

まえがき



マタタビ(木天蓼)

北陸の富山平野には、ここから毎年、日本全国の諸地方の町や村々に売薬の行商にでかける特殊な産業がある。富山売薬業といわれ、約三〇〇年の伝統を持っている。しかもそれが医薬品の普及した今日まで衰えることなく、活発に継続していることは驚歎すべきことである。幕末期には四、五〇〇〇人、明治以来、大正、昭和にかけては、大体一万人近い行商人が、富山平野から毎年の一定の季節に一定の得意先に出かけてきている。彼らは、富山の町を中心としながらも、平野の町々や農村地帯に広く分布してきた。現在はやや減少して五〇〇〇人がこの営業を継続している。第二次大戦後は彼らの中には、旅先に定住し、妻や子供をあげて富山から移住してしまい、旅先の居住地において周辺に行商する新しい傾向があらわれ、国元には老人が残留し、あるいは空屋にして年に数回のみ帰省する者あるいは完全に移住して、転出してしまふ例も少なからずあらわれている。

富山売薬業は、現在は家庭薬配置業と呼ばれる。その生産は、昭和六年まで富山県の工鉱業生産の第一位をしめ、富山県の重要産業の代表的位置を占めてきた。また富山県産業の近代化に果たした役割ははかり知れない。

江戸時代に医薬品の乏しく衛生知識の低かった頃から、彼らは、庶民の中に入って全国を行商して「越中富山のくすりやさん」として広く親しまれてきた。明治後期には、日本国内から、遠く海外各地までも進出し、今日の地位を築いた。

## 一、富山県薬業史資料集成の発行

富山県では、置県百年記念事業として、この富山売薬業の発展過程を明らかにし、歴史的遺産である貴重な資料を収集、記録するため、『富山県薬業史』を編さんすることにした。そしてまず『資料集成 上・下二巻』（一八二六頁）を昭和五十八年五月に発刊した。これは富山県内は勿論のこと、九州その他日本全国から集めた膨大な資料を基にしたものである。

『富山県薬業史資料集成 上・下二巻』は、次の内容によって項目的に分けられている。

### 上 卷

#### I 幕末期

- 一 行 財 政
- 二 生 産
- 三 流 通
  - (1) 懸 場
  - (2) 行商一般
- 四 経 営
- 五 団体・仲間

一、富山県薬業史資料集成の発行

- ii 行 財 政
- iii 生 産
- iv 流 通
- 下 卷
- v 海 外 売 薬
- vi 経 営
- 一 雇 用
- 二 広 貫 堂
- 三 諸 会 社
- vii 団 体 ・ 仲 間
- viii 薬 業 教 育
- ix 統 計

なお、本書の刊行に当たっては、日本学士院会員・大阪大学名誉教授宮本又次先生、富山県の売薬の活発な上市町出身で国立国会図書館長荒尾正治先生、成城大学長・東京大学名誉教授安藤良雄先生から次のように推薦されたので、ここにこれを掲載する。

富山県は古来薬業の本場として、普ねく著聞して来ているが、ここに置県百年記念事業として「富山県薬業史資料集成」上・下二巻の刊行を見るに至ったことは慶賀にたえない。

富山薬業は地方的伝統産業の雄であるが、また北は北海道より南は鹿児島に及ぶ極めて影響力の大なる全国的産業といつてもよく、その歴史的資料の集大成はまことに甚大なる意義をもつものである。県下に散在する一万点の資料を収集し、その中約一割にあたる千二十九点を厳選して収録しており、この編纂事業のためには、昭和四十八年より十ヶ年の歳月をかけている。(中略)

かつて高岡高等商業学校が昭和十年に刊行された「富山売薬業史史料集」は名史料集として絶賛されて来たが、何分にも富山の町の史料を主として集められたものであるし、江戸時代が中心であった。これに対し今回の本集成は江戸時代も若干収録されているが、主として幕末期より明治・大正・昭和にあてられ、広く越中薬業の変遷を窺うに足る県内の資料を渉獵しつつし、上巻には植村博士の懇切丁寧な解説的前書が巻頭にあつて、同委員長の郷土に寄せる愛情がみなぎっている。幕末より明治の行財政・生産・懸場・行商を逐一紹介し、下巻では海外売薬・広貫堂その他の会社、仲間、薬業教育の資料を収め、地方新聞、とくに「富山商業月報」などの統計類を網羅的に収録し、編年目録・索引を附加して、実に丹念で、参照、利用の便をはかっている。刊行後はこれらの資料類は富山県民会館の薬業資料館にて保管される予定で、五十八年度より通史編纂事業のため、それら資料約九千点を縦横に活用されるという。この集成のため県は約四千万円の事業費をかけており、このような地道な仕事に挺身された壮挙は近頃大いに誇つてよいと思う。敢てこの集成を江湖の識者に推薦したいと思う。

このたび、富山県が十年にも及ぶ歳月をかけて編さんされた「富山県薬業史資料集成」が、置県百年を記念して発刊されることになった。

富山の売薬は、江戸時代以来、三百年にわたる長い歴史を誇る伝統的な産業である。それは、「先用後利」の精神に代表されるユニークな行商形態をとっている。医療が進歩した今日にあっても、まだまだ「富山の薬」は全国の一一般家庭に愛され、親しまれている。

その富山売薬業の発展過程をまとめたものとして、過去に、高岡高等商業学校（現在の富山大学経済学部）が編さんした「富山売薬業史史料集」がある。主として、富山の町の史料を中心に集めたもので、その後ずつと研究者達のよりどころとなっていた。しかし、発刊以来、すでに約五十年を経た今日、さらに明治以降の全県的な規模での資料収集の必要性が痛感されていたところである。

その意味で、今回富山県が編さんされた「富山県薬業史資料集成」は、過去の高岡高商の史料集を質、量共にはるかにしのぐものとして、画期的なものであり、置県百年記念事業としては、まことに時宜を得たものと言わねばならない。

