

富山商人による領域経済内の売薬行商圈の構築

— 富山売薬業の原動力の探究 —

Construction of the Peddling Area by Toyama Patent Medicine Merchants in the Mid-Edo Period of Japan

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

富山売薬業は、富山藩二代藩主前田公の訓示「用を先にし利を後にし、医療の仁恵に浴びせざる寒村僻地まで広く救療の志を貫通せよ」に倣い、江戸中期より全国を行商圈として年に1、2回巡廻し、得意先に預託した置き薬の使用分の代金回収と売薬の補充をする「個別訪問」といった独特な販売方式を取ってきた。

富山商人は旅先に店舗を置かず、行商という経営史の概念では、商品経済が未発達な時代や場所で比較的小資本で始められるが、資本蓄積ができないといわれる初歩的な経営形態を取りながらも、その本質的な経営形態を変わず取り続け、今もなお富山県の代表的な地場産業として生き残っている。

富山藩の積極的な売薬業への振興・保護ならびに統制施策、長期に及ぶ免税による支援政策、そして富山売薬商人の運命共同体意識と組織内規律、さらには現代の消費者組織化(顧客困い込み)の先駆けとしての配置売薬方式の採用が、富山売薬業を今日まで維持・成長させてきた原動力なのである。

キーワード(Keywords): 富山商人(Toyama Merchant)、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)

Toyama patent medicine business is a Japanese representative local industry which has grown up by door-to-door visits under the management principle of Value First, Money Later since the mid-Edo period. In this system drug merchants travel around the country once or twice a year for restocking medicine chests and collecting bills for the amount of medicines consumed. The driving forces that make it possible that Toyama patent medicine business could continue to survive is for one thing, tax reduction policies and active practices such as measures of promotion, protection, and support of patent medicine business by the Toyama Domain; for another, the adoption of the home distribution system of patent medicines by Toyama patent medicine merchants as a pioneer of the current consumer lock-in.

はじめに

われわれは、先行研究において、江戸初期より卸行商から出発し、とくに北関東・東北・北海道で活躍し、現在ではわが国の各業界を代表するビッグビジネス(近江商人系企業といわれる製造、商社、百貨店、紡績、金融、保険、海運など)にまで成長した、「近江商人」の経営実態を考察した。その結果、近江商人の家憲・家訓ならびに経営実践の中に、現代のCSR経営の源流を見出すことができた¹⁾。

そこで本稿では、江戸中期に近江日野商人と同様、売薬行商人として活躍し、今日でも家庭配置薬業として知られる「富山商人」を取り上げ、諸説あるその成立起源、富山売薬業発展の背景、原料薬の仕入・調達・売薬生産、富山売薬商人の組織構造、旅先藩での行商圈を巡る軋轢とその解消策、富山藩の規制・統制機関、そして顧客情報・データが記述された懸場帳の法的性質について考察する。

これまで富山売薬業については、経済史や経営史などの研究分野において、膨大な原資料・史料をもとに歴史的視点から緻密な分析が加えられてきた。本稿の目的は、そうした文献を渉猟・整理しつつ、行商という本質的に初歩的な経営形態をもちながら、富山売薬業を今日まで維持・成長させてきた原動力とは何かを明らかにすることにある。

1. 富山売薬業の成立起源—先用後利と個別訪問—

わが国の代表的な売薬商人あるいは売薬行商人といえば、富山商人(富山県)をはじめとして、大和商人(奈良県)、近江日野商人(滋賀県)、対州田代商人(佐賀県)が挙げられる。その中でも越中富山は、古くから薬都として知られ、富山商人といえば売薬行商人の代名詞である。得意先に売薬を詰めた箱や袋を預託しておき、年に1、2回個別訪問した際、使用した売薬の代金回収と補充を行う独特な販売方式は、全国に知れ渡っている。これは商品を先に使って後で代金を支払うという「先用後利」の経営理念と、行商による「個別訪問」といった商法が基盤となっているもので、江戸中期から今日に至るまで、脈々と受け継がれている。

富山藩に、その後富山売薬の代名詞となる反魂丹(はんごんたん)が登場したのは、天和3(1683)年、岡山の医師万代常閑(もず; まんだい・じょうかん)が、富山藩二代藩主前田正甫(まさとし)公に反魂丹を献上したことに始まるといわれている(植村, 1951b, p.65)。反魂丹は行商のために開発・製造された売薬ではなく、領外から入ってきたものであり、反魂丹が富山藩内で一般販売されるようになったのは貞享期(1684~88年)の頃であった(塩澤, 2004, p.25)。その時点では、反魂丹は一地方の売薬商品に過ぎなかった。しかしその後、正甫公の意向により、富山藩において初めて反魂丹行商がなされたのは元禄3(1690)年のことで、富山の薬種商松井屋源右衛門の手代源六が、中国方面で行商したというのが、反魂丹売薬行商の成立起源についての一般的見解である(深井, 1953b, p.37)。

その他、富山売薬の成立起源については、上記の天和3年より後、江戸中期元禄期(1688~1704年)から始まったとする説も多い(植村, 1951a, p.5; 高岡, 1984,

p.57)。また売薬行商がその行商圈を全国に拡大させたのは、元禄期以前の万治期(1658～61年)であるとか、あるいは享保期(1716～36年)から宝暦期(1751～1764年)にかけての頃であったともいわれている(仁ヶ谷, 2002, p.2)。

