

第2章 北前船の商いの基礎をつくった近江商人

はじめに

「近江商人」という熟語を耳にしたことがあると思います。現在の滋賀県、古くは「近江国」の商人のことで、特に他国で活躍した商人が「近江商人」と呼ばれました。こうした呼び名は江戸時代中期になってから定着したと言われています。

「近江商人」の末裔として有名なのは、蚊帳の製造販売から「ふとんの西川」で知られる山形屋を創設した近江八幡の商人の西川甚五郎家。旧中山道に面する豊郷町から近江麻布を売り歩く小売商から卸商そして総合商社の「伊藤忠商事」と商社「丸紅」の創始者となった伊藤忠兵衛家。湖西の高島郡今津町出身で京都で米穀商を開いて百貨店「高島屋」に発展させた飯田家。愛荘町の出身で西武鉄道やホテル事業の「西武グループ」の創業者である堤康次郎家等が近江商人として成功した人あるいは家としてよく知られています。

しかし、北前船を語るのになぜ海に面しない滋賀県の「近江国」の商人の話をしなければならぬかと疑問を持たれた方がおられると思います。正に、そこに「北前船ロマン」を語るにふさわしい背景があります。

「近江商人」が活躍した江戸時代は、車も鉄道もなく、また、電話や電信のない時代で、歩いて行くか船で行くしかない時代を、近江国から蝦夷(北海道)を含む全国を股にかけて商業を展開しました。どのようにして商いをしたのか、不思議です。

その独特の商いに至る経緯と方法を辿っていくと、正にそれが「北前船」が展開した商いの方法の基礎になっていることがわかります、それを辿っていきましょう。

2-1 近江国の歴史的位置づけ

滋賀県の位置と地形を見てみると、日本列島のほぼ中央にあります。近畿地方の地形の特徴は地球の地殻運動により、東からの太平洋プレートの圧力と南からのフィリピン海プレートの圧力を受け、陥没してできた琵琶湖を中心に四方を隆起して誕生した断層山地で囲まれています。図 2-1 に示すように、南北の井吹山地、鈴鹿山地、北西の野坂山地、比良山地、東西の水口丘陵です。これらの周囲の山地に降った雨が蓄えられたのが琵琶湖で、唯一、瀬田川を通じて、淀川、そして瀬戸内海に流出しています。

古代の日本の政治の仕組みができた大化の改新時代(645 年)に遡ってみましょう。行政区分は律令(律は刑法、令は主に行政法とそれ以外の法)による「五畿七道」が図 2-2 のように定められました。畿内(地理的には宮都の近隣地域を指し、大和、山城、摂津、河内、和泉が五畿と区分された)に隣接する 6 つの道(西海道は除く)の中で、琵琶湖を含む地域は「東山道」の西の端にあり、美濃(岐阜県)を経て陸奥・出羽国(東北地方)に至り、畿内から

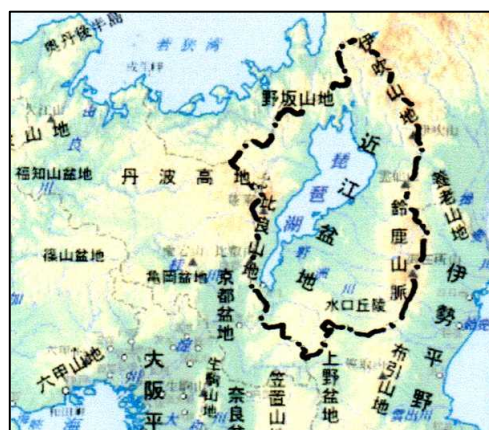


図 2-1 滋賀県周辺の地形図

陸奥国へ至る東山道諸国の国府を結んでいました。この時代から、都に最も接近したところにあったわけです。

つぎに、現在の滋賀県域がかつて「近江国」と呼ばれたのはどうしてでしょうか。明治時代まで「湖」の言葉が日本語になく、周囲を陸地に囲まれ直接海



図 2-2 五畿七道の行政区分図

と連絡のない静止した水域は「淡海」と呼ばれていました。このため、琵琶湖が古くは「近淡海(ちかつおうみ)」と呼ばれたことに由来して、「近江(おうみ)」と言われたとのこととです。

2-2 近江国は「道の国」

このため近江国は日本の東西南北の接点に位置し、古くから幾筋もの道路が交差する「道の国」でした。

隣国への道として、各山地の間に山越えの街道ができました。美濃に通じる東山道、伊勢へは八風街道、千種越え、伊勢道、東海道(鈴鹿越え)、京に通じる逢坂越え、山中越え、そして若狭の敦賀に通じる七里半越え、小浜につながる九里半越え、越前に通じる北国街道と10本余の道に及んでいました(後述の図2-4を参考にしてください)。