内容的に見ても、売薬の海外進出をめぐる資料、さらには幕末以降昭和五十年代に至るまでの各種統計、仲間組織や経営など、興味をそえられる資料を豊富に盛り込んでいる。経済史、経営史、近代史研究者はもとより、富山の売薬に関心をもたれる一般の方々にも広くお薦めしたい書である。

成城大学学長・東京大学名誉教授 安藤 良雄

富山県置県百年を記念して「富山県薬業史 資料集成」が刊行の運びにいたったことはまことによろこばしい限りである。いまさらいうまでもなく「富山売薬商人」の名は長年にわたって全国に知られているが、これは富山県を象徴する最も重要なものであるとともに全国的意義をもっている。そしてその歴史的资料は、日本の学界共通の貴重な遺産である。富山売薬業の江戸時代の資料については戦前、故上原専禄氏の指導によって編さん公刊されているが、今回は幕末以降の資料を県外、さらに海外の資料にもわたって収集して体系的に編集した本資料集成が公刊される事の意味はまことにはかり知れないものがある。とくに植村教授がみずから直接取材されたアメリカ行商人の資料に基づく比較的研究をもふまえて編さんの指導に当たられたことは、今回の資料集がきわめて豊富な資料、周到な用意のもとに編さんされていることとともに学問的価値をきわめて高いものにしていていると思ふ。

これらの意味において、「富山県薬業史 資料集成」の公刊を日本経済史の発展にとつても画期的な意義をもつものとしてよろこび、かつこれを広くご推薦したい。

なお、安藤先生は昭和六十年に急病でなくなられたのは惜しい限りである。

また、本書については、昭和五十九年に、大阪大学の作道洋太郎教授によって学会誌の「経営史」に紹介があった。富山県薬業史編さんの仕事は、資料編に続いて、これを基にして通史編をつくることをもって完結することになっている。通史編を書くことも、また難事業である。富山売薬業について、部分的な研究は、若干発表されているが、まとめたものは全く無かったからである。

## 一、富山売薬業の特色

富山売薬業の発達史について論を進めるに当たって、本書のとる立場および本書の内容について、ここで予め簡単に述べることにする。三百年もの長い歴史を、全国市場を確保しながら、今日まで富山県の重要な産業として発展してきたこと、そのこと自身が驚くべき事実であり、日本の産業として特筆さるべき存在である。それぞれの時代的特色はあるけれども、一貫して全国に薬を配置するという、特殊な産業である。まず、本書の全体的な概略を、まとめて述べながら、この産業の特色を明かにしたい。

富山売薬業というのは、原料の仕入れ、製造、販売を総称して、全体的に与えられた名称である。今日と違って、江戸時代は、交通が不便で、さらに各藩はそれぞれの独立の経済を営んでいて、他の藩から商品を持ち込むことは、必ずしも好まれない。さらにはまた、貿易摩擦としてその輸入が差し留められるという危険をも見事に克服して、江戸中期から全国的に栄えてきた。その出身地は、富山の町を中心にして、富山平野の大部分、特に扇状地の末端、なかんずく低平な、海岸平野に発達していて、富山の風土的な産業としての性格を持ちながら、それが近代科学が発展して、医薬品のあり余る現代に至るまで、この産業が活発であるということとは、大いに注目されなければならない。

富山県売薬業は、全国行商によって成立してきた。交通の不便な封建時代に、全国行商を推し進めることは、当時としては想像以上に積極的な努力が必要であった。これにはいくつかの契機が考えられる。一つは、江戸中期の元禄時代は全国経済の成立した、江戸期の最も華やかな時代であり、交通が整備された時であった。西回り海運が形成せられ、東北と北陸、北陸と瀬戸内・関西・九州など日本の諸地域の物流が活発化した。富山売薬業は、このルートに



乗って大坂から原料の輸入、そして製造された売薬の全国への積極的な行商地域の開発に役立つことになった。さらに陸上からも北陸道から全国へ市場獲得の可能性が実現化することになった。また飛騨街道を通じて南の方には美濃、そして太平洋沿岸への道も開かれ、北陸の富山から陸上並びに海上の面で全国市場へのルートが確立され、それをもとにして富山の売薬商人が全国へ出かけることになった。

さらにこれを推し進めてきたものは、富山の風土であった。冬の積雪による農作業の困難性から、積雪地帯では、冬期の出稼ぎが長年の慣習的なきごとであって、外へ働きに出るといことは、積雪地帯における当然の生活獲得の在り方として、遠距離を恐れない、他の地域への出稼ぎとしての行商の可能性が存在していた。

つぎに、売薬行商人の出身地を見ると、富山を中心に扇状地末端、特に毎年のように襲われる洪水の被害をよく受ける低湿地が多いことに気づくのであって、洪水地域と売薬行商人の出身地が大体重なり合うとみることのできるわけである。特に富山は東に北アルプスの山並が屏風のように立ち並んでいて、そこからの河川は多く、しかも急流であって、洪水のおこり易い全国でも特有の地形を特色にしている。この洪水あるいは積雪から、旅先への出稼ぎが生活の獲得として採用された根拠も、その自然環境からうなずけるのである。

富山売薬業の特色の第一は、以上のように日本全国を相手にして発展してきたということ、その商圏の広さは販売面では、全国を対象にしていること、また、原料の輸入では、中国の奥地の産物である麝香、牛黄などの漢方薬を中心に置いて、それが長崎に輸入され、さらに長崎から大坂の道修町に、そして、そこから富山に送られてくるといふ、鎖国時代において想像以上に大きな範囲の輸入先を持っていて、それが富山で製造され、製品として全国に配置された。また、国内産の原料も、大坂を中心にした薬種問屋を通じて富山に運ばれるのが多い。この意味で、商品の仕入れについては、他に例を見ないくらいに広い範囲から原料が富山に集められた。もちろん、富山でも若干原料は