こうした富山売薬の成立起源について諸説^②あるのは、ある説では売薬が行商による配置薬制度といった販売方式の成立起源を指しているのに対して、ある説では反魂丹の創製時期を指しているからである(根井, 1997, p.18)。実際、反魂丹は薬品名としてだけでなく、富山売薬全体を指す言葉であり、行商地域である懸場を反魂丹場所といたり、売薬を反魂丹商売などと表現したりしていることから(富山売薬資料館編, 2003, p.7)、さまざまな成立起源や由来が存在するのであろう。

2. 富山売薬の発展の背景—売薬行商人—

富山藩が第一の国産としての売薬を奨励することに伴い、売薬行商人に対して、領域外に出て自由に行商を行なうことを許可する「他領商売勝手」の触れが出たのは、元禄から享保期にかけてのことであった(半田, 2006, p.7)。その背景には、藩の正貨流出を防ぐための産物である国産を積極的に領外で販売し、他領からの正貨流入を促す必要があったからである(植村, 1956b, p.1)。

富山売薬商人には、現在の富山市を中心とする、半径 15km の円形地域の港や街道沿いの農村出身者が多かった。富山平野の地理的状況は三方を山に囲まれ、一方が富山湾に面しており、江戸中期にもなると街道や海路が整備され、とくに富山領域の港は西廻海運で活気づいていた。一方、陸路も大坂・京都などの畿内や北陸・奥羽地方につながる北国街道、そして高山から中山道を経て信州・関東へとつながる飛騨街道など、売薬行商人にとって交通の要所でもあった(服部, 1959, pp.85-86)。また富山藩は、他の藩や地域と比較して政治的制約が緩やかであるとともに、輸送費が低廉であったことが売薬業にとって有利であった(植村, 1951a, p.4)。

富山藩の売薬行商に対する保護策には、売薬の薬包紙や包装紙の藩紙会所による低廉な価格での配給、売薬行商人に対する往来や荷物運送の便宜、品質の低下防止・向上を目的とする物品の原料管理・工程管理・製品検査の実施、売薬行商人と旅先藩との摩擦の解消、行商地域の斡旋・開拓・確保、資金の無利息貸与による援助、原料薬の統制、薬種会所の設立、補助原料の価格統制などがあった(植村, 1956b, pp.9-12)。

売薬商人は、懸場あるいは場所と呼ばれる旅先藩内にある得意先を巡って商いをした。富山売薬行商人は、元禄期以降、一気に全国展開したのではなく、①まず関東方面に進出したとする説、②最初は関東・近畿及び中国地方の主要都市を中心に進出したとする説、③西奥羽、北陸、関西、中国、九州等に普及していったとする説(植村, 1951b, pp.68-69; 植村, 1958a, p.350)、そして④まず中国と九州に進出してから日本海沿岸地方、近畿・奥羽・関東方面へと広がっていき、文化・文政期(1804～30年)に全国に行き渡ったとする説がある(服部, 1959, p.85)。

売薬行商人が行商に出掛ける時期は、とくに決まっておらず、専門の行商人は春と(晩)秋に1回ずつ年2回巡廻していた。これを春廻り、秋廻りといった(植村, 1958c, p.48)。また、副業の者は農閑期の6月中旬と収穫後の11月に立出た(深井, 1953a, p.29)。その際彼らは、漁獲期、俸給日の直後など、行商圈の地域性や得意先の経済状態を把握した上で出発した(植村, 1951a, pp.6-7)。

売薬は、陸路の場合、懸場まで行商人が背や肩に担いだり、人足や馬・牛の背や牛車などに乗せたりして運ばれた。また大量の荷物は、酒田以南の場合西廻海運で裏日本や近畿に、秋田以北の場合東廻海運で関東に運ばれ、遠隔地には藩の持ち船(御手船)で輸送することもあった(植村, 1958c, pp.48-49)。

3. 原料薬の仕入・調達と売薬生産—家内制手工業・問屋制家内工業—

富山売薬業が成立したのは、領内に原料の産地や近接に大消費地があった訳ではない(植村, 1951a, p.4)。したがって、富山平野ならびに近隣地域には、売薬の薬種や原料はほとんどなかったため、領外にて仕入・調達するしかなかった。

富山売薬を代表する反魂丹は、陳皮(ちんぴ)、大黄(だいおう)、黄連(おうれん)、熊胆(ゆうたん)などを原料とする丸薬で、胃腸薬や気つけ薬として服用された(根井, 1997, p.19)。反魂丹は数多くの原料(「二十三味」)を調合して製造されるが、その主原料である木香(もっこう)、黄芩(おうごん)、胡黄連(こおうれん)、縮砂(しゅくしゃ)、乳香(にゅうこう)、麝香(じゃこう)、枳実(きじつ)、龍腦(りゅうのう)、牛黄(ごおう)などは、中国やその南方方面からの輸入品であった(植村, 1960, pp.117-118)。

江戸時代の売薬は和薬と唐薬しかなく、長崎会所を通じて輸入され、入札商人の手を経て大坂船場の道修町周辺の薬種問屋(植村, 1951a, p.4)に納められた後、富山の薬種屋に運び込まれた(千田, 2012, p.66)。宝暦期(1754~61年)頃になると、富山藩は、薬原料を富山の薬種問屋(茶木屋、中屋、油屋、能登屋など)が指定した仲買人を通して売薬商人に配給するばかりでなく、薬種問屋が薬原料の運送・調達・保管の機能まで持つようになっていた(植村, 1960, p.120, 136, 138)。

