

# 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—

## The Viewpoint of Patent Medicines of the Meiji Government and Yamato Patent Medicine Business

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

大和売薬は、江戸中期には、富山売薬に組織力と営業力の面で圧倒的な差をつけられていた。明治維新を迎えると、売薬に対する政府の偏見に基づく重税政策が取られるようになり、これに対処するため、奈良・富山県下では2つの老舗売薬業者（三光丸本店と富山廣貫堂）が中心となり、それぞれが独特な組織態勢（三光丸同盟会・三光丸団社と堂號(号)組織）を組織した。様々な時代の社会・経済・政治環境の変化に耐え抜き、やがて奈良・富山県下に製薬・売薬を中心とする地場産業が築かれることになる。売薬は今日では配置家庭薬と呼ばれ、両県のみならずいくつかの地域において、伝統産業として古くからの「先用後利」や「個別訪問」といった経営理念・経営形態を残しながら、今もなお生き続けている。

キーワード(Keywords): 大和商人 (Yamato 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)

### Abstract

During the Edo period, Yamato Baiyaku (patent medicine business) was overwhelmed by Toyama Baiyaku's organizational power and sales expertise. The Meiji Government started to impose heavy taxes on patent medicine business. In order to deal with it, distinct organizational structures of patent medicine businesses were established in Nara and Toyama prefectures with the initiative of Yamato Baiyaku and Toyama Baiyaku. They have endured the change of social, economic, and political environments for years, establishing indigenous industries of drug and patent medicine in Nara and Toyama prefectures. The business of Baiyaku, which is now called Haichi Katei Yaku (household deposit medicine), have survived as a traditional industry with the management principles of "Value First, Money Later" and "Door-To-Door Visit" not only in Nara and Toyama prefectures, but also in other places.

## はじめに

大和商人は、江戸中期に富山商人よりやや遅れて売薬に乗り出した。大和売薬は、すでに全国に行商圈を拡げていた富山売薬に追従し、それと競合することで、次第に畿内一円にその勢力を拡大していった。しかし江戸期において、大和売薬は、富山売薬に組織力と営業力の面で圧倒的な差をつけられていた。

だが明治維新を契機に、売薬を取り巻く環境は一変した。幕藩体制の崩壊により、富山売薬がその原動力の基盤であった藩の保護・統制体制を失う一方で、大和売薬は旧武士層の売薬業に転身する者たちと、それまでの地場産業の衰退から売薬に活路を見出そうとする者たちの増大により、成長の機会を得た。明治期に入ると政府は、西洋医学・洋薬を重視し、漢方・和漢薬を排除する政策に舵を切った。こうした政府の売薬観は、売薬に対する重税政策となって表れた。

本稿では大和・富山売薬の代表的老舗を取り上げ、両地域の売薬業が時代のさまざまな環境変化にどのような組織態勢で対応し、伝統的な売薬業が今日の奈良・富山県の製薬・売薬を中心とした地場産業に成長したのかを明らかにする。

### 1. 売薬の成立起源－反魂丹と三光丸－

古くよりわが国を代表的する売薬として著名な地域といえば、越中富山（富山県）をはじめとして、近江日野（滋賀県）、対州田代（佐賀県）とともに大和（奈良県）が挙げられる。こうした地域において行商（吉岡, 2011, p.63）による売薬が始まったのは江戸時代中期の頃である。大和売薬の正確な成立起源は明らかではないが（関本, 2008, p.51）、大和売薬が本格的に展開されるようになるのは、富山売薬の元禄年間（1688～1704年）に若干遅れるものの享保年間（1716～1735年）以降のことで、文政年間（1818～1829年）にはすでに畿内一円で売薬行商が行なわれていた（武知, 2011, p.591; 船橋, 2002, p.128; 杉山, 1999, p.160）。

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。その際、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（配置売薬いわゆる置き薬）方式を取った。富山売薬では、その代名詞である「反魂丹」（胃腸薬や気つけ薬として服用された丸薬）が主力商品であった（根井, 1997, p.19; 吉岡, 1981, p.151）。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年間（1684～1688年）の頃であった（塩澤, 2004, p.25）。

一方、大和の名薬としてつとに知られる「三光丸」が創製されたのは鎌倉末期の元応年間（1319～1321年）で（武知, 1995a, p.9; 武知, 1995b, p.641）、延宝年間（1673～1680年）には旅籠などで参詣客や旅人を対象に販売が行なわれていた（武知, 2011, p.591）。三光丸は、センブリ、ケイヒ、オウバク、カンゾウの4つの生薬と薬用炭などを配合した主に和漢胃腸薬として現在に至るまで一般販売されている（三光丸, 2014, p.4）。