生産されたけれども、大部分はこの全国的な経済の組織を通じてなされてきた。富山売薬の特色は、このように我が国で他に例のないほどに地理的に広い範囲をもとにして成立してきたことである。ただそれは、経営形態としては、零細なものであつたけれども、封建時代にこのような広い市場範囲を持つていたことは特筆されることである。

江戸時代の豪商と言われる近江商人は、大坂あるいは江戸で大きく商取引を行つて来た。また、北海道から昆布を大坂に運んで来て、大坂の名産として塩昆布が成立したけれども、富山売薬はその仕入れ、販売の広さにおいては、さらに広く、海外からのすぐれた輸入品を原料とするなどの特色を持つて居る。大坂とか江戸の大商人も、それぞれの特色ある商取引を行つて来たけれども、多くは国内のしかも特定地域に限定されていたことと比較すれば、他に例が見られないものである。

第二番目には、その原料は漢方薬、なかんずく高貴薬である麝香や牛黄を基礎にし、また、和漢薬が採用されたが、それは特殊な意味を持つて居るものと考えなければならない。人間は生きて居る限り、生命の保存のために動物や植物、あるいは鉱物から医薬として役立つものをそれぞれの地域で発見し、病気に対する抵抗策を考へてきた。それは、原始時代からも続けて生命の保存に役立ててきた。中世には、山岳信仰、神社・仏閣という宗教的な靈験あらたかな薬として医薬品が貴ばれることになって、我が国の著名な山岳あるいは神社・仏閣が医薬品を製造していた。富山売薬は、この中にある、薬そのもの、あるいは商品それ自体に、医薬品としての価値を求め、宗教からの解放、その意味での近代的な薬として登場したことが特色づけられる。現代の薬学において、漢方薬の研究が我が国で、非常に活発になってきたが、富山売薬ではその成立の初期において、この漢方薬を基盤にした。この商品それ自体の価値をもとにした意味での近代的な薬として成立していることが特色である。さらにはまた、その製薬技術においてもすぐれ、ことに明治中期にその大量生産を技術的に可能にした、押出式製丸機の技術は、売薬業の歴史の中で「産業革

命」とも言える性格を持っていて、それまでの手工業の生産規模を一挙に数十倍に拡大したのである。

第三番目には、その経営の巧みさがあげられる。

まず、その第一には、顧客に対して常に信用と信頼をもとにして営まれたことである。商人でありながら、旅先の村の有力者である庄屋の家に宿泊したり、また、継続経営の特色として毎年一定の時期に旅先を訪問するので、相手方からその来訪を心待ちにされるということもしばしばであった。そして、その人間関係に貫かれて、顧客から結婚の仲人とか女中さんの依頼とかを受けることも、しばしばであり、地域に密着して経営が行われた。

その第二は、その商品の薬効が高いということ、すなわち、いい商品を取り扱っているということであって、病気に對して富山売薬が安心して服用されるということである。もちろん、それは富山藩の統制あるいは吟味もあり、また、業者自らの仲間の取決めでそれを厳守することでもあったけれども、その薬の効果は、旅先で高く評価されてきた。

その第三は、業者達が常に經濟事情に對して勉強を怠らなかつたことである。それは、旅先の遠い地域で、しかも輸入品を扱うという性格を持って商業を行うために、常にその地域の經濟事情を細心の注意をもって見ていなければならなかつた。特に幕末には、各藩の經濟が赤字となり、保護主義の經濟政策が採用され、外からの輸入品に對する統制あるいは防御の政策は、次第に厳しくなつていた。この情勢に對処して、旅先に入つて營業を営むことは、商人達の政治的・經濟的な関心を高め、それを克服するために各商人達一人ひとりの行動は、想像を絶するほどに厳しく自らを規制することもたびたびであつた。そのためには、まず旅先の利益を考慮して貿易摩擦を起さないことが重要な課題であつた。

その一例として、富山の薩摩組は北海道に手代を送つて昆布を買い入れ、これをその船で薩摩まで太平洋側を南下

させて運んだ。それは途中でたびたび海難に遭って、船が沈没するという危険もあったが、その一部は藩に献上し、大部分は藩で買い上げてもらって、藩ではこれを専売制度に組み入れ、一般に売り出すという形で藩の経済的利益に貢献することも忘れなかった。その代わり、薩摩藩では、富山の売薬商人は藩内の行商の独占権を与えられた。

また、熊本藩では、その国産品を自ら輸出することを引き受け、それによって販売の増加を熊本藩に認めさせるということも行った。何よりも商人達は、旅先での行動を慎重、その土地の住民からの反感が起らないように、生活の行動の隅々まで細心の注意を心がけていた。

さらに、旅先藩の情報に巧みに、そして早くキャッチするために、今日の言葉で言えば「名誉領事」のようなものを旅先藩内に設け、藩の動静についていち早く富山に情報を伝えるという情報網を巧みに作り出していった。

また、商人達が旅先へ行く時には、お土産に紙風船とか版画——それは子供達や家族の人達の大変な喜びをもって迎えられる、予想以上の効果をもたらした——を忘れなかった。現在でも、富山を訪ねる人達から子供の頃、売薬さんからもらった紙風船についてなつかしい思い出話が、どの人からも語られる。そのようにして旅先の事情、旅先の一人ひとりの人間関係について細心の注意を払っていた。

その第四の特色は、このような旅先を行商するには、金銭関係の取引についてかなり困難性が予想されるけれども、その取引を間違いないく、また、相手から誤解のおこらないようにして整然と記帳することであった。それは財務関係を明確にして、この経営を着実なものにした。それは、相手の住所、氏名、配置した薬の銘柄、数量、前の行商の時の消費高、集金高が明確に記帳された「懸場帳」<sup>かけばやう</sup>を作成したことである。これによって、経営の正確な実態が数量的に明確に把握された。この帳簿を見ることによって、消費される薬の銘柄の予測、したがってまた、売上の予測、さらには経営の利益率も計算することができる。言わば、マーケティング・リサーチも可能になる。他方、この帳簿は