道は陸上のみならず、中央に日本最大の湖である琵琶湖があり、図2-3で示す湖上交通が発達し、道を補完していました。西岸の天津、坂本、堅田、勝野津、木津、大浦、海津(「津」は湊を表す)などの船着場(湖面は海面に比べ干満の水位差がなく、風による波やうねりの影響がない)を通じて、陸と水上を結ぶ重要なルートでもありました。水路を船で行けばほぼ直線で進むことができますが、陸上を徒歩で進めば、山を越え、川を渡る(橋などかかっていない時代)などで船運に比べて数倍の時間がかかりました。

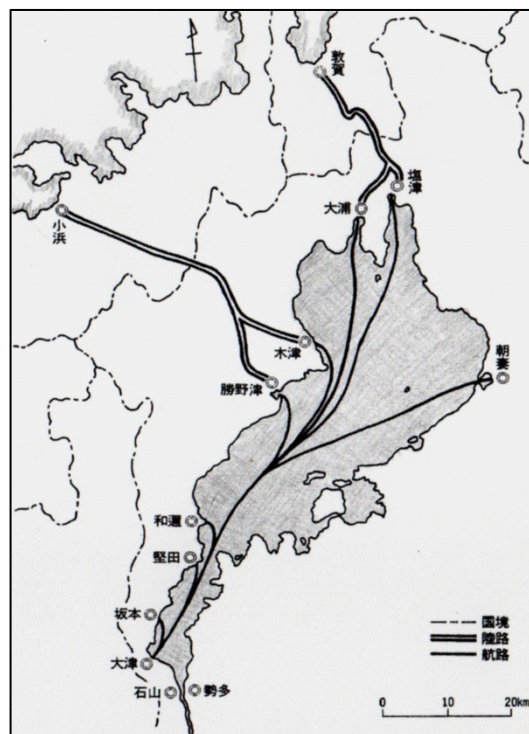


図 2-3 古代琵琶湖の船運ルート図

(出典：大津歴史図書館「琵琶湖の船より」)

さらに、近江国は古くから中国や朝鮮から、日本海の越前の敦賀や若狭の小浜に船で着けば、琵琶湖を渡り、大津の湊を経て都のある畿内につながるルート上にあり、大陸からの人々の往来と、先進的で国際的な文化がもたらされた特別な地域でもありました。

中世時代には人の往来が増え、各地を支配していた守護大名、領主、寺社は、自領に関所を設けて物資の流通、人の往来に「関銭」（税金）を課して利益をあげるのが常道化してきます。例えば、京の都と大坂を結ぶ淀川の沿岸にはなんと数百以上の関所があったとのことでした。また伊勢・桑名と日永の4里（16km）の間に40以上の関所があったとのことでした。これにより、物流も人馬の往来も分断され、時間も金もかかりました。馬や牛にも課せられると、量を運ぶ輸送の効果が減少し、その結果、人々が無駄なエネルギーを使うだけではなく、売価に関銭が上乗せされて、慢性的な物価高が続き、消費も減り、決して商業の活性化には繋がっていませんでした。

2-3 街道を通じた「市」の成立と「座」による商業の独占

四方の隣国に道が通じていた近江は、他国との交流が活発になされ、人と物資の交流が盛んに行われ、他の地域と異なった文化圏や商業環境が生まれました。

室町時代の湖東の主要街道の東山道には、直線距離25キロほどの間に、8カ所も定期的に開催される「市」が設置され、陸上交通と商業と密接に関わっていました。ただし、商品を販売するためには同業者組織である「座」に加入し、権利を持つ必要があり、誰しもが自由に商売はできませんでした。

東山道から伊勢に繋がる街道の要所で、伊勢から運ばれる物資の売買を「座」によって独占していた「四本商人」や、若狭小浜から九里半越えの道で今津に至り、湖東へは琵琶湖を船で渡る権利を持つ「五箇商人」の団体等が、近江国内で卸や小売りの独占権を持っていました。その商いの方法は、200人ぐらいの人数の隊を編成して、伊勢や若狭で物資を仕入れ、大量に持ち込みました。大量に仕入れることで仕入れ価格を下げ、独占的に売ることによって、利益の幅を大きくしたと考えられます。しかし、伊勢や若狭まで近江で生産される商品を持って行って売却することは伊勢や若狭の座との関係でありませんでした。

「座」は平安時代の末ごろから、同業者の商人の専売制を担保するため、「市」が開かれる寺社、公家や土地の実力者に見返りに、売り上げの一部を金銭を支払っていたものです。これによって、商われる物が限定さえ、必要な物や道具が手に入らず、技術革新が起こらず、結果的に経済の成長が著しく妨げられることになっていました。しかし、当時の時代には経済の仕組みが理解されていなかったため、誰もそれを変えようとはしない時代でもありました。

