希代(2008)「近代における近江日野売薬の展開と近江商人正野玄三家」『福岡大学商学論叢』第52巻第2号, 福岡大学研究所, pp. 189-215.
- 本村希代(2011)「近江商人藤岡五兵衛家の経営」『福岡大学商学論叢』第55巻第4号, 福岡大学研究所, pp. 467-485.
- 本村希代(2016)「近江日野商人正野玄三家と日野売薬の展開」『江戸時代 近江の商いと暮らし―湖国の歴史資料を読む―』(青柳周一・東幸代・岩崎奈緒子・母利美和編), サンライズ出版, pp. 39-59.
- 吉岡信(2011)『江戸の生薬屋』青蛙房.

本研究は、平成30年度東洋大学井上円了記念研究助成を受けたものである。