経営の継続を可能にするので、富山ではこの帳簿に貨幣価値が認められ、その暖簾価値のれんを加えて売買の対象にされる。富山では、この売買業者が古くから専業として成立してきた。

思うに、商業のよつてたつよりどころは物資の流通であつて、これは小売商あるいは卸売商に分けられるが、江戸時代では、商取引は掛売が一般的に行われていて、そしてお盆とか年末の二回の支払いという風習が支配的であつた。そこでは、まず商品の利用、そしてそのあとの集金が商業慣習として成立していた。そこには、代金をあとで支払うという信用関係が存在した。富山売薬業の特色は、この商業の在り方が現在も継続しているところにその特色がみられるのである。現代のように現金取引の多い商習慣から見れば、それは「先用後利」の経営ともいふことができる。しかもその薬は配置され、その使用された分を補充して預けておいて、必要な時にはいつでも手元で使用できて便利であるという配置制をもとに成立している。利用者にとっての便利性が根本的な成立の理由である。

ところで、その配置制は消費者の信用と信頼が成立の基本的条件であり、そこに配置される商品は消費者の信頼を裏切らないものであることが必要である。そのような薬の効き目を持つ、よい商品でなければならぬ。

さらに、商業を行うといふことは、それぞれの地域の商慣習あるいは商取引との関係で、相手方の地域経済にとつてマイナスにならないだけの心配りや対応策を考えなければならぬ。この条件の中で、旅先を行商して回ることによつて利益の確保がなければならない。こうした諸点は富山の薬売りの配置制の中にすべて認められるが、これは実は商業の在り方の原点と考えることができる。そのよりどころとして、十七世紀のフランスのジャック・サバリーは「完全な商人」の中で、理想的な商人像をあげて、それは信頼と信用、よい商品、商業事情の把握または地域経済の把握、あるいは利益計算としての記帳 (book keeping) の四つの項目がなされた場合をあげている。そんな商人は現実には存在していないけれども、商人はそのような理想像に向つて努力すべきであるといふように述べている。このこ

とを想い起こすと、富山売薬商人の経営は、まさにジャック・サバリーの「完全な商人」の理想像とびつたり一致する。この意味で、売薬商人の経営は商業の在り方の原点、あるいはその真のあるべき姿を示していると考えられることができる。しかも、この経営の巧みさ、理想的商人像は富山売薬の場合には、全国市場への積極性と日本の鎖国時代にしては困難だと思われる外国からの漢方薬の輸入、そして全国民への薬の配置という驚くべきすぐれた経営がなされていたわけであり、そこにこの産業の特色があつた。このゆえにこそ、交通の不便な封建時代に全国に活躍した理由もうなずけるのであり、また明治、大正、さらには昭和の近代化の中でもそれが存続し、富山の経済の中で重要な役割を果たしていることも理解できる。我々はこの産業の実態を再認識し、その発展のプロセスを詳しく探究・分析することによってその事実関係を明らかにして行きたいのである。

## 二、富山県産業と売薬業

次に富山売薬業は富山県内の産業の中で如何なる位置を示してきたかを考えてみよう。

富山県は、水田単作地帯として早場米の生産地であり、農業県と言われてきた。その中で富山売薬は米に次いで重要な経済的役割りを果たしてきた。

明治四十四年(一九一三)の統計によれば、富山売薬の生産は四二万七〇〇〇円で、鉱工業生産の第一位を占め、全体の生産額の二三・七%を占めた。なお、第二位は酒類で一二・三%、第三位は絹織物が一一・一%を占め、鉱工業生産の最も重要な位置を続けてきた。また、大正末期の十四年について言えば、鉱工業生産額は九一九九万七〇〇〇円で、売薬はその二〇・八%で第一位を占め、次いで第二位の絹織物は七・五%、第三位は綿糸紡績の六・四%で

ある。昭和に入つて、富山県産業の近代化がようやく進み、肥料工場、綿織物工業が活発化した。昭和六年でも、鉱工業生産の総額七一六一万七〇〇〇円の内、売薬はなおも第一位を続け、二三・三%を占めた。第二位は絹織物及び絹綿交織物の八・〇%、第三位が製造肥料六・五%であつた。しかし、翌七年には鉱工業生産は九七六一万四〇〇〇円で、電力が第一位を占め、二〇・一%になり、売薬は第二位に下がつて一四・七%になつた。また、綿織物が第三位に上がり、六・六%を占めた。さらに昭和八年には、鉱工業生産は急増し、一億二四四六万二〇〇〇円に増え、売薬は第三位となつて一一・七%になつた。なお、第一位は電力の一八・三%、第二位は綿糸紡績の一・二・四%で、ここで売薬と電力、さらには綿糸業とその位置が入れ換はるることになつた。さらに、昭和十三年、富山県の近代工業は一層飛躍的に伸び、鉱工業生産額は二億三一五六万円となり、綿糸紡績が第一位で一三・一%、綿織物が七・九%、売薬は五・七%になつた。それ以後は近代産業の急激な成長に押された。また、代わりに昭和十五年には、鉱工業生産は一層伸び、三億五〇二〇万八〇〇〇円となり、工業用薬品が第一位を占め、化学工業が大きく成長することになつた。

このように富山県経済の近代化のプロセスの中で、明治時代、大正時代には鉱工業生産の第一位を継続して占め、昭和の近代工業が進展する昭和六年まで第一位を占め、その後の人造肥料、綿糸紡績、化学工業の急激な進展によつてその地位は奪われたけれども、売薬業は継続して重要な役割を果たしてきた。