2-4 近江商人を産み出す土壌の誕生－革命児・織田信長の登場

地理的に恵まれた近江国の商業のやり方を、外から根本的に転換し、活性化させる革命をしたのが風雲児といわれた織田信長（1537-1582）です。信長の活躍する歴史等については、周知のこととして本章では省略させていただきます。ただ、信長がなぜ商業革命をしたかの背景を説明しておきます。

信長が生きた時代は、武家政権である室町幕府の末期の時代でした。室町幕府は、14世紀末（成立年が不明確なため）に京の都に幕府を開府しますが、当初から南北朝に分か

れて紛糾した天皇制の解決に 1 世紀かかりました。さらに、将軍後継問題から 1467 年に「応仁の乱」が勃発し、全国を 2 分する争いに発展します。その上、10 年以上の争いの決着もつかないまま収束しますが、社会や制度を大きく変えることとなりました。両陣営とも戦いに勝つために、実力のある者が下剋上により各地に新たな領主として誕生し、戦国大名へと成長していく動乱の世になっていったのです。

信長はその時代に尾張国（現在の愛知県南西部）の木曾川を臨む港と津島神社の門前町の戦国大名の嫡男としてその生涯を歩み始めました。生まれながらその地位は約束されていましたが、幼少期から青年期までその行動は奇天烈で、姿は風変わりで「尾張のうつけ者」と呼ばれていました。乱世を生き延びるための偽装をしていたかは不明ですが、そのことで、身分にかかわらず、町の若者や商人と分け隔てなく接することができ、領民の暮らしや経済の実態を自分の目や肌で感じることで、その世を生き延びることに成功しました。

やがて、実力のある数々の戦国大名との戦いに勝利し、強大な戦国大名となり、やがて天下統一を目指すようになっていきました。そして、室町幕府の将軍の地位の継承を巡り身の危険から都を追われていた足利義昭からの要請で、義昭とともに信長は上洛し、義昭を第 15 代将軍として擁立し、室町幕府の再興を果たしました。信長は、その後、義昭を京から追放したので室町幕府は滅亡します。一方で朝廷と結びつきを強め、「天下」（五畿内）の静謐を実現することを目指しました。

このように京の都を制圧し、天下統一に近づいた織田信長は、拠点として、京の都に隣接する近江国の琵琶湖の東岸の安土に安土城を築城しました。さらに、近江の道の整備に全力を注ぐと同時に、水路の確保に努めました。その上で、羽柴秀吉に長浜城を、明智光秀に坂本城を、また対岸には甥の織田信澄に大溝城を築かせ、琵琶湖の東西南北を固め、人流と物流を完全に支配できるようにしました（図 2-4）。

信長が次に執った戦略は、強力な兵力を維持可能にするため、経済力を高めることでした。その第 1 は、当時の生産基盤である農業すなわち米を領地の農民に収穫させることでした。そのため、支配地