売薬の調達、富山売薬の場合、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（植村, 1951a, p.4）。一方、大和売薬の場合、古来より地元の葛城金剛山脈の山麓ならびに吉野山地から良質の薬種を多く採取することができた（奈良県立民族博物館編, 1975, p.1）。そうした薬種から三光丸（米田-こめだ）、陀羅尼助（藤井）、豊心丹（西大寺）、蘇命散（中嶋）などが作られ、修験や信仰と結びつき、寺院や旅籠を中心に参詣客や旅人の間に広まっていった（鈴木, 2005, p.145; 新村, 2006, p.127; 宗田, 1981, p.44）。

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、陸路も京都・大坂などの畿内や北陸・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）。

一方、大和地方は、大和盆地を中心に古くから肥沃な土地柄を活かした農業とともに、吉野山地や宇陀山地の豊富な森林資源に恵まれた林業が盛んであった（中小企業診断協会奈良支部編, 2009, p.3）。また京都や大坂といった大消費地にも近接・隣接しており、商品の流通・販売においても有利な位置にあった。このような地域において売薬業が成立した背景には、上述したように、第 1 に、地元で多種多様な薬種が豊富に採取できたこと、第 2 に、修験・信仰と強く結びついた施薬文化があったこと、そして第 3 に、大和国が天領や旗本領、寺社領などが混在していたため、つまり領地が零細化された天領・飛地であった近江国の日野地域同様、比較的自由に領域外との交易や移動ができるという地の利があったことなどが挙げられる（幸田, 2015, p.51; 2009, p.149）。

## 2. 大和売薬行商人の仲間規約—薬種屋合薬屋仲間と仲間取極議定連印帳—

富山売薬の場合、第 1 に、富山藩の統一的施策や長期に及ぶ免税による支援政策、第 2 に、富山売薬商人の運命共同体意識と組織内規律、第 3 に、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）の採用が、その後の斯業の発展・成長に寄与している（幸田, 2015, p.60）。一方、大和売薬の場合、富山藩にみられるような藩による積極的な売薬業への振興・保護ならびに統制施策が取れなかったことが（北海道配置家庭薬協議会編, 1977, p.16）、たびたび他国の行商人との軋轢を生んだ。

大和売薬は他国の売薬と同じように、売薬が農家の農閑期を利用した副業いわゆる「農閑余業」として（松田, 1985, p.8）、大和盆地の南部地域、高市郡・南葛城郡、そして吉野郡の北部方面地域で始められた（高取町史編纂委員会事務局編,

1992, p.391)。同地域において売薬が盛んになったのは、農耕地が狭く多くの収入が見込めない農家が、農閑期を利用することで現金収入の道が開けたからである（三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編, 1999, p.48）。また現金収入が不安定・不定期な得意先の農漁民にとっても、集金が年1、2回の掛売である配置売薬が好都合であったからである。

とはいえ、初期の大和売薬は、上述の富山売薬のように藩の保護・統制が受けられなかったため、個別に行商圏を開拓・拡大していかなければならなかった。さらに富山売薬にみられるような売薬業全般について藩と折衝・運営する組織である「組」や、その下部組織として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（むより；むかいより）」といった株仲間による強力な統制はなかった（仁ヶ竹, 2002, p.6）。

1781（天明元）年、奈良北袋町の藤兵衛と広瀬郡箸尾村の太兵衛が、薬種値段と不良薬種・売薬の取締り、ならびに仲間（薬種屋・合薬屋）からの冥加金の徴収を目的とした薬種屋合薬屋株の結成を奈良奉行に願い出、1783（天明3）年5月に許可された（奈良県薬業史編纂審議会編, 1991, p.49）。

1860（万延元）年2月には、大和国の仲間によって組ごとに連印した仲間規約を定めた本格的な仲間組が組織された。その仲間規約は「國中組合取極連印帳」として残っている。取極連印帳には、①公儀や南都薬種取締所の規定の厳守、②薬種値段の統一と不正売買の禁止、③薬量の調整と統一、④偽薬種・薬の発見と年行司総代への通報、⑤他国の医家への薬種の販売禁止、⑥薬種の他国での売買禁止、⑦他人を使つての薬種買い集めの禁止、⑧売薬以外の商品販売の規制、⑨商標の保護と他の薬の誹謗中傷・値下げの禁止、⑩奉公人の他家での再雇用時の条件、⑪薬種札の譲渡の届出と仲間振舞料の金額、⑫薬種売掛金の不払い時の処置、⑬年行司に対する経費の分担などが定められていた（木村, 2003, p.220）。