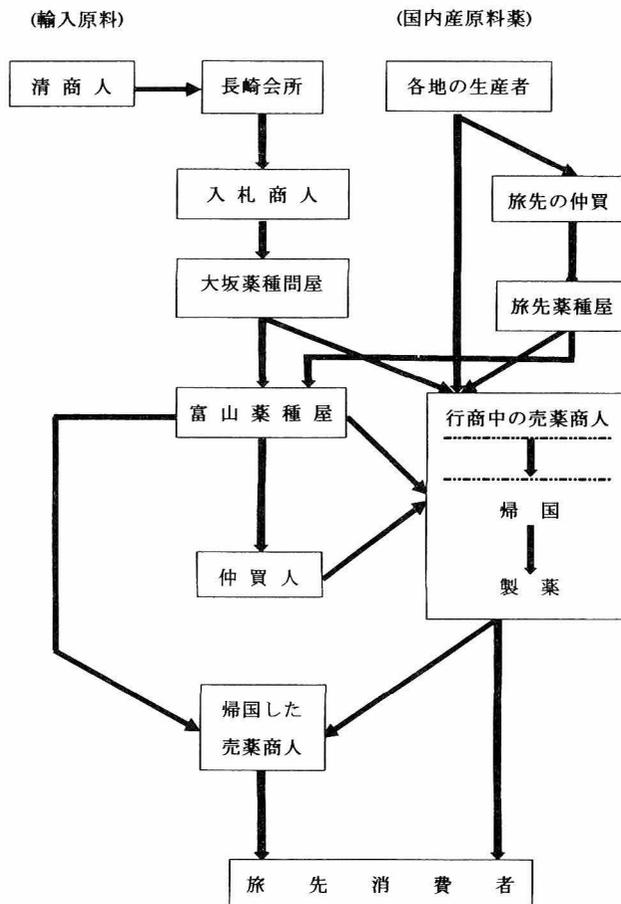
売薬の仕入については、仲間組合ならびに富山藩において厳しく制限されていた。とくに外国産の原料薬の仕入は、すべて富山の薬種屋を経由して買入れなければならなかった。また国内産の原料薬も、売薬行商人が道中において生産者から直接購入したり(植村, 1955, p.55)、売薬そのものや薬包紙などの補助原料などを買入れたりは、あらゆる仲間示談定法で厳しく制限されていた(服部, 1959, p.86)。

しかしその実態は、「図1 富山売薬商人の原料薬仕入図」にみるように、売薬商人が行商の途中や帰路において薬種を買入れていた。つまり表面上は仲間組や反魂丹役所によって制限・規制されていたが、守られていなかった。売薬行商人は、かなりの費用がかかる行商の経費を削減するため、江戸・京都・大坂といった大都市の薬種問屋をはじめ信州・加賀などの生産者から直接買入れたり、旅先の仲買人や薬種屋からも仕入れたりしていた(植村, 1960, p.120)。

こうして集められた薬原料は、富山の薬種屋ならびに行商人自らが売薬として生産した。比較的大きな売薬商人の中には、大量の薬原料を仕入れ自らの作業場で売薬を製造し、売薬行商人に卸す薬種屋的な機能を果たしている者もいた。つまり売薬行商人は、売薬は薬種屋から買入れて行商したり、自家製の売薬を家屋の一部で生産し、それを他の行商人に卸したりする者が少なからずいたということである(植村, 1956a, p.70; 植村, 1960, p.123)。

このように正規の仕入れルートは、長崎会所や富山の薬種屋・仲買人を通じてのものであったが、薩摩組は松前からの昆布廻送の見返りとして、中国や安南(現ベトナム)からの抜け荷の薬種を買入れていた。薩摩組が買入れた抜け荷の唐薬種は仲間の富山売薬行商人の手に渡ったが、それ以外にも薩摩組の持ち船(栄福丸)

図1 富山売薬商人の原料薬仕入図



出所—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, p.120 に掲載の図を一部修正(富山薬種屋から仲買人への関連線を直線から矢印線に変更).

で大坂まで回漕された後(深井, 1999, pp.32-33)、富山売薬業関連業者(飛脚業者の茶木屋伊助家)が陸路にて富山の薬種屋に運び込んでいた(千田, 2012, p.77)。

また薬包紙などの補助原料は、富山地方で産出され、領内の八尾からも調達することができた(植村, 1956b, p.6; 植村, 1960, p.119)。しかし、それでも全国的な需要を充たすには到底足りるものではなく、江戸・京都・大坂などからも買入れていた。その後、延享 2(1745)年に富山藩が御倂約方を通じて紙類を統制したことで、売薬商人は紙会所を通じて低廉な価格で買入れることができるようになった(植村, 1960, pp.127-128)。

売薬行商人は、ふつう年に 1、2 回ほど行商に出掛けるが、帰国し次の旅立ちまでの間に原料薬の仕入と売薬の生産を行った。自家の仕事場・作業場で、家族と雇人数人から数十人で、原料を刻んだり煉ったりして売薬を製造するが、製造の最終段階では渡り職人の丸薬師を雇って完成させた。また丸薬を包む紙を折ったり包装したりするために女工も雇っていた(植村, 1966, p.39)。

このように反魂丹は、大正期になって製剤が統一されるようになったが、江戸期の売薬業においては、売薬商人自らが仕入・生産・卸・販売までの過程を行う、いわゆる家内制手工業や問屋制家内工業がみられた(二谷, 2000, p.19)。