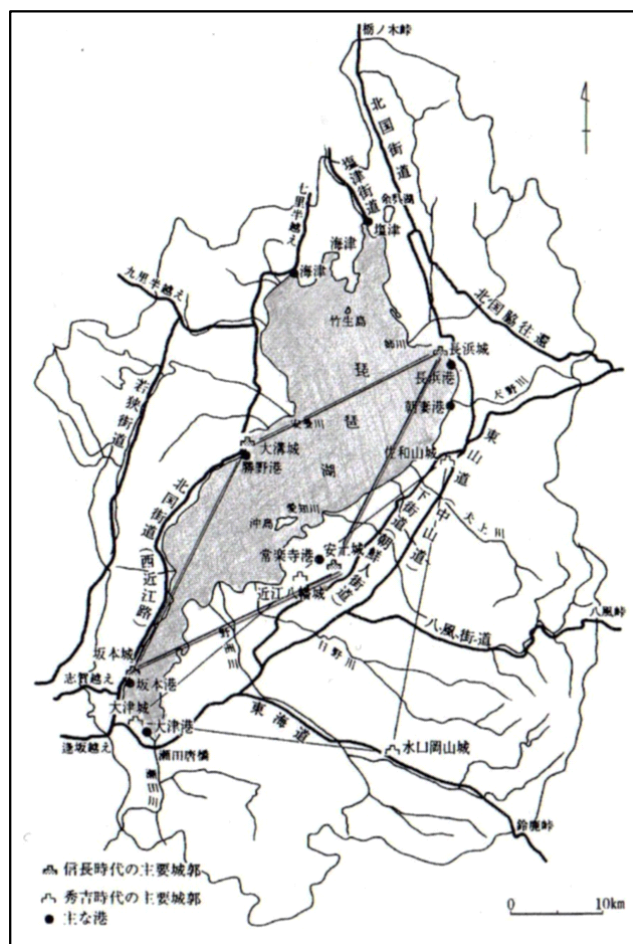


図 2-4 信長時代の城郭と道路

（出典：「信長・秀吉の近江における主要城郭配置図」、『近江の城』より）

を戦争に勝ち拡大することと、新たに領民になった農民が安心して定着できることでした。採用した政策は、自国の領地からは、極力、領主（地頭）や寺社等からの中間搾取を排除し、税体系を再構築し、分散した年貢徴収システムを一括にまとめることと、農民からの年貢の割合を引き下げ（驚くことに3分の1程度にした）農民の負担を大幅に軽減したことでした。

第2におこなったことは、城下町の経済を活性化し、商工者のやる気を引き出したことです。それで有名になったのが「楽市楽座」です。1577年に安土の城下に13条の「掟書」を定め、第1条に「楽市楽座」の規定を決めました。楽市楽座は、信長オリジナルではありません。実は、信長は1567年に美濃国制圧に伴う戦乱で逃げた領民を、領内への帰住を呼びかけるため制札に「楽市楽座」の文言を用い、戦乱後の復興を意図するため、掟として具体化した前例が既にありました。「楽」とは規制が緩和されて自由な状態となることで、商人たちの組合で新規参入を阻む「座」を廃止し、商人等が自由に参入し、経済の活性化を図りました。（売り上げ）税をやめ、座のもっていた関銭や市銭の免除という特権も廃止しました。これが「楽市」です。すなわち、「楽市楽座」で、現代風に言えば「規制緩和」と「減税」で、民間活力を大きく伸張しようとしたのです。

この政策で、商人の新規参入を促したり、商品の値段を安くすることと、城下町の秩序維持のためのルールを明らかに条文化し、城下に多くの人を集め、結果的に城下町を発展させていきました。物価の上昇を抑えることができることによって、購買力が上がる。購買力が上がると経済豊かな城下町となりました。

技術の世界にも、決まり事から解放され、実力主義と自由競争による進歩発達を促した結果、職人たちを目覚めさせ、励ますことになって、新たな商品を生み出し、経済を活性化させるだけでなく、技術の発展促進をさせることとなりました。

信長は関所を毅然とした姿勢で有無を言わず廃止しただけではなく、逆に大掛かりな道路整備も行いました。具体的には、東山道（中山道）が安土の城下を通過しないため、彦根、安土、八幡、野洲を結ぶ下街道（今風にはバイパス：徳川時代には朝鮮通信使が通る道として「朝鮮人街道」と呼ばれました）を新たに整備し（図 2-4）、往還する商人は全て安土で宿泊することを定めるなどで、人や物が自由に行き来し、そして安土に集中できるようになり、流通は格段に発展しました。今も全国に残っている「一里塚」というのは、信長が道路の整備を行い、距離の目安として一里ごとに塚をつくらせたものなのです。

また、近江国では、都市機能を持つ町場と専ら農業を行う農村地域とがはっきりと区分され、自由に商業ができることとなった商人たちは、次第に町場に固定的な店舗を構える商人となっていく土壌が形成されて行きました。

こうした思い切った政策で近江の一寒村に過ぎなかった安土の町に、商人が楽市を求めて多数移住して、約6,000人の人々が集まる城下町として繁栄することとなりました。

しかし1582年の本能寺の変で信長は部下の明智光秀の謀反で襲撃され自害し、天下統一の道は閉ざされ、後には安土城とともに城下町も焼亡することとなってしまいました。

信長の新しい城下町の「楽市楽座」の思想は、豊臣秀吉の甥である秀次が安土に隣接する八幡に1585年に八幡城を築き継承されることとなりました。八幡町が京の都と北陸の中継地点にあたることに着目して、商業都市としての機能性に最優先と考えて、水路、陸路を整備し、町民本位の掟書の発布などを行いました。安土城の落城により、安土城下の

商人が八幡町に移住し、八幡の城下町は商業都市として活況のあるものになっていきました。しかし、秀次は関白秀吉から謀反の疑いをかけられ、その後高野山で 28 歳の短い生涯を終えることとなります。秀次の八幡城主はわずか 5 年でしたが、八幡町はその後も商業都市として発展し続けました。

この信長が始めた通行税（関所）の撤廃、商業の自由（楽市楽座）、兵農分離の城下町の商業振興は中座しましたが、やがて江戸時代には各地に普及し、「近江商人」が活躍することができる土壌になりました。