富山県経済の近代化は、以上のように化学工業などによつてもたらされてきたけれども、それは鉱工業生産の中で副業として各種の産業を發展させるのに役立つた。たとえば、薬瓶製造業、ブリキ罐などの包装容器または薬袋の製造と印刷業などの發展を促して地場産業として幅広く地域の経済を推進してきた。その他にも、売薬の進物商、錦絵の製作、版木彫刻、紙風船、合羽商、荒物商、さらには運送業、また、金融機関を發展させ、地場産業として富山県

の経済の多方面の発展に寄与してきた。

そして富山売薬業は、それ自身富山県の経済の発展に重要な役割を果たした。たとえば、製造業における広貫堂をはじめ、各種の近代製薬会社の成立、すなわち、薬品工業の近代化に役立つと共に、富山県経済の近代化にも大きく貢献することにその意味が見出される。

その第一は、金融業としての銀行業の成立である。たとえば、富山で最初に本格的に成立した富山第二百二十三国立銀行は売薬業者によって設立、経営された。中でも、売薬商の中田清兵衛、密田林蔵は、その後の銀行経営の中心人物となり、やがて数年にして松方デフレの経済恐慌の際には、金沢第十二国立銀行と合併して富山に本店を置く十二銀行として成立することになり、その後のこの銀行経営はこの二人が中心となって北陸、さらには北海道に支店網を設けて地方銀行として大きく取引範囲を拡大した。それが今日の北陸銀行の前身である。

また、富山県は水力発電の拠点と言われるが、それは明治末期に売薬業者の金岡又左衛門によって推進されることになり、今日の北陸電力の基礎が形成された。売薬商人達は、全国各地の行商から新しい経済知識の情報を早く身につけ、そのすぐれた近代産業の吸収に積極的に取り組んだ。この他、富山県では新規産業の誘致、鉄道や港湾の建設など、産業並びに産業基盤の近代化が他の県よりも速やかに、いち早く誘致され、移植され、「富山県は経済県である」という印象を作り上げてきたが、それらの推進力は売薬業者並びにその息子達によって推し進められた。

その一つのエピソードは、満州事変が起こって、これから飛行機の時代に入るといふ時代感覚を先取りするように、富山市の浜黒崎で飛行場が建設されたことをあげることができる。浜黒崎は、売薬業者の多く集積している地域であつて、ここに水田を埋めた競馬場をもとに飛行場を建設した。しかし、まだ航空機の利用が進んでいなかったため、まもなくそれをとりやめて再び水田に返すという、行き過ぎた先物買いの建設をするということもあつた。戦後昭和



二十七年全国最初に総合開発計画を樹立し、また、新産都市の形成など新しい動きに対する積極性の醸成を推し進めるのに役立った。

なお、これには富山の江戸時代の寺子屋が大きな役割を果たしてきた。寺子屋では、読み書き、算盤が教えられ、売薬商人の子弟に対し薬業の職業教育に専念することになった。また、近代的な知識を導入する受け皿にも、この寺子屋の普及が役立ち、その後の富山の実業的な教育界の推進にも影響が見られた。

#### 四、行商についてのグラーズと柳田国男

行商は店舗を構えず、商品を持ち歩き販売する商業の形態であり、古くから存在する。遠隔地間の大規模な行商もあれば、近郊市場を対象とした農村の行商人もあり、商品の運搬も徒歩、駄馬、牛車、船舶などによるもの、徒歩でも頭上に商品をのせるもの、背負って運ぶもの、肩に天秤棒をかついて運搬するものもある。また行商には相手方の固定している場合、季節の定着している場合などがあるが、それは商品をもたらずでなく、村や町に情報や文化を伝える役も果たした。近世では、特産物を全国的に商う近江商人と富山薬売り商人が、とくに著名である。

なお本書で、富山売薬行商人をとりあげる場合に、参考にすべき二人の考え方を述べたい。それは、経営の発達を基盤にするグラーズと、民族学の立場からの柳田国男の両者である。この両者は本書の叙述の方法論的特殊性の基盤を形成している。

## (一) グラースによる行商人

ハーバード大学のビジネス・スクール教授グラスは、行商人について、名著といわれる N.S.B. Gras: *Business and Capitalism—An Introduction to Business History* (植村元寛訳「ビジネスと資本主義——経営史序説」)において、次のように概括的に、しかも要領よく説明している。

経営の発達は、(1)小資本主義 Petty capitalism (2)商業資本主義 Mercantile capitalism (3)産業資本主義 Industrial capitalism (4)金融資本主義 Financial capitalism (5)国家資本主義 National capitalism の型をもつ。行商人は一般の店商人、職商人や旅商人とともに、小資本主義の中に属する。それは項目をつけて説明すると、左のように、まとめられる。

一、行商人の起因……旅商人に似て、行商人 (Pedlar) にも、いくらか冒險商人のようなところがあつた。彼らにその職業を選ばせた起因は、奇妙なものである。それはちょうど牧師が野外にをかけていくのは、異教徒の魂を救わねがためか、はたまた、敬虔な隠退生活を得んがためなのか……を語ることが困難であるように、このように行商人に關しても、それは営利を求めていることか、それとも景観の絶え間ない変化を求めているのであろうか。その起因はいろんな要素があり、単純には決め難い。

二、行商人の職場……行商人は、その典型は小売商人であり、田舎で商売するのが特色である。英語の古語では「田舎行商人」(rural chapman)といわれた。呼売り行商人が頻繁に來なかつたならば、普通の行商人は、一層長期間にわたつて、かなりの規則的な活動をなしたのであろう。場合によっては、彼らは鑄掛職いながわや靴直しのような旅回りの職人 (traveling artisan) と關係がないこともなかつた。多くのヨーロッパ大陸の職人たちは、親方になる前に、二、三