4. 売薬行商人の株仲間—富山藩と旅先藩の交渉組織—組・向寄—

売薬行商人は、江戸時代、全国六十余州、276 藩ともいわれた諸藩(天領を除く)を 18 に分けけた領域^③を行商圈とする「組」を組織した(橋本, 2006, p.15)。これは株仲間の組合であり、明和期(1764~72 年)に組織され、当初 18 組であったが、文化期(1804~18 年)には 20 組に増え、その後 21 組になり(植村, 1955, p.51)、幕末期の安政期(1854~60 年)には薩摩組が新たに加わり 22 組となったが、慶応期(1865~68)には再び 21 組に戻った(塩澤, 2004, p.27)。とはいえ、組数は江戸中期から幕末期までほぼ一定であった。

弘化元(1844)年と幕末期(1853~68 年)の反魂丹行商組合と行商人数を比較^④すると、行商圈には、領国的性格の強い地域と弱い地域があることが分かる。関東や畿内では富山売薬に対する規制が相対的に弱い、九州や奥中国、東北では藩の規制が相対的に強く、運上金や冥加金などによって、独占的に御免場所を許可されることが多かった。反面、そうした地域では差留による営業停止を受けることもしばしばであった(仁ヶ竹, 2002, p.4)。

幕末期当時、富山藩と隣の加賀藩をあわせた越中からは、3,000 人を超す売薬行商人が全国に出掛けていた(高岡, 1984, p.57)。ここで注目すべきは、幕末期直前の弘化元年に 1,078 人であった行商人が、幕末期に入ると 2,377 人と 2 倍余りに増加したことであり、地元の越中組の人数が 32 人から一気に約 7 倍の 223 人、五畿内組が 3.45 倍、隣接の越後組が 3.03 倍へと人数を伸ばしたことである。また長い間差留が続いていた秋田組の営業停止が解除され、それまでの 4 人から嘉永 6(1853)年には 21 人、安政 4(1857)年には 26 人、そして幕末期には 54 名へと、当初より実に 13.5 倍に急増したことが目を引く(半田, 2006, p.8)。

各行商圏(旅先藩)での富山売薬の営業を管理するために、組には下位組織として「向寄(むより;むかいより)」が組織された。組が富山売薬業全般について富山藩と折衝・運営する組織であるのに対し、向寄は旅先藩内の行商圏で発生するさまざまな諸問題を解決し、行商を円滑に運営するための組織である。向寄は一種の株仲間の同業組合であり、また相互扶助・利益を目的とする厳しい規則を定め、運命共同体として行商人に絶対服従を命じた(仁ヶ竹, 2002, p.6)。

富山売薬商人は、向寄を通じて旅先藩に対して御免場所での営業許可を求めた。これが認められれば、旅先藩からは鑑札、免札、売薬株、富山売薬人株などの免許が下された(塩澤, 2004, p.27)。これに対しては、さまざまな条件が付けられていた。例えば、冥加金の上納、人別帳の届出、売薬の品名・製法、行商地域・期間・回数、宿泊所の指定など多岐に及んだ。上記の規程を守らない場合、最悪、営業停止つまり差留になる恐れがあるため、組・向寄では免許に違反しないよう細心の注意を払った。免許の有効期限は通常1年であり、更新時には向寄を通じて旅先藩に申請しなければならなかった。しかし、不許可や差留の危険性がある場合には、向寄の要請を受けて富山藩奉行所が旅先藩との交渉にあたった(植村, 1957, pp.14-15)。

5. 旅先藩における営業停止—差留—

秋田藩は、享保2(1717)年には領内での富山売薬の禁止、次いで安永2(1773)年には、富山売薬商人(秋田組)に対して全国で最初に差留を命じた藩であった(半田, 2006, p.5, 9)。秋田組に対する差留は合計5回、中には35年間にも及んだものもあった(富山県編, 1987, p.219)。秋田藩は、藩内の2、3の店でしか売薬を許可していないにもかかわらず、領民の間で富山売薬の人気が高く、自藩商人を保護する必要が出てきた。そこで寛政7(1795)年に藩内の医学館で作った薬を領民に配布することで、富山売薬の排除を試みたのである(半田, 2006, p.2)。ちなみに、秋田藩での長期に及ぶ富山売薬商人に対する営業停止の解除は、藩内での災害や飢饉などの社会的混乱が切っ掛けであった。

上記のように差留は、領域内の売薬業者の保護をはじめとして、売薬行商人の不正行為、他国行商人の排除、独占状態により高くなり上げられた価格の排除、そして自藩での製薬・売薬など、自藩からの正貨流失の防止を理由に実施された(植村, 1957, pp.19-20)。旅先藩での差留は、売薬商人にとっては死活問題であり、富山藩にとっては財政収入の低減につながるため、それぞれの立場でさまざまな差留解除策が講じられた。売薬行商人は、旅先藩に対して賠償の意味合いで運上金や冥加金の納入や物品の献上を行ったり、富山藩も自藩の売薬行商人に対する後方支援として、旅先藩に差留解除を働きかけたりした。

売薬の差留は、西南諸藩とくに薩摩藩に多くみられた(塩澤, 2004, p.25)。薩摩藩での差留に対して薩摩組は、松前から昆布を廻送したり、薩摩藩で製薬した合薬を他の地域に販売したりすることで、その見返りとして抜け荷である薬種を入手していた。熊本藩や広島藩の差留のように、富山売薬の高い行商能力と高い品