2-5 他国にまで商圈を広げた近江商人誕生の背景

信長亡き後の天下人になった豊臣秀吉の死後（1598 年）に後継者を争う天下分け目の合戦「関ヶ原の戦い」（1600 年）が近江の地の隣接地で始まりました。この戦いに勝利した徳川家康は 1603 年に征夷大將軍の宣化を受け、江戸に幕府を開くことになりました。

江戸の地への進出は、1590 年に秀吉が小田原北条氏を滅ぼし、天下を統一した直後に、秀吉から北条家の旧領の関東 8 カ国（関八州、240 万石）と家康の領地の東海 5 カ国（130 万石）と国替の打診がありました。秀吉は最大の実力者でライバルであった家康を、京や大坂から遠ざけたいという狙いであったと考えられます。しかも、当時の江戸城は石垣もない貧素な城で、すぐそばまで海岸線が迫り、近くには茅葺きの家が百軒ほどあるだけの寒村でした。当然家康の家臣からの反対がありましたが、家康は受け入れたのでした。

家康が江戸の地を受け入れたのは、江戸が江戸湾の奥深い日比谷入り江（現在の新橋、霞ヶ関）に立地し、将来大量の物資を輸送できる船運の便が期待できること。背後地は武蔵野まで続く広大な（関東）平野で、開墾可能な耕地になること。有力外様となる大名を排除し、譜代大名や直属の直参で固めれば防御能力に優れていることなど、懐の深い先験的な視点から判断されたからと言うほかありません。

江戸幕府の開府とその後の大坂の陣で豊臣家滅亡（1615 年）により、大きな戦争のない平和な時代が 250 年も続くことになりました。そのために様々な制度の改革が行われますが、その詳細は省略して、ここでは近江商人がなぜ近江から他国に排出し商圈を広げたかについて、整理すると次のような理由あるいは背景になると考えられます。

1) 江戸は新たに政治都市づくりが開始され、大坂は「天下の台所」として復興した

家康が江戸が将来成長する可能性を持つとはいえ、入府してからわずか 12 年で江戸幕府の拠点となったため、全てが 0 からの出発で、城づくりや基盤づくりのために、大量の物資が必要となり、資材や人材の需要が限りなく発生することとなりました。「ふとんの西川」で知られることとなる山形屋は、当初奈良蚊帳を北陸に、近江表（豊表）を尾張に行商し、その後江戸に店を構えるようになった後、江戸城築城の 1628 年に物資の調達で精力的に働き、城下で一等地の日本橋で大店を構えるまでになったのも一つの例です。

一方で、桃山時代に秀吉は大坂にのみ「市」を置き、商業の中心地として整備が進んでいた大坂は、大坂冬の陣、大坂夏の陣で焦土化しました。江戸幕府は放置、衰退させることはできましたが、都市づくりを始めた江戸だけではその「市」機能を担えないため、大坂を商都として復興させることとしました。しかし、財政的にも独力で復興にあたれないため、秀吉時代の町割計画を踏襲して、町人請負による道頓堀川をはじめとする堀（川）の

開削と土地の嵩上げによる宅地造成などで責任を与え、「天下の台所」としての全国経済を運営させることとしました。そのため、大坂は全国からの商品の需要は以前と同様に高まり、民主導での繁栄が期待できることとなった訳です。

つまり、近江国は依然として京の都に隣接し、商都大坂に近いだけではなく、江戸や関八州には東山道（中山道）等の街道でつながりが強く、東西南北の交通の要衝として、有利の条件を維持することとなりました。まさに近江商人としてのその力量が求められ、新たな時代の流れを反映した他国との活発な商業を拡大することとなったのです。

2) 国の統治体制が代わり、国替えもあり、各藩での商業需要が発生した

江戸幕府の成立で、政治体制は幕藩体制という幕府は直轄地（天領・御料所）と、地方の領主である大名家（藩）を統括する体制がとられました。藩は初期には親藩、譜代、外様と区分された 200 家前後（幕末には 300 諸侯とよばれたが）に区分され、全国的に国替えにより再配置されました。幕府は藩には全く財政援助をせず、藩も幕府に定期的な支払いの義務を負わない独立した仕組みである分権型で、各藩の財源は独自に調達し運用されることとなりました。その基本は農民からの米穀の年貢であり、その収穫増のための新田開発や商品化して現金化できる作物や工業製品などに力が注がれました。商業については、藩全体の経済の活性化のために商業は不可欠な要素であり、いかに商人を城下に集め集住してもらうかが政策上重要になり、近江国で広がっていった「楽市楽座」は藩の政策として当然のこととして適用されることになったのです。