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。しかし大和売薬行商人は、上記のような仲間規約が定められていたとはいえ、富山のような藩や役所、仲間組による強力な規制がなかったため、他国のみならず自国の行商地域への割り込み、得意先の奪い合い（重ね置き）、値引き競争などにより絶えず諍いが生じていた。

とくに大和商人と富山商人の間では、行商圏の拡大が進展するにつれて、次第に競合状態から軋轢が生じた。その結果、明治維新の2年前の1866（慶応2）7月、大和国の売薬業者72人、越中国富山総代3人、加賀領総代2人との間で、①薬価の3割値上げ、②不正・毒薬の取り扱い禁止、③商標の保護、④値引き・誹謗中傷の禁止、⑤割り込み・重ね置き禁止、⑥旅先での風紀・行動の規制、⑦仲間規定の厳守と罰則などについて規定・連印した「議定取締書」（仲間取極議定連印帳）が取り交わされた（奥田, 1960, p.229, pp.321-2）。

このように、大和売薬は、江戸中期に売薬（杉山茂, 1999, p.160）として富山売薬に少し遅れて登場し、仲間組の組織力、行商人の営業力、行商圏の範囲などのいずれにおいても、富山売薬の後塵を拝していた（杉山茂, 1999, p.160）。しか

し明治維新を契機として、大和売薬は次第にその勢力を拡大していく。

### 3. 明治政府の売薬に対する認識と施策—売薬観と税制—

大和売薬は、1871（明治4）の廃藩置県後、旧高取藩の武士の売薬業への転身や、農閑期を利用して行商に出かける「売子」の急増などによって活気づいてくる。まず大和国の高取は、大和高取藩植村氏高2万5千石の城下町であったが、奥田（1960）によれば、1882（明治15）年から1902（明治35）年にかけて、高市郡高取町での製薬業許可者数を出身層別にみると、士族出身者が非常に多かったという（奥田, 1960, p.322）。また幕末以降、外国産の安価で良質な綿糸や綿花が輸入されたことで、この地域で重要な農家の副業とされてきた大和の綿作が衰退する。これを境に、高取町を中心とした農家の者たちは、各地へ行商にでかけるようになった。その後、当時の経済の中心地であった御所町（現御所市）にも売薬行商が広がり（堀井, 1961, p.164）、次第に高取町が大和売薬の中心地になっていった（武知, 1995a, p.11; 石塚, 2009, p.44）。

こうして大和売薬は、明治維新を契機として、順調に成長していくかにもみえたが、明治政府の売薬観を色濃く反映した売薬施策や税制に翻弄されることになる。政府が西洋医学を重視したため、洋薬の消費が急速に伸びていく一方で、漢方が排除され和漢薬は無視されていった（三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編, 1999, p.25）。それでも1870（明治3）年、政府は、和漢薬についていったんは従来通りの販売を認める通達を出したが、同年末には一転して「売薬取締規則」を公布し、売薬の取り締まりに転換する。その後売薬行政の所管を大学東校（東京帝国大学の前身）から文部省医務課（明治5年）、文部省医務局（明治6年）、さらに内務省衛生部（明治8年）へと目まぐるしく移管を繰り返していく。その間、1872（明治5）年には売薬取締規則がわずか2年で早々と廃止されている。

1876（明治9）年、内務省衛生局に売薬課が設けられるが、売薬に対しては「無効無害」の方針が唱えられるようになる。つまり和漢薬は有害ではないが効能はないというのである。翌（明治10）年には、売薬業者（売薬営業者・請売者・行商者）は内務省に願い出て免許鑑札を受けなければならないとする「売薬規則」が布達された。製薬・販売に関わる三者に対して免許鑑札の取得と税金・鑑札料の納付が義務づけられた。さらに翌（明治11）年になると、「売薬検査心得」が制定され、全国統一の売薬審査基準が設定された。政府は、和漢薬を酒や煙草同様、不必要品と位置づけるとともに（前田, 1933, p.199）、売薬は不特定多数の者を対象とするものである以上、安全性が最優先されるべきであるとし、規則と品質検査の実施によって売薬を追い込んでいった。二村（2000）によれば、この「心得は医師の調薬に比較して売薬の薬効を低く抑えたが、そのために和漢薬配合の売薬には薬能を骨抜きにされた商品もあった」という（二谷, 2000, pp.21-22）。