質・薬効が認められて差留が解除される場合もあった(塩澤, 2004, pp.41-42)。とはいえ、差留解除に対しては、富山売薬商人は仲介人を通じて、旅先藩に有利な条件を出したり、旅先藩からのさまざまな要求を甘受したりして、行商再開に漕ぎつけようとした。幕末期において、薩摩組が九州組から分離・新設された背景には、差留を予防するため、薩摩藩からの要求に積極的に応えるとともに、抜け荷の原料薬を確保しようとした意図がみてとれる。

6. 売薬行商人の規約—仲間示談定法—

仲間組合では、組ごとに仲間示談定法(仲間規約・仲間示談書などさまざまな名称がある)といった行商に関する遵守・違反事項を規則として定め、3人の年行司を選出して行商人を管理・統制した(仁ヶ竹, 2002, p.3)。その具体的内容には、①販売競争(新規開拓、値下げ、他領の行商人との軋轢など)の排除、②仕入競争(売薬・原料薬・補助薬など)の統制、③輸送関係(旅立・帰国、道中、宿泊所など)の統制・制限、④仲間示談の励行と罰則などがある。こうした仲間示談定法の規約は、組や時代によっても異なるが、信用の重視、旅先藩との摩擦回避、重配置(すでに他の行商人が入っている得意先に新たに売薬を配置すること)の禁止、相互利益の尊重などが共通事項として定められ、その他、同業者に対する相互扶助の精神の涵養や日常生活における道徳的規範といったものにまで及んでいた。したがって売薬行商人は、仲間示談定法に従って営業をしなければならず、自らの意志で営業活動はできなかった。

もし仲間規約に違反すれば、仲間外れや営業停止といったものから、最悪、株を取り上げられるといった処分まで決められてあった(植村, 1955, pp.53-57; 服部, 1959, p.86)。こうした規定こそが商取引の基準であり、裁判もこの規定に準拠していた。だが実際は、商事裁判になる前に行司が仲介に入り、示談で済ませることが多かった(植村, 1955, pp.52-53)。

また富山売薬行商人は、旅先藩に献金や上納金を提供することで、他国の売薬行商人との軋轢や競争を極力制限・排除しようとした。しかし止むを得ず、旅先藩で他の売薬行商人と競合状態に入った場合、今日の販路カルテルや販売条件カルテルにあたる協定や協約を結んで、自らの営業特権を確保した(猪谷, 1923, p.122)。例えば、富山と大和の売薬行商人との間で結ばれた議定書の内容をみると、価格協定による競り売や値引きの禁止をはじめとして、不正薬種の取扱いの禁止、奉公人(助人・連人)の俸給規定など、富山売薬商人の仲間示談定法にも似た厳しい規制内容を他領の行商人と結んでいる(植村, 1955, pp.59-60)。

ただ他国との間で結ばれた議定書は、主に価格協定が中心であり、仲間示談定法では禁止されている重配置については制限されておらず、他国の行商人との競争まで排除されるものではなかった。また別の売薬行商と協定を結ぶことで競合関係の過熱を緩和する場合(大和売薬に対して)や、競願といって行商圈の獲得競争を旅先藩に願い出た場合(田代売薬に対して)もある。その他にも、旅先藩(熊本・福井)の公権力を利用して、他国(加賀領)の売薬行商人を締め出したり、旅先藩に

において独占的な行商圈を構築したりする場合もみられた(植村, 1957, p.16)。

富山売薬行商人は、仲間示談定法により仲間同士の競争が制限されるばかりでなく、他国の売薬行商人との競争までも、互いの中で取り交わされた協定や協約によって規制された。重配置を排除するために新懸(新規顧客の開拓)を規制するなど、一見して商法に逆行しているようにみえるが、これも短期的・短絡的な利益獲得よりも、富山藩の支援を基盤に仲間組といった運命共同体の長期的維持を図ることが得策と考えてのことである。市場占有率の向上よりも仲間組の維持安定を優先させることができるのも、売薬行商人が自らの得意先に対して先取的な既得権を有している、つまり自国ばかりでなく、他国の行商人との間でもそうした既得権が互に承認されていることが前提となっているからである。

7. 富山藩による売薬の保護・統制機関—反魂丹役所—

富山売薬行商人は、仲間組内の規約と富山藩の反魂丹役所の保護・統制政策によって二元的に管理された(植村, 1955, p. 52)。反魂丹役所⁶⁾がいつ設立されたかについては明確になっていないが、明和期(1764～72年)か文化・文政期(1804～30年)頃ではないかといわれている(植村, 1956a, pp.1-2)。