年の旅回りに従事し、そして親方のために、職人たちの同業組合は、若干の町で特別の役割をなした。

三、運搬……行商人は、その商品を鞆や籠のなかに即ち詰物にして入れて運搬するものであることは、注意に値する。行商人という言葉は、歩くことと必然的に何ら関係はない、行商人は徒歩で、あるいは馬に乗って、あるいは二輪車や荷馬車で、あるいは舟を利用して行った。もし彼が用意周到であり、技倆があるならば、苦勞する旅行から、もっと快適な旅をするというふうに、次第に変わっていったことであろう。

四、行商人の階層……行商人に二つの階級があったということは、当然に推察される。すなわち、かろうじて生活している普通のグループと成功者のグループとである。後者のグループは、もし野心家であれば、十二世紀にセント・ゴッドリック (St. Godric) のように、旅商人の身分に入ることもでき、また明らかに一二九六年のセント・アイヴス (St. Ives) のジョーター・チャップマン (Peter Chapman) の場合のように、少量ながら資本の投資家や金貸の地位に退くこともできた。このピーターは、馬の背に商品を山と積んでスコットランドへ行く旅商人ジョン・スパイサー (John Spicer) に対して、利益を期待できるだけの少額の貨幣を貸し付けた。注意されるのは、当該貨幣が貸付によったのか、あるいは組合営業 (partnership) の投資の方法によって与えられたのかの論点にかかっている。

五、取扱い商品……一五六八年にフランクフルトのある行商人が、片田舎を、蓋のない籠に雑貨——中にはスポン、笛、腕環、香料、砂糖、ブランデー、鏡、鈴、櫛、針、髮紐、菓子、レースや手袋類などを入れて運んだように描かれているのが見出される。これらの商品は、前年にその行商人の父が造ったものと言われていた。

この行商人の父は、小規模な職人であり、卸売手工業者であったことは疑いもない。このことは行商人の商品の主要な淵源の一つを暗示するものであって、衣類、金属、皮革など種々の商品をつくる小さな職人たちがいたのである。第二の淵源は、適した季節に、大きな海港などでみられた旅商人である。第三の淵源は、ヨーロッパおよびアメリカ

においてみられる小売商であった。第四は、行商人のもつ顧客であつて、彼らは毛皮や毛織物、あるいは自らの手で製作した商品を物々交換するものであつた。

六、市場……行商人は、馬で運んだ荷物や、歩いてもつてきた荷物を、祭日や日曜日には、教会の前庭で、また平日には僧院で売つたといわれている。一五九八年のイギリスの法律は、都市に居住し、商業に従事しているすべての行商人や零細な物売りは、その商品を途中で公開あるいは展示しないで通例の市場や定期市に行くことができるように規定した。このような規則が強制的に行われえないものであつたことは明瞭である。

七、アメリカの行商人……アメリカでは、行商人は植民地時代のだいたい一代のあいだ活動した。概して北部の人びとは南部や西部の方に活躍した。コネチカットや、またおそらくペンシルバニアでも、行商人の仕事には余るほど産物があつた。ある者は植民地の最前線の白人たちのあいだに働き、ある者はインディアンと取引した。いずれの場合も毛皮や手製の織物、食物などと交換に装身具を取引するのが慣例であつた。インディアンは安物の彫刻用ナイフやウィスキーと交換に、高価な毛皮を手離していた。コネチカットからくる行商人たちは、ブリキ製品や時計などでも有名であつた。行商人が繁栄するに伴つて、徒歩や馬の背による旅をやめて、台所や家財道具一式などを設備した馬車が愛用されるようになった。ときには行商人は妻や子供たちをつれたりした。十九世紀には、ユタヤ人が活動的で有能な行商人となり、かくしてより大がかりなものに乗り出していくこともあつた。

アメリカでは、ブリキ製品や時計などの行商人のほかに、印刷物の行商人や売薬 (Patent medicines) の行商人もみられた。両者とも田舎地方では、重要な役割を演ずるものであつた。

八、店商人の行商……店商人も、ときには、雑貨品を荷馬車に積んで田舎回りをした。パーモンドでは、これが普及していたが、今日でもここでは、他のところと同様に、店商人がトラックに肉、パン、果物や野菜などを積んで農

家や避暑地の客に売りに出かけている。

十九世紀に、バーモンドで卸売行商人が発達した。一軒の大きな店が、広範囲にわたって分散している小売店に卸す商品をつんだ数台の荷馬車をくりだしていた。今世紀においても、大商會は配達トラックで、タバコや食料品をも販売しようと企てた。この販売は卸売で都市および田舎の小売商に向かって行われている。

九、行商の文化伝播……初期の田舎の農家に波及した知識の多くは、行商人の行李や馬車を通して得られた。書物やパンフレットの中には、聖書や曆、現代小説や入門書などが入っていた。初期の売薬行商は多くは、結局、長い期間のうちに下剤やリウマチスの治療薬や黒人のちぢれ毛もなおす整髪剤を売る多数の馬車をくりだしてきた大商會にとつて代られた。

おそらくは行商人は、しばしば消費者の無智につけこんで、その商品に余りにも多くをふきかけたという事實はあるけれども、その大きなサービス、とくに田舎の人びとに対するそれに対しては、何の疑いもないところである。彼らの訪れは、それ自体、歓迎される事柄であり、彼らの持つてくるニュースは、暑苦しい日中の一抹の涼風のようなものであった。

一〇、資本の蓄積……普通の行商人は、多額の資本を蓄積しなかつたことは明らかであるが、若干の者は冒険事業をなお営む旅商人の身分に次第に移つてゆき、あるいは定住の小売商になり、そこで繁昌したものもあつた。蓄積した金をトバクや酒に使いこんだ行商人は、決して安楽な生活はできなかった。行商には大きな未来はなかつたが、従業者にとつては興味あることであり、他の多くの人には便利なものであつた。大概の小資本家のサービスと同じく、行商人のそれは、本来的に非能率的なものであるので、得意客には低廉につくものではなかつた。