ここに、商人同士が競争し、新しい形の商業を近江国で培ってきた「近江商人」が他国で活動・展開する背景ができたと言えるでしょう。

3) 近江国は幕藩体制では大藩は彦根藩だけで、1 万石から数万石の小藩に分かれた

近江の国は京の都に近く有力な藩の出先の地域があったり、戦国時代には他国に例がないほど小領地に割れていました。江戸幕府の天下平定後も、江戸から離れた京の都には京都所司代が設けられ、朝廷や公家及び西日本の諸大名を監視できたため、近江国は大藩は彦根藩(20 万石)だけで、それ以外は 1 万石から数万石の幕府直轄の 7 つの小藩に分かれることになりました。

一般的に商人にとって、小藩では城下町も小さく、消費人口は少なく、商としての生業が成り立たず、領地の外との経済活動が必要となり、行商が必然的に始まることとなります。近江国では、戦国時代以来、戦乱や下剋上により、度重なる領主の交代が発生し、経済不安の中で、領主に頼ることなく自力で商圈の拡大に力を注いできたという土地柄でもありました。近江商人は時代の変化に合わせれば、小さな藩の中に留まらず、他の国に出かけて商いをするのが生き残る道として受け入れたとも言えるでしょう。

4) 近江商人の商圈拡大は天性のビジネス感覚と持ち前のバイタリティと広域志向性

以上のような戦国時代から平和な江戸時代に移る変化の中で、近江商人たちは近江国にとどまって商業を継続するのではなく、まず、商品の売れる京の都、大坂、江戸への進出をめざし、地元での産業振興を図りつつ、商圈を全国に拡大していくことになりました。

その商売の方法は、徒歩以外の交通手段のない時代なので「頭に陣笠、縞の道中合羽、

肩には振り分けた荷物を掲げた天秤棒」というスタイルで自国や上方の商品を担いで移動し、隣国で販売等の行商をし、その隣国で売れそうな商品を安く仕入れ、別の国でそれを高く売るという商売をコツコツと続けていきました。これが「諸国物産回し」と呼ばれるようになった独特の商法です。そして、継続的に商いができる地に店舗を構え、近江国から親族等を呼び寄せ、商圈を拡大していきました。図 2-5 に江戸時代の近江商人の出店分布を示しています。現在の関東から東北地方に点が線になって出店が続いていった状況がわかります。まさに、近江商人の天性のビジネス感覚と持ち前のバイタリティがなければできない結果です。

それともう一つ近江商人の定義の中で忘れてはならないことは、行商を行いながら各地に出店しても、「本宅（本店）は近江に置いたこと」になっています。すなわち、本宅（在所）の方針として広域を志向した戦略といわれています。京の都や商都大坂の情報が取得しやすく、上方商品と地方の物産の有無に通じる「持ち下り商い」と、奉公人制の中で在所で年季奉公が終わり独立できるまで育て、

製造業や流通業から金融業におよぶ多様な営業種目の経営方法、講・組・仲間といった遠隔地での倒産を防ぐ互助の乗合商いによる多店舗展開、経営管理のための支配人制度や複式簿記を広域商業に適用するなど、それらを本店で習得した者やノウハウを継続的に送り出すことで、出店を支援し、経営を確実にできることにしたのが大きな特徴でした。

もう一つ忘れてはならないのは、近江商人は「権力に近づかない」という商法の特徴がありました。一般には権力に近づき賄賂等で商業の権益を拡大する例がありますが、権力者がいなくなると、全てを失う結果になります。安定した経営をするためには、経営のノウハウに熟知した本店からの指令やアドバイスを受け、正攻法で努力をすることが、近江商人の商法の伝統として受け継がれてきたことに象徴していると考えられます。

図 2-5 の中で東北地方の中に南部という地名がポツンと刻まれています。これは徳川家と豊臣家が争った大坂の陣で参戦した奥州の南部家の兵站の手助けを湖西の近江商人（村井一族、小野一族）が担当した縁で、1610 年に南部藩の盛岡によばれ、領内で商業の地歩を築き、やがて、藩財政を左右するまでになった事例です。線の延長ではなく落下傘の