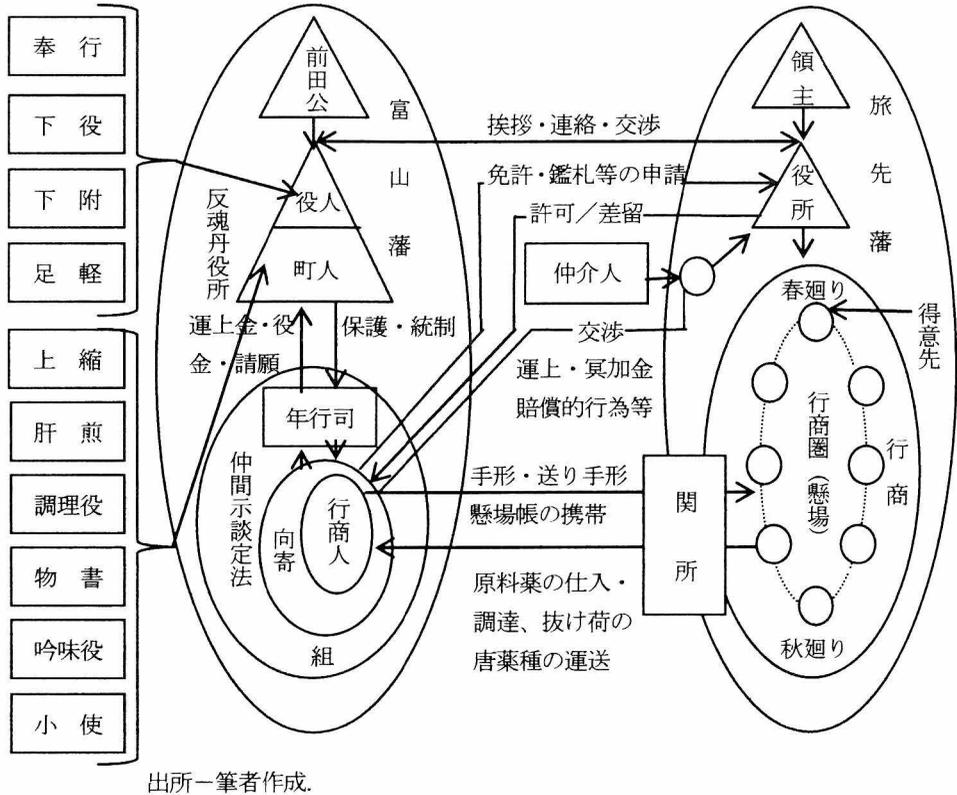
当初、町奉行が売薬商人に対応していたが、富山藩第一の国産としての富山売薬の重要性が増すにつれて、売薬商人への藩の対応も変わってきた。そこで富山藩と売薬商人両者の総意により、藩役人と町人とで組織する反魂丹役所が創設されることになった。

反魂丹役所では、「図2 富山売薬行商人からみた反魂丹役所ならびに旅先藩との関係図」にみるように、奉行のもと下役、下附、足軽といった役人が、売薬商人に対する保護・統制機能つまり売薬行商人の旅先藩での信用の維持、販路拡大、上納金や諸役金の徴収を担当し、一方、上縮、肝煎、調理役、物書、吟味役、小使といった町人が、株仲間の経理面における売薬業に関する実務を担当した(植村, 1956b p.3)。つまり、反魂丹役所では株仲間に対する諸役金の徴収をはじめ、人的取締りや諸出願の受付など様々な業務を取り扱ったのである。

とくに売薬行商人は、反魂丹役所に対して、旅先藩からの差留を含む諸問題の解消を期待した(仁ヶ竹, 2002, pp.10-11)。営業免許の取得や営業停止(差留)の解除については、仲間組の向寄が旅先藩と仲介人を通じて交渉することになっていた。しかし、そうした向寄だけでは解決困難な事態に陥った場合、反魂丹役所は支援要請があれば、旅先藩の町奉行や家老などの責任者に挨拶や連絡を取るなどして問題の解決に取り組んだ。また反魂丹役所は、仕入資金や旅費・営業費の融通、道中の運送事故などによる緊急的な資金の融通(融資の際懸場帳が担保として使われた)や、頼母子講や無塵などの金融機関としての機能も果たした(植村, 1956b, pp.4-7)。

ちなみに富山藩が宝暦期に凶作・飢饉に見舞われた際、五代藩主利幸公は反魂丹役金の取立てを53年間(1753～1805年)にもわたって停止している。嘉永4(1851)年以降になると、藩全体で売薬業からの諸役金は3,200両以上にも上り、

図 2 富山売薬行商人からみた反魂丹役所ならびに旅先藩との関係図



藩財政の 15%を占めるまでになっていた(服部, 1959, p.86; 彼谷, 2011, pp.19-20)。

8. 懸場帳の法的性質—担保価値—

吉原(1967)によれば、売薬懸場帳とは「古くは『反魂丹掛帳面』『場所帳面』とも呼ばれ、また『懸場帳』とも書かれるが、売薬商人が一定地域に分布する得意先の位置住所・氏名、配置し預けておいた薬品の種類・価格・数量、服用高、集金高等を記載した帳簿」である(吉原, 1967, p.694)。懸場とは行商圏に売薬を預託配置してある場所を指し、売薬営業者は必ず自らが担当する懸場をもち、懸場帳を所有している。懸場帳 1 冊には、およそ得意先が 100 件前後記帳され(植村, 1961, p.281)、新懸により得意先が増えると株分けされた(新田, 1997, p.19)。

売薬行商人は、この懸場帳を行商時には必ず携帯し、一定の事項を記入するとともに、得意先を効率よく順序通りに巡廻するために、地理的特徴や得意先に関する情報を懸場帳に詳細に記入した(植村, 1966, p.35)。したがって、土地不案内の者であってもこの懸場帳を入手すれば代金の回収が容易にできるため、売薬商人は、新規開拓できる地域を探るため、仲間と日頃から懸場についての情報交換をする必要があった(新田, 1997, p.19)。

新たに売薬行商人になろうとした場合、①親から懸場帳を相続する、②売薬商人の使用人になる、③他の売薬行商人から懸場帳を買う、といった3つの方法しかない(仁ヶ竹, 2002, p.8)。そして自らの懸場をより広げたい者は、借金返済に困った帳主が懸場帳を売りに出したり、借金の担保に取られた懸場帳が売りに出されたりした時、③の方法を取る必要がある。つまり懸場帳の買主になるのである。その結果、次第に懸場帳は豊富な資金を持つ売薬商人の手許に集まっていった(二谷, 2003, p.44)。ちなみに、懸場帳の売買が成立した際には、買主は反魂丹役所に願い出て役所帳簿に登録するとともに、手数料として売上高の100分の1を上納しなければならなかった(猪谷, 1923, p.123)。