以上の行商人の概説は、同書の第二章小資本主義、第五節「旅する小資本家―行商人」(邦訳書五四―五八頁)による

ものである。

## (二) 柳田国男における行商人

柳田国男は、商人の根源として、農村出身の行商人をあげて、「旅を常の生活として村から村へ、僅かな品物を持ち、市の日を尋ねて、交易の利だけを求めてあるいた者は居た」(『定本 柳田国男集 第十六卷』、「都市と農村」三〇四頁)とし、それが誰よりも早く新立の都市に入って、安住の計を講じたことは想像し得られる。

ところで「越中は、中古以来、色々の旅人を出した国と伝へられ、その薬行商は、少なくとも靈嶽立山の信仰と関係があるかと思ふ。芳野膽吹いごまの山の麓の売薬も其例であつた、近江に此以外に、尚古くから旅商ひがあつた。近代の近江商人は湖岸近くの平地から出て居るが、所謂日野椀、日野折敷せしよの世に知られた頃より既に出て居た者は小椋村おぐらの木地屋きぢやであつた、……この種の交易の一方は必ず農産物であつたことは、アキナヒといふ日本語が之を推測せしめる。秋の収穫によつて代りを徴すべく、田植の前後に品物を貸して置くとすれば、以前の商人は年に兩度の訪問をしなればならなかつた」(『定本 柳田国男集 第十六卷』、「第五章 農村離村の歴史」三〇五頁)と述べて、農村部の旅商人の商取引は、春秋の年二回の訪問の形態を探ることを説明する。

富山売薬商人の旅先行商は、この形態に従つて、年二回の旅廻りをする慣習が形成されてきたことも、この説明から理解が容易である。もつとも交易の対象が農産物ではなくて薬であつたとしても、旅先の相手方の地域を考慮して、そこに往来する人の商取引ないし集金のタイミングは、こうして年二回に行われる傾向が出来たのであつた。

『定本 柳田国男集 第九卷』にも、富山の売薬が人びとに病の救済としてこの上なく高く評価され、信頼されたことの例として、「医者が無ければ売薬で間に合はせると云ふこともあるが、死んで後の救済には越中富山の反魂丹に当る

者がない。」(同書「毛坊主考」三三四頁)と述べる。死後の救済には、病気の時に服用した富山の薬ほどに効果のあるものはないというのである。

行商人のことは、元来は、何と謂っていたのかについては、一般に旅をする商人として「タビアキウト」と解されている。柳田国男は、この点について、それは「タベト」と諸地方で云われ、タベトは重要でない日常の商品を売り歩く人のことである。そして人びとからは軽じられた言葉として取り扱われた。(『定本 柳田国男全集 第十六巻』、「行商と農村」四五七頁)。

しかし同じ旅商人が毎年一定の商品をもってくるようになると、行商についての面目は改まった。その中でも、この次は来ないのではないかと不安は、いつも付きまとった。店舗商人と異なり、不安定性、非恒常性は避けられないのであった。「境を越えて銭儲けに来る者は、何れさう上品な人でもなく、又各藩領は隣どうし互ひに相嘲けるあざのが普通であったが、実際又さして重要でも無い品物を、取替へ売りに来るのが、外から来る商人の特色でもあった。

(同書 四五八頁)

この点について、アメリカの十八世紀頃のペドラー (Pedlar) といわれる行商人も、同様に取り扱われていたことが注意される。ニューイングランドから西部に、日常物資を幌馬車に積んで運んだヤンキー行商人たちは、生活物資のない牧場や農場に、日用品を運ぶので便利とされ、重宝がられていた。しかしすぐに動かなくなる時計を買わされたり、また価格を偽わられたりすることも、時々おこったので、不安がられ、信頼されないこともあった。しかし開拓時代の西部では、このヤンキー行商人に多くの生活物資を仰ぐので、その果たした意義は重要なものであった。

出稼ぎという一時的な離家あるいは離村の現象の発生について、柳田国男は民俗学的な立場から次のように述べている。

出稼ぎの動機は、村の動揺から起つたものではない。家の協同維持の為に、余つた労力を有効に利用すべく行はれたものであつた。従つて出稼ぎの風は、山間や雪国の、仕事をやりたくても充分にやりかねる地方に盛んに行はれたので、それが家の経営を維持してゆく普通の方法であり、其故に又特殊の現象ではなかつたのである。所謂冬場奉公人と称せられた者は即ちそれであつた。丹波百日と云ひ、越後の酒男と云ひ、浅口杜氏とじと云ひ、後にその技術が謳はれて、今日では醸造者側からも、出稼人自身の側からも是非必要な者であるにしても、元はやはり同じ動機から起つてきている。その外に但馬の豆腐師、或は筏いかだ流し、茶売、奈良・富山・滋賀・香川の売菓商人、越後の毒消し売菓、種々の行商人も亦多くはそれであつた。棕鳥せくだの渡り鳥と云ふ言葉はあまり良く感ぜられては居ないが、家との縁を切らずに出ては帰り、出ては降りしたその様を、良く此言葉は云ひおほせてゐるのである。（『定本 柳田国男集 第二十四卷』第十一章「労力の配賦」三四六頁）

右のように、出稼ぎ現象を「家の経営を維持してゆく普通の方法であり」と規定している。それは山間や雪国における余つた労力の利用のためのものという目標から形成されるのである。家における過剰労力が、したがつて、農村における労働需要との関係が、ここで問題になる。その点について、また次のように説明する。

わが国には田植といふ非常に忙しい時期がある。農具の改良は進んでも、労力省略の機械は作業の一部にしか適用されない。田植の人手は減ずる事が出来ないのである。しかも此時だけ遠方から臨時に人を呼ぼうとすると、そこに種々な不安や困難が湧いて来る。外へ出て行く者が多くなると、田植は困難となつて、夜までも松明たいまつを灯してやると云ふ程の不自由を忍んでゐる所もあつた。それ故に此作業は家の力と共に、人々を故郷に繋いだので、村を出てゆく多くの人々を年一回の渡り鳥にしたのも亦道理であつた。（同書「労力の配賦」三四六頁）