そして1882（明治15）年10月、売薬業者を徹底的に苦しめる「売薬印紙税規則」が布告され、翌（明治16）年に施行された。税額は定価の1割で、売薬営業者（製造業者）が売薬印紙を事前に購入し、売薬を出荷する時に薬品の容器や包

装紙に貼付し、消印することを義務づけるものであった。売薬営業者にとってより過酷であったのは、売薬が売れ残ったり、廃薬として破棄したりしても、つまり代金未回収・未収入であっても印紙は払い戻しされず、全額業者の負担となってしまふことであった。武知（1995a）によれば、「慣例化していた値引きの問題もあり、実質的には4割以上の重税という見方」もできた（武知, 1995a, p.20）。

こうした政府の重税政策の背景には、1つは、当時の松方デフレ（西南戦争の戦費調達により生じたインフレ解消のために行ったデフレ誘導）といった財政政策とともに、売薬は定価額と卸価額の差が異常に大きく利益率が高い、いわゆる「薬九層倍」であり、巨利を貪る売薬業者には重税を課してもかまわないといった見方が大勢を占めていたからである。その点からも売薬は「有害無効」であり、これを禁止しようとする政府の売薬観が根強くあり、それが端的に売薬印紙税規則に反映されたのである<sup>4)</sup>。その後、1886（明治19）年7月になると「売薬印紙交換規則」が定められ、売薬業者を苦しめてきた売れ残りや返品により廃棄されてきた売薬印紙が、条件付きながら新印紙と交換できるようになった。

明治政府の西洋医学重視により国内に洋薬が大量に入ってきたが、それに交じって粗悪品が出回り、政府はその取締りに苦慮した。その対応策として、1886（明治19）年6月、内務省令第10号により「日本薬局方（やっきょくほう）」が制定されたことで、医薬品について一定の品質、純度、強度の基準が定められた。次いで1889（明治22）年には、「薬品営業並薬品取扱規則」が公布され、薬舗や薬舗主の名称が改められるとともに、薬局や薬剤師の制度が整えられた。

1905（明治38）年5月、売薬税法が施行されるのに伴い、売薬印紙税は、売薬営業税と売薬印紙税の2種からなる「売薬税」に呼称が変更され、税負担は若干軽くなった。売薬税は、1910（明治43）年と1923（大正12）年の2度の改正を経て、1926（大正15）年に廃止された。その背景には、政府が売薬を安価な医療と位置づけたことによる。ここに、1883（明治16）年に施行されてから43年の長きにわたって売薬業者を苦しめてきた売薬印紙税は、幕を閉じることになった。

その間、1914（大正3）年3月には、「売薬法」が公布されている。同法は、政府がそれまで一貫して唱えてきた「無効無害」といった売薬観を「有効無害」へと転換させたことを明確に表したものである。こうした政府による売薬観の転換の背景には、第1に、明治中期にみられた斯業の近代化、第2に、売薬（和漢薬）に対する民衆の根強い信頼感、第3に、売薬使用を容認せざるを得ない社会的・経済的状況などがあったからである（武知, 1995a, p.16）。

このように明治時代に入ってから、矢継ぎ早に出される売薬取締規則や売薬課税の強化策に耐えながら、各地の売薬業者は生き残りの道を模索するようになる。

#### 4. 廣貫堂にみる売薬・家庭配置薬業の展開—堂號(号)組織—

そこで、まず富山売薬の代表的老舗として知られる株式会社廣貫堂を取り上げ、同社が明治初期・中期の税制をどのように切り抜け、明治後期から大正初期にかけてどのように成長していったのかをみてみることにする。

富山廣貫堂（以下、廣貫堂）は、1871（明治4）年の廃藩置県により反魂丹役所（富山藩の売薬取締機関）が廃止された後、売薬業者を株主として創設された。それは懸場帳主で組織された特殊な組織形態によって発達を遂げている。懸場帳主とは、文字通り懸場帳（大和売薬では得意帳）の所有者を指す。懸場帳は、一定地域に分布する得意先の住所・氏名、配置薬品の種類・価格・数量、服用高、集金高等を記載した帳簿であり、懸場帳主は、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）。また懸場帳に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、古くから懸場帳を担保とした金融が行われてきた（幸田, 2015, pp.58-59）。

1875（明治8）年、廣貫堂は、売薬業者が明治期に入っても旧来の組織形態を継続して個別に行商を行ってきた時代に、懸場帳の所有者を株主とする会社組織に転換した<sup>2</sup>。主たる株主は旧富山藩時代からの売薬業者たちで、彼らを中心に江戸時代に組織した仲間組を21組に再編した（深井, 1953, p.41）。旧態を残す売薬業においては依然として和漢薬を中心に取り扱っていたが、廣貫堂をはじめとする富山の売薬業者は積極的・漸進的に売薬に洋薬を配合する方向に向かっていった（二谷, 2000, p.24）。