懸場帳を売却した後も、元の所有者である帳主には一定の買戻しのための保留期間が定められており、買主は売主(検校引受人)に懸場帳を貸して行商させることで検校金・検校礼金を受け取ることができた(二谷, 2003, p.23)。懸場帳の価格は、売主と買主だけではなく、仲間組の年行司や調理役人が閲覧し、町肝煎ならびに町年寄らの立ち会いのもと、懸場の収益力を調査・評価して決定された(植村, 1961, p.280)。植村(1961)によれば、懸場帳の価格は家の売値の6倍にもなるものもあるようで、これは売薬業の持続性・継続性が仲間組ならびに藩役所の支援・保障に裏打ちされていることからきている(植村, 1961, p.292)。

懸場帳を持っていることは、配置薬に対する所有権、売掛債権、営業権を保有していることを意味する(吉原, 1967, p.692)。また懸場帳はこうした法的権利があるため、金融商品や担保物件として取り扱われ、富山藩では古くから懸場帳を担保とした金融が行われており、それは今日でも続いている。

おわりに

富山売薬業が成立した江戸中期は、諸藩を中心とする領域経済が、流通経済と貨幣経済の進展により急速に成長しようとしていた時期であった。諸藩では、地元の特産物を藩が推奨する国産として、地場産業が発達をみせていた。富山藩ではこうした時代背景の中で、正貨流出を防ぎ、正貨流入を促す第一の国産として売薬を位置づけ、それがもたらす運上金や諸役金により自然災害で逼迫していた藩財政の立て直しを図ろうとした(家庭薬新聞社編, 2009, p.5)。

富山売薬は、他藩の国産と異なり薬原料が地元で十分に確保できなかったにもかかわらず、当時の医療機関の未整備に伴う家庭医薬への高い依存、ならびに悪疾の流行に伴う売薬への高い需要が、富山売薬業の成長につながったことは間違いない(深井, 1953b, p.38)。また富山売薬業が急速に成長した背景には、先用後利の理念を基礎におく行商(個別訪問)による配置売薬といった独特な販売方式があったからである。

富山藩には米以外にこれといった産物はなく、この唯一の国産である売薬に財政基盤を求め、藩は運上金や諸役金と引き換えに、売薬業に営業特権を与えるとともに規制・統制も行った(仁ヶ竹, 2002, p.3)。言い換えれば、富山売薬商人は、運上金や諸役金と引き換えに仲間組織としての営業特権を受け、藩の保護・支援

の下、安心して旅先藩で行商を続けることができた。実際には、旅先藩内の売薬商人や他国からの売薬行商人との軋轢や競合を、運上金・冥加金といった経済的補償や抜け荷などの賠償的行為で緩和した。しかし、時として旅先藩からの差留命令は、小資本の行商人たちの資金繰りを悪化させた。その結果、金融的価値をもつ懸場帳を担保にした融資やその売買が少なからず起き、次第に資金力のある売薬行商人が、懸場帳を集積することでその行商圈を拡大していった。

近江商人のように行商から出発し、その後旅先に店舗を置き、地域に根づき、地元と調和をはかる「三方よし」（「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」）の理念に基づく経営形態の系譜は、確かに現代の各産業を代表するビックビジネスにまで繋がっている。他方、富山商人による売薬業は、旅先に店舗を置かず、行商という経営史の概念にしたがえば、商品経済が未発達な時代や場所で比較的小資本で始められるが、資本蓄積ができないといわれる初歩的な経営形態を取りながらも(植村, 1951b, 56; 米川, 1964, p.255)、その本質的な経営形態を維持・継続して、今日もなお富山県の代表的な地場産業として生き残っている。

こうした富山藩の①他領商売勝手などにみられる規制緩和や融資などの保護政策、②反魂丹役所を通じての規制・統制政策、③長期に及ぶ反魂丹役金の免税による支援政策、また富山売薬商人の④運命共同体意識と組織内規律の遵守と、⑤現代のマーケティング手法にみられる消費者組織化(顧客囲い込み)の先駆けとしての売薬方式(小原, 2004, p.8,16)が、富山売薬業を今日まで維持・成長させてきた原動力なのである。

【注】

- (1) 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一家訓「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.
- (2) 富山売薬の代表的な成立起源には、江戸城内で富山藩二代藩主前田正甫公が腹痛で苦しむ福島・岩代三春藩主秋田輝季公に反魂丹を勧めたところ俄かに回復した。その薬効の噂を切っ掛けに反魂丹への需要が高まったとする「江戸城腹痛事件」(家庭薬新聞社編, 2009, p.5)、越中立山の修験者が配札檀那廻りの際、薬などを檀家に預けて後で集金することから興ったとする「越中立山修験者(御師)説」(仁ヶ谷, 2002, p.2)、さらには、室町時代から富山には中国からの輸入合薬を扱う「唐人の座」があったとする説(難波, 1996, p.154)などがある。
- (3) 富山売薬行商の代表的研究者であった植村元覚は、「藩」という言葉ではなく、この「領域」ならびに「領域経済」という言葉を好んで用いた。植村によれば、領域とは、「封建領主の統治する藩が一定の位置と広がり土地、即ち領地とを占有して依存している状態」を指す地域概念で、この「一つの統一経済地域」で成立する経済体制を領域経済と呼んでいる(植村, 1958b, pp.63-64)。
- (4) 半田和彦(2006)「秋田藩、富山売薬を排除」『秋大史学』第52号、秋田歴史学研究会 p.7に掲載の『富山県史 通史編近世下』より転載した図と、深井三郎(1953a)「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, p.38に掲載の「第一図 藩政時代末期の反魂丹行商組合と行商人数」のデータより算出したが、紙幅の関係で表として掲載できなかった。