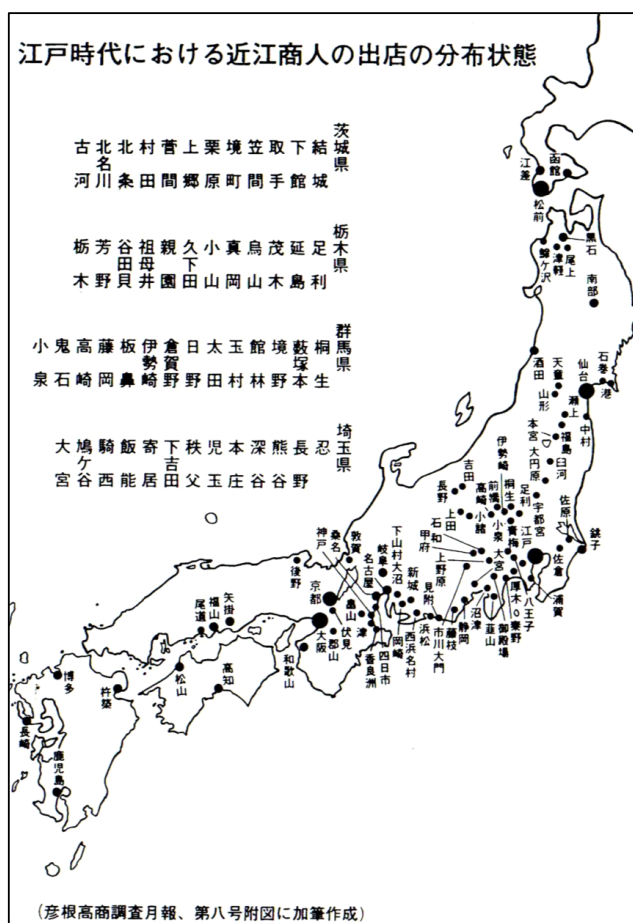


図 2-5 江戸時代の近江商人の出店分布図

（出典：『近江商人と北前船』、p51）

ように点から成長した事例です。小野一族は明治維新後にも「小野組」として、渋沢栄一らと第一国立銀行設立の旗頭にまでになりました。本論の冒頭で説明しなかった近江商人の末裔の事例としてここで紹介させていただきます。

2-6 近江商人が北前船を生み出し、その商法の基礎を作った

1) 松前藩の誕生まで

それでは第2章の最後に、近江商人と北前船の関係、しかも、北前船の商法の基礎を近江商人が形成していったかを説明しましょう。そもそも、海に面しない近江国の商人がなぜ蝦夷地に関わり、それが日本海を舞台に活躍した北前船に関係したのでしょうか。

そもそも、蝦夷地と東北地方との交流は縄文時代から続いており、平安時代は蝦夷地の西南端に和人が居住して、それより北はアイヌ人が原始的な生活をしていました。そのため、日本の支配領域は、陸奥、出羽の2国が最北端とされていました（図2-2参照）。

鎌倉時代に鎌倉に幕府ができ、その後実権を握り統一を成し遂げた執権の北条義時から津軽の豪族であった安東氏は津軽国守と蝦夷地の管理を命じられました。

室町時代になると、新興の南部氏の北奥羽での台頭で（江戸時代に盛岡藩主）、安東氏宗家は滅亡し、敗走した安東家の傍系が（津軽国主のまま）蝦夷地に拠点を移しました。

蝦夷地の道南地区は和人とアイヌの混在地域であったため、日常的に軋轢を生んで、争いが常時発生していました。1457年にアイヌの大軍が和人地区を襲撃し和人が窮地に陥った際に、滅亡の危機を救ったのが蝦夷地に逗留していた若狭守護職の子の武田信広でした。信広は故郷の若狭国から出奔し安東氏に身を寄せていましたが、家臣^{かきざき}の蛸崎氏に加勢し、勝利したことで、信広は嫡子のない蛸崎氏の信を得て女婿になり、和人地区の指導者になっていきました。

これが契機となって、蝦夷地に松前藩が誕生することになります（詳細は第13章参照）。

5代目蛸崎慶広の時に、戦国時代であった天下を統一した豊臣秀吉に謁見して、蝦夷地安堵の朱印状をもらったことで安東氏から独立し、蝦夷地交易の独占権を得ました。

秀吉の死後1599年に徳川家康に大坂城で謁見した際に、姓を松前に改名し、福山に松前城を築造しました。そして、1600年に家康が関ヶ原の戦いに勝利し、1603年に征夷大將軍となって、全国支配の体制を整備していった際に、名実とともに蝦夷地の支配者として認める黒印状が与えられ、幕府と松前家の主従関係が形成され、松前氏は諸大名に準じる格式で幕藩体制に組み込まれ、松前藩が誕生したのでした。

2) 松前藩での近江商人の活躍

蝦夷地は低温のため米の生産ができません。そのため、松前藩の主たる産業は漁業に依存するしかなく、収穫した海産物を売却して、必要な米や日用品の全てを内地から買い求める必要があり、商人の介在が不可欠でした。そこに登場したのが、近江商人でした。

松前藩では、藩主が若狭出身ということだけではなく、福山から江戸まで陸路で1ヶ月かかりますが、海路で若狭の敦賀まで10日で行けるため、上方との繋がりを深め（藩主の婦人たちも京都の公家から嫁いだ者が多い）、上方文化の影響が強く出ていました。