1877（明治10）年1月に制定された売薬規則による売薬税は、個別売薬業者には営業免許を受ける際不利になるとして、多くの売薬業者が合資合同あるいは会社組織によって免許を受けようとした。しかし同年5月、売薬結社禁止の令が出ると売薬業者は窮地に立たされた（猪谷, 1923, p.126）。それに対して廣貫堂は、同業者の中から名望家で資産家の頓澤盛哉を名目的主人とし、他の同業者を名目的使用人（行商人）として売薬免許を受けることで、多くの売薬税を免れようとした（同上, pp.126-127）。つまり名目的主人と使用人という形態を取ることで、個人名義の共同的施設すなわち産業的組合の設立という方便によって窮地を脱したのである。廣貫堂がこうした組織形態を取るとそれに続く者も現れ、その名に廣貫堂と同じく「堂」（天堂堂、精壽堂、振聲堂、弘明堂等）がついていたため、こうした営業組織を「堂號（号）組織」と呼ぶようになった（同上, p.128）。

富山市内の同業者の大半（帳主2,650人）が所属する堂號組織となった廣貫堂の運営は、廣貫堂が受けた売薬免許の名義の下、名目的使用人である帳主が独自に売薬を処方・調製した丸薬を販売した。つまり個々の帳主が主体的に売薬営業を行ったのである。堂號組織においては、組織の運営費（共同施設維持に要する経費）は帳主がその帳面所有数に対応して負担していたので（二谷, 2000, pp.22-23）、売薬免許の共同使用の他、共同出資によって設置した施設（製造場・精鍊場・乾燥場、その他の機械諸器具等）も共同使用できた（猪谷, 1923, pp.128-129）。

しかし年の経過とともに、堂號組織は、実質的に株主である帳主が個々に営業しているが、法律上は名義的主人一個人に所属しているという形式を取るため、そこから生じる不安定性が露呈してくる。例えば、名義的主人の財産が差押えられた場合には、当然のことながら共同施設もその対象となる。したがって、堂號組織の中には解体して個人企業になる者や、機器備品や施設を独自に設ける者も出てきた。そうした中で廣貫堂は、内部規定である「廣貫堂規則」を整備するこ

とで堂號組織の継続を図った。すなわち、各行商組から選ばれた懸場帳代議員で構成する代議員会によって、個々の帳主の行動や帳主間の関係を統制・調整しようとしたのである（同上, pp.130-131）。

廣貫堂は、産業・協同組合としての性格をもって出発し、売薬は個々の帳主による自由製剤に委ねたため、実質的にその組織としての性格は機械使用組合ないしは加工組合といったものであった。しかし、やがて組織として原料を共同購入するようになると、原料を加工して組合員に売却する購買組合的な性格へと変化していった（同上, pp.132-133）。1908（明治 41）年には富山県下の売薬製造額のおよそ 30%、大正期に入っても 4 分の 1 を占める、富山売薬業の中心的企業であり続けた廣貫堂（二谷, 2000, p.20）は、1914（大正 3）年 12 月 1 日、株式会社として設立・登記されることになる。

### 5. 三光丸本店にみる売薬・家庭配置薬業の展開—三光丸同盟会・団体—

現在の株式会社三光丸（旧三光丸本店）は、和漢胃腸薬「三光丸」で知られる奈良県下において屈指の配置家庭薬<sup>③</sup>メーカーの老舗で、その創製は鎌倉時代後期にまで遡ることができる。三光丸が所在する御所市（旧南葛城郡御所町）は、高市郡高取町とともに明治期より薬の町として知られており、明治政府の重税政策にも耐え忍び売薬業が栄えた地域である。とくに高取地区は明治期に入って大和売薬の中心地として発展した（奈良県薬業史編纂審議会編, 1991, p.232）。