(5) 反魂丹役所の名称は、御倭約奉行、町奉行所、産物方、町役所扱、開物方役所、御勘定所など、さまざまに変更されている(植村, 1956b, p.3; 仁ヶ竹, 2002, p.10)が、本稿では反魂丹役所に名称を統一して用いた。

【参考文献】

- 猪谷善一(1923)「<研究>富山賣薬業の經營」『經濟學商業學國民經濟雜誌』第35卷第3号, 神戸高等商業學校商業研究所, pp.451-468.
- 植村元覚(1966)「富山売薬商人の商業經營—とくに懸場帳を中心にして(近世と商業經營)—」『社會經濟史學』第31卷第6号, 社會經濟史學會, pp.528-549(34-55).
- 植村元覚(1958a)「富山の出稼売薬」『地理』第3卷第3号, 古今書院, pp.349-356.
- 植村元覚(1958b)「領域と領域經濟—富山売薬行商の地理的研究によせて—」『富大經濟論集』第3卷第1号, 富山大学經濟研究会, 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, 富山大学經濟学部, pp.47-60.
- 植村元覚(1957)「領域經濟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, 富山大学經濟学部, pp.13-25.
- 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, 富山大学經濟学部, 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, 富山大学經濟学部, pp.1-12.
- 植村元覚(1955)「近世の行商人仲間における独占—富山売薬業經營の場合—」『富山大学紀要. 経済学部論集』第8号, 富山大学經濟学部, pp.51-61.
- 植村元覚(1961)「懸場帳について—近世富山売薬業の帳簿序説—」『富大經濟論集』第6卷第3・4号, 富山大学經濟研究会, pp.279-297.
- 植村元覚(1960)「近世富山売薬業の仕入」『富大經濟論集』第6卷第1号, 富山大学經濟研究会, pp.116-139.
- 植村元覚(1951a)「富山売薬行商圏の成立(その一)」『富大經濟論集』第2卷第1号, 富山大学經濟研究会, pp.1-18.
- 植村元覚(1951b)「富山売薬行商圏の成立(二)」『富大經濟論集』第2卷第2号, 富山大学經濟研究会, pp.55-72.
- 小原博(2004)「顧客囲い込みプロポジション考—日本流通マーケティング史序説—」『拓殖大学經營經理研究』第73号, 拓殖大学, pp.1-19.
- 家庭薬新聞社編(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.
- 彼谷肇(2011)「江戸・明治 富山売薬の税金を視る(特集 北陸税経新人会)」『税経新報』第590号, 税経新人会全国協議会, pp.19-21.
- 塩澤明子(2004)「近世後期における富山売薬商人と旅先藩—薩摩藩との関係を中心に—」『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.
- 千田栄蔵(2012)「富山売薬における經營の論理と倫理—分をわきまえた商道德—」『經濟經營論集』第15号, 名古屋学院大学大学院院生協議会, pp.65-88.
- 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.

- 富山市売薬資料館編(2003)『富山の薬一反魂丹』(平成15年度富山市売薬資料館特別展)、富山市教育委員会。
- 難波恒雄(1996)「なぜ富山に売薬業が起こったのか一反魂丹の謎」『薬史学雑誌』第31巻第2号, 日本薬史学会, pp.154-159.
- 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(2003)「19世紀における配置売薬業の経営—富山県高岡市岡本家を事例として—」『経営史学』第38巻第3号, 経営史学会, pp.22-47.
- 新田二郎(1997)「富山売薬をめぐる諸問題(大会特集 情報と物流--越中・富山の地域像)--(第48回大会共通論題 問題提起)」『地方史研究』第47巻第4号, 地方史研究協議会, pp.16-21.
- 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』第134集, 国立教育政策研究所, pp.11-30.
- 服部昌之(1959)「植村元覚著「行商圏と領域経済」—富山売薬業史の研究—」『史學研究』第74号, 廣島史學研究會, pp.84-88.
- 半田和彦(2006)「秋田藩、富山売薬を排除」『秋大史学』第52号, 秋田歴史学研究会, pp.1-27.
- 深井甚三(1999)「近世後期,加越能の抜け荷取引湊の廻船問屋展開と富山売薬商の抜け荷売買」『富山大学教育学部紀要』第53号, 富山大学教育学部, pp.23-36.
- 深井三郎(1953a)「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.
- 深井三郎(1953b)「富山売薬行商人とその販売圏」『地理学』第4号, 梶谷書院, pp.37-43.
- 吉原節夫(1967)「慣習法上の財産権と近代法—売薬懸場帳の売買と担保をめぐって(一)—」『富大経済論集』第12巻第3・4号, 富山大学経済研究会, pp.691-720.
- 米川伸一(1964)「経営史学の生誕と展開(一)—第二次大戦以前における「経営史」Business Historyの発達を廻って—」『商学研究』(一橋大学研究年報)第8号, 一橋大学, pp.177-278.

本研究は、平成25年度一般財団法人島原科学振興会の研究助成金を受けたものである。

This work was supported by the Shimabara Science Promotion Foundation.

受付日：2015年1月14日 受理日：2015年2月9日