近江商人は図2-5で示したように江戸時代以前から、商圈を広げ、海路を使って東北の津軽藩（鰺ヶ沢）、そして蝦夷地（松前）に移り住んで商業活動をしていました。松前藩

になる前から福山城下の主要通りでは、上方から商品を仕入れて販売し、蝦夷地の海産物等を上方で売る商いを展開していました。大量の昆布など海産物や加工品を売却するには、京や大坂の大消費地に運び、売却できる商人が求められます。近江の本店から京や大阪の出店（支店）にネットワークで指示ができ、販売の実績が活用できる近江商人に依頼するしかありませんでした。

3) 近江商人の商品の独自の輸送方法

近江商人は、上方に物資や商品を運ぶために、行き先を決めて積み荷を指定して送り届けるチャーター船（荷所船）が必要になります。松前藩と連携関係があり、近江の隣国の若狭の小浜、敦賀の港を利用することとして、越前の敦賀や加賀の橋立の船主と賃船払いの契約をしました。皮革や干鰯、干鰯、干鮑、白子、昆布、わかめ等の海産物を若狭の小浜や敦賀の港で降ろし、琵琶湖を経て京や大坂に運び込むこととしました。そして、逆に京や大坂から、必要な薬や茶などの生活物資や流行の商品、衣料を仕入れ、越前や加賀で、米や酒、味噌、醤油、縄、わら製品、漁網等を積み込み、蝦夷地に運びました。京や大坂への上り路の物資の売却は松前藩の収入源となり、近江商人は手数料を稼ぎ、蝦夷地への下り路の物資の売却で近江商人は大きな利益を得ることができました。

4) 近江商人の荷所船が「北前船」の原型を誕生させた

近江商人により、仕入れと販売を無駄なく組み合わせ、輸送コストの軽減を図ったチャーター船の「賃積船」の仕組みと運航が、「北前船」の原型となっていきました。

その後の 1672 年に日本海から瀬戸内海を経て大坂を結ぶ「西廻り航路」が整備され、大消費地大坂と蝦夷地を結ぶ北前船ビジネスが日本経済を支える大動脈として定着していくことになります。そのビジネスは新たな形態「買積船」が主流になっていきます。

すなわち、下り航路には、上方から必要な米や日用品を蝦夷地や東北に「持ち下り」しますが、途中の瀬戸内、日本海沿岸の寄港地毎に需要の高い商品を安く購入し、求められた商品を高く売却することを繰り返します。上り航路には蝦夷地の昆布やニシン、東北の米、海産物等の特産物などを「登せ荷」として、北陸や、山陰、瀬戸内の寄港地毎で購入と売却し、最後は大消費地大坂で売却する商法でした。高田屋嘉兵衛に代表される千石船の「買積船」の船持ち船頭は、1 往復の航海で千両（約 1 億円）を稼ぐことができました。

その買積船による北前船ビジネスのモデルは、仕入れと販売を無駄なく組み合わせる近江商人の商法である「諸国産物回し」、あるいは、行商時の往復に販売と仕入れの両方を行う「鋸（のこぎり）商い」の応用です。

また、近江商人に代表される経営理念の「三方よし」（「売り手によし。買い手によし。世間によし。」）も、北前船での商いの理念（モットー）になっています（ただし、後生に作られたとも言われ、伊藤忠商事を始め多くの企業の経営理念になっています）。

まさに、近江商人の地道でエネルギー的な商いの方法が、北前船ビジネスの基礎をつくり、その後の蝦夷から日本海、瀬戸内海、上方の経済を躍動させたと言えるでしょう。

あとがき

近江商人について、歴史という視点で見ると滋賀県は近畿 2 府 4 県の中で、京都、大阪

と何ら遜色のない重要な県であり地域であることを再認識することができました。また、日本最大の湖である琵琶湖が、水運に恵まれた日本の中で重要な機能を果たしてきたことをあらためて知ることとなりました。

近江商人と琵琶湖の関係を広げていけば、江戸時代に活躍した「北前船」と日本海の役割にイメージを膨らますことができるのではないのでしょうか。

次章から、いよいよ「北前船」を主題として、まず、北前船が主要な輸送手段として誕生する前段になる「西廻り航路」の開発のロマン（物語）について述べていきます。

〈参考文献〉

- ・加藤貞二著、『北前船－寄港地と交易の物語』、無明舎出版、2002年
- ・サンライズ出版編、『近江商人と北前船－北の幸を商品化した近江商人たち』、サンライズ出版、2001年初版電子書籍版
- ・濱口裕介・横島広司、『松前藩』、現代書館、2016年
- ・深谷克己著、『体系日本の歴史 9－土農工商の世』、小学館ライブラリー、1993年