1902（明治 35）年から 1920（大正 9）年にかけて、地域別に大和の売薬営業業者数の推移をみると、高市郡が 126 人から 201 人、南葛城郡が 74 人から 132 人、奈良市が 45 人から 85 人へと、売薬営業業者が 6~9 割程度増加した。また 1920（大正 9）年時点で請売者が多いのは、宇智郡（285 人）、吉野郡（272 人）、奈良市（264 人）、磯城郡（236 人）、行商人が多いのは高市郡（2,038 人）、南葛城郡（1,675 人）、磯城郡（371 人）、吉野郡（171 人）、北葛城郡（138 人）の順である（武知, 1995a, p.70）。すなわち製薬者と行商人は、総じて高市郡と南葛城郡に集まっており、販売者はそれ以外の地域に集住していた。売薬業者は県下の郡に一樣に分布しておらず、例えば、高市郡では高取町、南葛城郡では御所町といったように不均等・変則的に一部の地域に集中している。つまりこの両郡に県下の売薬業者の 3 分の 1 が集中・分布していたのである（古川, 1953, p.44-45）。

1899（明治 32）年 3 月 19 日、三光丸本店の第 31 代当主米田徳七郎虎義は、三光丸を全国に売り広めていた販売業者 38 人と、三光丸の配置販売をより強固にすることを目的として、「三光丸同盟」を結成した（武知, 2011, p.591）。その特徴は、旧来の売薬組織では例をみない「盟約書」に規約を条文として、①得意先地域割の厳守、②卸段階での現金売買主義の採用、③商標尊重の制度などを明記したものであった（三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編, 1999, p.4）。

次いで、2 年後の 1901（明治 34）年 2 月 23 日には、盟約書の本則・細則を追加し、新たに特別員・協議員といった役員を選出するとともに、新規会員の加入も認めている（同上, p.12）。規約は、商業道德の遵守が強調され、違反した者は



除名など厳罰に処するといった厳しいものであった。三光丸同盟は、1906（明治39）年に「三光丸行商同盟」、1915（大正4）年には現在の「三光丸同盟会」へとその呼称が変更され、それに伴い盟約書も1904（明治37）年に「三光丸盟約書」「三光丸行商同盟規約」へと改正され、次第に規約条文も簡明になっていった（同上、132、139）。

1910（明治43）～1940（昭和15）年の大和売薬行商人の数は、明治末期から大正期にかけて、ほぼ5千人前後で横ばいに推移していたが、昭和に入ると一気にその数はおおよそ5倍の2万5千人余りに急増し、毎年2、3千人ずつ右肩上がりに増え続け、1935（昭和10）年にはおおよそ5万5千人でピークに達した。翌年には3分の1（おおよそ1万7千人）にまで急減し、その後は逡減傾向を示し、1940（昭和15）年には大正期の人数（おおよそ4千人）にまで戻ってしまった。また年度別に三光丸生産高（1905～1998年）をみると、三光丸同盟が結成された当時のデータは不明だが、1905（明治38）年度から1922（大正11）年度のピークに至るまで、生産高は右肩上がりに伸び続け、とくに同盟規約が改正された前後の年度はその前年度に比べて高い伸び率を示している（三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編、1999、p.69）。

こうした生産高の増大は、同盟会への新規会員の加入と新付け（富山では新懸け）による新規得意先の増大に起因している。新規会員の加入は、三光丸本店主と幹部が諮って諾否を決めるのだが、その条件として人柄・資産・健康・働きぶりなどが挙げられ、許可されたとしても各種約定書類や2人の連帯保証人が求められた（同上、p.15）。こうした厳しい条件にもかかわらず新規会員は増加し、それにつれて得意先の数が足らなくなってきた。大和売薬全体の行商人の数は、明治末期から大正期はほとんど横ばい状態であったのに対し、三光丸の生産高は同期間右肩上がりの状態であった。同期間の大和売薬行商人全体の数が一定である点から、多くの行商人が個人売薬から三光丸同盟会に新規加入したと推察できる。

1901（明治34）年、全国の売薬未開拓地域への販路を拡大し、新規得意先を確保することを専門とする別組織、「三光丸団社」<sup>④</sup>が組織された（奥田、1960、p.323）。三光丸団社は、米田家の親戚筋の者を代表者とし、おおよそ18人の拡張要員で全国展開し、かなりの新付け実績を上げながらも明治時代に解散している。その理由が不明のため、「幻の拡張団」と呼ばれている（三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編、1999、pp.40-41）。

このように三光丸は、三光丸同盟会というかつての富山売薬の組や向寄の仲間規約にも似た、独自の配置販売上の大原則（①配置販売区域の登録、②現金取引制度の厳守、③三光丸商標による販売制、④信用の維持、⑤全会員一致による拡張など）に従って会員関係の統制を行った。また得意先の新付けを専門とする三光丸団社を設けることで売薬行商圏の拡大を図った。その結果、三光丸は1914（大正3）年から1939（昭和14）年の間、海外進出（輸出）を果たし（同上、p.68）、国内外ともに順調な経営を続け、健胃胃腸薬三光丸の名を全国に広めた。

