



近世龍野醤油と幕藩制的市場構造

長谷川, 彰

(Degree)

博士 (経済学)

(Date of Degree)

1993-11-17

(Resource Type)

doctoral thesis

(Report Number)

乙1777

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/D2001777>

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。



氏名・（本籍） ^{はせがわ}長谷川 ^{あきら}彰 （兵庫県）

博士の専攻分野の名称 博士（経済学）

学位記番号 博ろ第86号

学位授与の要件 学位規則第4条第2項該当

学位授与の日付 平成5年11月17日

学位論文題目 近世龍野醤油と幕藩制的市場構造

審査委員 主査 教授 神木 哲 男

教授 新庄 浩 二 教授 天野 雅 敏

論 文 内 容 の 要 旨

本論文は、序章、終章のほか、5章から構成されている。

序章「問題の所在」では、本論文の課題、方法、研究対象に関する研究史について検討を加えている。本論文の課題として、「ほぼ17世紀に成立したとみられる龍野醤油業を素材にして地方における特産物が中央市場に進出し、さらにそこでの地位を確立していく過程を明らかにすることを通して、18世紀中期以降における地域間分業の特質を解明」し、「幕藩制社会における商品流通、すなわち幕藩制市場の史的特質を明らかにすること」を提示し、具体的には、地方特産物の中央市場への進出を可能にした条件はどのようなものであったか、特産物の流通構造はどのような特徴をもっていたか、特産物成立のための価格条件はどのようなものであったか、中央市場への進出を果たすための経営主体の活動はどのようなものであったか、が本論文の主要な分析課題であることを明らかにしている。

第1章「特産物の成立と幕藩制市場—龍野醤油の京都市場進出過程を中心にして—」では、播州龍野地方における醤油の商品としての生産が、原料である大豆・小麦・塩と鉄分含有量の少ない揖保川の水に恵まれて、17世紀末に開始されたことを確定し、京都市場への進出に至るその後の発展過程をあとづけている。京都市場では、従来からの地造醤油業の存在、他国醤油としての備前醤油のいち早い進出、地造醤油仲間の結成とそれを保護することを優先させていた幕府の流通政策、などにより、龍野醤油の京都市場への進出は決して容易なものではなかったこと、しかし、安永9（1780）年に「他国醤油売問屋二十一軒」が成立するや、龍野醤油の造元もこれに加わり、京都市場への販路を確立し、19世紀初頭の文化期（1804—1817）には、京都市場最大の地位を占めるようになったこと、を明らかにしている。

第2章「近世後期特産物の流通構造—播州龍野・円尾家の「荷物引合帳」分析—」では、近世商品流通史研究において、地方特産物が具体的にどのような商人によってどのような経路を通じて中央市場に輸送されたのか、についての解明が立ち後れている現状に鑑み、龍野醤油最古の醸造元である円尾家の「荷物引合帳」を利用することによって、文化期以降における同家の醤油の具体的な流通過程をあとづけている。同家で醸造された醤油は、高瀬舟によって揖保川河口の網干まで運ばれ、網干か

らは船問屋・福地屋によって大坂へ船積みされ、大坂で同家の大坂店に引き取られる分と、北浜の船問屋・葉守屋によって淀川を伏見まで輸送される分とに分けられる。伏見に送られた分は、伏見の問屋・北国屋の手で円尾家の京都店に届けられたことを実証している。さらに同家の京都店取扱樽数が、1810年代に6000挺台から8000挺台にまで急増し、1820年代を通じて8000挺台の高い水準を維持し、文政4（1821）年には、最高の9500挺あまりに達していることを明らかにしている。

第3章「特産物の成立と価格構造－近世物価の地域比較と関連して－」では、龍野醤油価格を中心にして地方の特産物が成立する価格条件を検討している。近世中期における京都物価のうち、白米・清酒・醤油の価格動向から醤油需要の増大を明らかにするとともに、元文期（1736－1740）を境にして京都醤油に対する龍野醤油の相対価格が低下することを実証し、龍野醤油の京都市場への参入が可能となった条件が価格面で成立していたことを明らかにしている。

第4章「近世中・後期の醤油醸造経営－龍野醤油造元・円尾家を中心にして－」では、円尾家の経営活動を、同家の年度末決算書である「有物覚」を分析することによって明らかにしている。同家は17世紀初頭には、すでに経営活動を開始していたが、当初においては、利貸業や酒造業が中心であった。しかし、18世紀中期にひとつの危機に直面した同家の経営は、京都に出店を開設するなどして積極的な販売戦略を展開し、醤油醸造業へその比重を移していくことになった。その結果18世紀後期には、従来の利貸経営から醸造業へ、さらに醸造業でも酒造から醤油醸造へと経営の転換が図られ、1830年代以降、同家の経営が醤油醸造業に純化していった過程を明らかにしている。