稲作地帯の農家では、田植には、労働力の需要の急激な増大が必然的に、定期的に出現する。したがって、田植が「家の力と共に、人びとを故郷に繋いだ」のであり、村から出稼ぎにゆく者も帰村させることになる。なお同じ論理からすれば、秋の米の収穫期もこれと同様な作用をもつことになる。富山平野から毎年旅先に出かける売薬商人たちも農村出身者であれば、この田植期と稲刈期には、家に帰るといふ慣習が継続してゆくのである。

こうして旅先への行商と、地元の稲作の農作業が根強く存在することになると、旅先出稼ぎが安定して存続する。相ともに補い合うことになり、両者が農家において結びついて存在する。この点について、次のように述べる。

杜氏の様に特別な技術を必要とする者が毎年間断なく出稼ぎに出懸けると、遂には需要に応じて遠地にも行き、また家の協同維持と云ふよりも、更に進んだ職業となるのである。しかし之は可成り不自由なものであった。杜氏にしろ、筏人夫にしろ、北海道、樺太に往く漁夫にしろ、その仕事が定期的継続せられると、其永続が保証されねば甚だ不安になるのである。実は家の保全の為の職であつても、一つの職業としてそれを求めようとするならば、其処に其安全を強めるだけの組織が必要になるのである。親方制度は即ち現在の自主的組合の、代りを勤めたその組織であつた。殊に出稼労働が杜氏のように農事作業と懸け隔たり、家に帰つても役に立たぬ技術に手練が積む様になると、この親方制度も一段と力を増したのである。(同書「労働の配賦」三一七頁)

これは富山売薬商人の仲間制の採用を考えると、それは正に社会的ニーズに対応したものと見える。仲間組によつて旅先の行商が確保されたとみることができるところである。

もともと、行商人は「村々から互に通うてくる……、多くは山一つ彼方を談り<sup>かた</sup>海と奥山との半ば珍しい生活を教えてくれるのは彼らであつた。……いつも耳を傾けて聴く人を予想して、出先の印象を採集していたのであつた。……

うそもよく吐き油断のならぬことも知られていたが、そうそうは騙すべき必要も実はなかった。高野聖の横着は諺にまでなっているけれども、それでも何百年の間引続いて田舎を巡っていた。彼らの商品は笈の中に、片寄せて置かれるほどの軽物と小間物であったが、この二種だけは早くから商売として成り立った。(『新編柳田国男集 第四巻』第六章「新交通と文化輸送者」一七八頁)

このような行商をなす人について、小説の「高野聖」の中に、山の中の交通不便な草深い村々に薬を配置する富山売薬商人を挿入してきたものと、泉鏡花の小説を考えることも可能のようである。

次に、当時における社会状態、とくに医療の面から考えたい。江戸時代、明治・大正時代、まだ医療施設の整っていないところでは、医者に診てもらえるのは、よほど運の良いほうであった。むしろ僻地では、医者が存在していない例が多いのであった。伝染性疾患や重症の病気ならばともかく、日常の暮らしのなかで生じる軽い病気では、もし手許に然るべき家庭薬が常備されていて、早目に手当が出来れば、それだけで一般の庶民たちの健康は、可成りの程度に守られ、また病気に対する不安も回避することができた。こうして、医療施設の不備の場合では、全国津々浦々に、滲透して配置された富山売薬は、多くの庶民から重宝がられ、大切に扱われた。

以上のグラスと柳田国男の研究を、本書の方法論は基礎において、くすりという特殊な商品を取り扱う富山売薬業を考えたい。ことにこの配置売薬は、家庭内に一定の種類と数量を常備させて、病苦の軽減ないしその不安の除去に役立たせる機能を果たした。この仕組みは、病気の発生そのものの不確実性に由来して、緊急必要時に役立てるといって医療本来の性格に合致して成立した独自性をもつものであった。この仕組みの独自性もさることながら、それが民間人の頭脳から産出され、実行され、普及化して、無数の名もない商人たちの肩と足に支えられて発展してきた。

商人は行商によって、消費者の中にとびこんで直接に顔を合わせ、その希望を引き出し、それに応えて消費者ニ一

ズに常に触れることができた。さらにおみやげの紙風船や絵紙をもっていくことによって、そしてそれぞれに合うようにして贈ったが、このことは得意先の全家族との心の交流が、これに加わった。薬のほかにおみやげによって、子供や女たちからもその訪問が心待ちにされた。

江戸時代には、薬に対する需要が大きいうえに、明治に入っても、ことに北海道の開拓村では、薬は絶対的な必需品であったことは、北海道のいくつもの市町村史に、詳細に記述されている(『史料集成 上巻』植村元覚「はしがき」参照)。毎日が原始林や原野の開拓の厳しい肉体労働の連続だったので、怪我や病気が絶えず、しかも「病気になることは、一番恐れられた」。富山の薬屋は開拓民にとって生命の使者であった。『茅室町五十年史』にも、新開地では病人は「手をこまねいてみすみす殺すような場合が多かった」と述べ、たまたま病人が出れば、越中の売薬が唯一の薬餌であった。『弟子屈町史』には、当時の薬品名をあげて、腹痛には赤玉、風邪には振り出し、気付けにはピルス、宝丹だの、延齢丹だのというのがあった。この唯一の富山の売薬も一年に一度、しかも入れ替えに來ないので途中で品切れになると、矢張りそこらの草の根などを採って薬にしたらしい。こうして、薬売りは開拓地では事の外に歓迎された。

この発展の過程を、これの発生の基盤となった富山平野の町や村において、また旅先の日本各地に刻まれた足跡を辿って追跡することは、興味深いことである。以上において、本書の依りどころを含めて、富山売薬業の特色をまとめて概観した。

昭和六十一年十一月十日

編集責任者

植 村 元 覚