大和売薬は、昭和初期に入るや1927（昭和2）年には金融恐慌、1929（昭和4）年には世界恐慌と経済不況により厳しい環境にさらされた。当然のことながら不

況の影響は大和売薬にも降りかかってきた。大正末期から昭和初期にかけて請売業者と売薬行商人の数が増大し、売子の数は1万にもなった。しかし、不況のため集金ができず、武知(1989)によれば「金の悪い所は信州方面の繭を本場とする所で平年の約三分の一しか集金が出来ない惨状で、さすがの売薬王国も…非常なるピンチに襲はれて」いたという(武知, 1989, p.319-20)。急激な行商人の増加に伴い、無資格者による不正請求が行われたり、不良品が出回ったりしたことで、大和売薬の評判は悪化し、売薬行商人の資質が問われた時期でもあった(同上, p.330)。

そうした中、三光丸本店は、戦時下の企業整備による大和共同製薬株式会社による統合合併を受け入れ、戦後を迎える。統制が排除された2年後の1947(昭和22)年、三光丸本店は株式会社三光丸に組織を変更すると、その後同盟会員の数は順調に増加傾向をたどった。昭和末期になると同盟会員は減少傾向に転じるが(同上, p.167)生産高は反対に急増していった(同上, p.69)。

三光丸では、当時胃腸薬三光丸の他にもいくつかの薬品を製造・販売していたが、三光丸に比べ利益が上がらず、1970(昭和40年)頃から売上が伸びない薬品の生産を段階的に中止し、胃腸薬三光丸の一本化・単品化に方針を転換した結果、三光丸の財務状況は急速に好転していった(同上, p.204)。

1986(昭和61)年8月、①新規採用の出張所(同盟会員)社員、②古くからの同盟会員・社員の中で再研修希望者、③同盟会員の子弟・知己・将来配置で身を立てたい者などの研修(新付け方法と回商方法)を目的とした(株)三光丸配置研修部<sup>5)</sup>(資本金1,000万円)を新設する。また研修部の中に女性だけのチーム「サヴァ(仏語でお元気ですかの意)」を編成し業績の向上を目指している(同上, p.211-2)。その他、三光丸の配置員を対象とした「三光丸ライセンス」といった資格制度を導入し、専門知識ならびに意識向上に努めている(同上, p.236)。

## おわりに

大和売薬は江戸期には組織力・営業力の面で富山売薬の後塵を拝していたが、明治維新以降、大和売薬の老舗「三光丸本店」は独特な「同盟会」「団社」といった組織態勢でその行商圈を拡大し大和売薬をまとめ上げた。一方、富山売薬の老舗「富山廣貫堂」は堂號組織と呼ばれる帳主・薬種商等の個人からなる産業・共同組合形態の売薬会社を構築し富山売薬を牽引する存在となる。ともに明治政府の売薬(和漢薬)は無効無害・無効有害といった売薬観による重税政策に対処するため考案された組織形態であった。さまざまな社会・経済・政治環境の変化に耐えながら、やがて奈良・富山地域に製薬・売薬を中心とする地場産業が築かれることになる。現在、(株)三光丸は、製品を胃腸薬三光丸単品に一本化し、一方(株)廣貫堂は、六神丸・熊膽圓などの主力製品の製造・販売の他医薬品受託製造など製品の多角化へと経営方針を変化させている。とはいえ、その根底には、古くからの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、行商による得意先への個別訪問や配置売薬といった商法が脈々と受け継がれている。

なお、本稿では紙幅の関係で、第二次世界大戦後の斯業の動向とくに製菓の近代化を迫る 1976(昭和 51)年の「医薬品の製造及び品質管理に関する規定」(GMP; Good Manufacturing Practice) に対する大和・富山製菓・売薬業界の対応については言及できなかった。これについては稿を改めて検討することにしたい。