第5章「幕末期の龍野醤油醸造業」では、19世紀以降の龍野醤油醸造業の動向を検討している。京都市場での特産物としての地位を獲得した龍野醤油醸造業が、文政期（1818－1830）以降その体制を強化していくために、仲間組織を整備し仲間に対する強い統制を実施したこと、天保13（1842）年の株仲間の解散以降、在方を中心にして新興の醤油醸造業者が台頭し、文政期に30名内外であった醤油醸造業者が、弘化4（1847）年の龍野における「株仲間再興」に際しては100名をこえる数に達していたこと、しかし幕末・維新の動乱期を乗り切って営業を継続することができたものは、明治3（1870）年時点で、30名内外にすぎなかったことを明らかにしている。

終章「むすびにかえて」では、5章にわたって検討を加えてきた論点についての諸結果を総括し、あわせて明治期以降の龍野醤油業の動向を展望している。

論文審査の結果の要旨

本論文の主要な貢献は、以下の4点にまとめることができる。

まず、近世商品流通史研究全般に対しては、次の2点の貢献が顕著である。

- (1) 明治期以降のわが国の急速な工業化は、近世以来の在来産業の存在なくしては考えられない。酒造業・織物業・蚕糸業とならんで、醤油醸造業もまた重要な在来産業であったにもかかわらず、その史的研究はきわめて立ち後れていた。このような研究史の状況のなかで、醤油醸造業を真正面から取り上げ、その近世における発展を特産物の形成という一貫した視覚からあとづけ、醤油醸造業の本格的な研究として学界に送り出したことは、本論文の最も重要な貢献として高く評価することができる。
- (2) これまでの近世商品流通史研究においては、流通制度・流通機構の変化、幕府・藩の流通政策、中央市場の形成といった、いわば「マクロ的側面」と、商品生産の実態、個別経営活動、個々の商人の経済活動などの「ミクロ的側面」についての分析がややもすれば別個に行われ、必ずしも

両者の有機的な連関のもとに研究が進められてきたとはいいがたい。本論文は、醤油醸造業について、近世商品流通の重要な柱の一つである「<特産物>の形成」を両者をつなぐ輪として巧みに利用し、マクロ的側面とミクロ的側面の両面から統一的・総合的に捉えることに成功しており、この点からも高く評価することができる。

次に、個別実証的な側面についての貢献として、次の2点を指摘することができる。

- (3) 龍野醤油最古の醸造元・円尾家の年度末決算書である「有物覚」の詳細・綿密な分析を通じて同家の経営構造を明らかにしたことである。これまでも三井・鴻池といった近世の代表的都市商人については数多くの分析があるが、円尾家のような地方商人についての長期にわたる分析は少なく、とくに同家に残された膨大な史料・「有物覚」をはじめて利用し、一貫した手法で個別経営の事例分析をおこなっていることは高く評価することができる。
- (4) 商品がいつ誰の手によってどれだけどこへ販売されたのかという、商品流通史研究にとって最も単純ではあるが基本的な問題については、史料上の制約もあり、解明することが困難であった。本論文では、円尾家の「荷物引合帳」を利用して龍野の醸造元から積み出された醤油樽が、誰の手を経てどういう経路で最終消費者にまで届けられたのかを追跡し、その流通経路を個別具体的に確定しており、地方特産物の流通構造の具体的様相を解明した点は高く評価することができる。

以上のように、本論文が近世商品流通史研究の深化に果たした貢献は大きいですが、なおいくつかの問題も残されている。(1) 化政期(1804-1829)において、ほとんど京都市場へ出荷されていた円尾家の醤油が、天保期(1830-1843)以降京都市場へ出荷が減少し、代わって大坂市場へ出荷が急増することが明らかにされているが、なぜこのような現象が起こったのかについては一層の追究が望まれること、(2) 龍野醤油が特産物として京都市場への進出を可能にした条件として元文期を境に京都醤油に対する龍野醤油の相対価格が低下することがあげられている。しかし、元文期には貨幣改鋳があり、この時期の価格変動には貨幣的要因を考慮する必要があると思われること、などである。しかし、これらは今後の研究にまつべきものであり、本論文の価値を損なうものではない。

以上を総合して、審査委員は一致して本論文の提出者が博士(経済学)の学位を授与される資格をもつものと判定する。