#### 【注】

- (1) この点について売薬印紙税規則では、売薬に対して、「元来売薬ハ其元原資ノ割合ニ比スレバ利益最モ多ク、諺ニ菓九層倍ノ巨利ヲ得ルモノ」と、売薬が定価額と卸価額の乖離が甚だしく大きく暴利を貪っているとの認識がみられる。
- (2) 廣貫堂の株式会社の設立年については 1875(明治 8)年以外に、以下のように 1876(明治 9)年あるいは 1877(明治 10)年とする文献もある。「明治 9 年 3 月富山市に廣貫堂なる売薬會社設立せられ市中の重なる營業者皆之れに加盟せるも 10 年 1 月売薬規制發布せられ營業税は創設せられ同年 5 月には売薬結社禁止の令ありて廣貫堂は其組織を存続するを得ざりき・・・」(猪谷,1923, p.126); 「廣貫堂は明治 10 年 (1877) に設立・・・」(二谷, p.2000, p.20)
- (3) 売薬という言葉は、1943(昭和 18)年の薬事法で廃止され、配置家庭薬と呼ぶようになる。
- (4) 三光丸の HP・パンフレット等では三光丸団社の創設を 1897(明治 30)年としているが、文献(武知, 1995a)には 1901(明治 34)年創設とある。団社として創設される以前にすでに新規得意先を開拓する組織がすでに活動していたということなのかもしれない。
- (5) (株) 三光丸配置研修部は、2012(平成 24)年 (株) 三光丸本店と合併し (株) 三光丸となった。

#### 【参考文献】

- 石塚純一 (2009) 「「三光丸」引札の物語—菓と刷り物(二)—」『比較文化論叢』第 23 号, 札幌大学文化学部, pp.43-72.
- 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.
- 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, pp.318-324.
- 木村博一 (2003) 『近世大和地方史研究』和泉書院.
- 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(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.
- 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—」『拓殖大学経営管理研究』第 73 号, 拓殖大学, pp.1-19.
- 三光丸 (2014) 「星の授給ふ菓也 三光丸」株式会社三光丸パンフレット.
- 三光丸同盟会創立百周年記念誌編集委員会編 (1999) 『同盟会百年の軌跡』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—薩摩藩との関係を中心に—」『史文』第 6 号, 天理大学史文会, pp.24-51.

- 新村拓編 (2006) 『日本医療史』 吉川弘文館.
- 杉山茂 (1999) 『薬の社会史—日本最古の売薬 外郎・透頂香—』 近代文芸社.
- 鈴木和 (2005) 『日本の伝承薬—江戸売薬から家庭薬まで—』 薬事日報社.
- 関本しげる (2008) 「三方よし! 老舗の DNA—100 年企業は改革を恐れない (株)三光丸本店 先用後利—」 『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.
- 宗田一 (1981) 『日本の名薬—売薬の文化誌—』 八坂書房.
- 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.
- 武知京三 (2011) 「GMP の法制化と奈良県製薬業—企業者史的視点から—」 『商経学叢』 第 57 巻第 3 号, 近畿大学商経学会, pp.549-616.
- 武知京三 (1995a) 『近代日本と大和売薬—売薬から配置家庭薬へ—』 税務経理協会.
- 武知京三 (1995b) 「大和売薬営業者の経営理念小史—前田長三郎「大和売薬人物誌」を素材として—」 『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 (1989) 「奈良県配置家庭薬とその振興策—昭和恐慌期の動向を中心として—」 『商経学叢』 第 35 巻第 3 号, 近畿大学商経学会, pp.315-330.
- 中小企業診断協会奈良支部編 (2009) 『平成 21 年度 調査・研究事業/奈良発祥商品の実態調査報告書』 中小企業診断協会奈良支部.
- 奈良県薬業史編纂審議会編 (1991) 『奈良県薬業史 (通史編)』 奈良県薬業連合会.
- 奈良県立民族博物館編 (1975) 『特別テーマ展 大和の薬と行商』 奈良県立民族博物館.
- 仁ヶ竹亮介 (2002) 「近世富山売薬業の研究」 『史文』 第 4 号, 天理大学史文会, 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」 『土地制度史学』 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.
- 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—」 『史學研究』 第 74 号, 広島史學研究會, pp.84-88.
- 船橋晴雄 (2002) 「新日本永代蔵(4)三光丸本店—配置売薬「渡世」の厳しさ」 『日経ビジネス』 第 1151 号, 日経 BP 社, pp.128-130.
- 古川清 (1953) 「大和高取町の売薬—歴史的な地方都市の変貌—」 『人文地理』 第 5 巻第 5 号, 人文地理学会, pp.365-370.
- 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.
- 堀井甚一郎 (1961) 『最新/奈良県地誌』 大和史蹟研究会.
- 前田長三郎 (1933) 『大和賣薬史』 奈良日報社.
- 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.
- 吉岡信 (2011) 『江戸の生薬屋』 青蛙房.
- 吉岡信 (1981) 『クスリと社会—薬業社会学序論—』 薬事日報社.
- 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る(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.

受付日 : 2016 年 1 月 3 日 受理日 : 2016 年 2 月 8 日