

21世紀型の近江商人を目指して

近江商人

探究Ⅰ

～「三方よし」の精神を学ぼう～

滋賀県立八幡商業高等学校

1年	組	番
氏名		

1 はじめに

平成29年度から3年間、八幡商業高校は文部科学省より、SPH（スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール）の指定校となりました。文字どおりスーパーなプロフェッショナル人材を育成する学校に指定されたのです。どんなスーパーなプロフェッショナルを育てるの？と思っている人もいることでしょう。八幡商業高校では、

企業の社会的責任（CSR）を全うするプロフェッショナル人材の育成

—21世紀型近江商人育成プランによる、「商業道德」を身に付けた
「三方よし」を実践できるビジネスリーダーの育成を目指して—

というテーマで、仕事をおこなうときに法律やルールがしっかり守れて、社会のしあわせに貢献できるプロを育てることになりました。「近江商人探究」を3年間学習し、いろいろな実習などに取り組むなかで、また、クラブ活動や生徒会行事をとおして、法律やルールがしっかり守れて、社会のしあわせに貢献できるプロに育ててほしいと思っています。

「近江商人探究」では、近江商人のビジネスについて深く学びます。

- (1) 「近江商人探究Ⅰ」では「三方よし」の精神について理解をして下さい。
- (2) 「近江商人探究Ⅱ」では「商業道德」を身に付けて下さい。
- (3) 「近江商人探究Ⅲ」では「企業の社会的責任（CSR）」を全うできるプロに育てて下さい。

みなさんが、スーパーなプロフェッショナルに成長することを願って、「近江商人探究Ⅰ」を開始したいと思います。

2 八幡商業高校の校歌から学ぶ

本校は、かつてジャーナリスト、作家、評論家である大宅壮一さんから「近江商人の士官学校」と評された歴史と伝統のある商業高校です。

本校の校歌は、作詞 土井晩翠、作曲 東京音楽学校で、明治40年11月1日本校運動場にて、校歌発表式が挙行され、以降、校名は変わったことがあっても、校歌は変わることなく代々の諸先輩方に歌い継がれてきました。

校歌の歌詞には、本校で学ぶ生徒の心構えや「商業」、「近江商人」の考え方などの内容も含められており、みなさんにも是非、意味を知ったうえで、機会あるごとに誇りを持って本校の校歌を堂々と歌ってほしいと思います。

それでは、校歌の歌詞について考えていきましょう。

- 一 漣清き鳩の海 その八景の岸近く 敷ける教の庭の中
望みあふるる青春の 健児日毎のいそしみは 邦と民との富の道
- 二 鵬の翼の延びざりし 鎖国の世にも大八洲 その隅かけて市とせし
父祖にな耻ぢそ東海の 潮一度舟乗せて 四海にいたる今の時
- 三 印度の珠玉アラビヤの 香も集めん南洋の 珊瑚琥珀も欧の西
送らん道や幾万里 潮と共に舟を駆る 貿易風の名もよしや
- 四 大魂ひとつ日月の 光遍く照るきはみ 自然と人と相待ちて
万の宝産むところ 皆わが領と心して 探れ扶桑の国の富
- 五 扶桑の国の富斯くと 宣らん健児の志 養う処漣の
近江の海の岸近き 教の庭に光栄の 景とこしへに照らしめよ

(1) 校歌の歌詞の漢字にふりがなをつけましょう。

(2) 校歌を歌いましょう。

(3) 校歌の歌詞の意味を考えましょう。

【参考】 歌詞についての語注

- 一番 「漣」： 風が吹いて立つ細かく小さな波。近江国の古名。滋賀の地名に枕詞のように用いる。「鳩」： カイツブリの古名。カイツブリは滋賀県の県鳥。「鳩の海」： 琵琶湖の別称。「八景」： 近江八景。近江の景勝を八つ挙げたもの。「敷ける」： 敷設する。「教えの庭」： 学校、学びの庭、庭は何かの行事が行われる場所。「健児」： からだが丈夫で、たくましい若者。「いそしみ」： 心をこめて勤め励む。勉学にいそしむ。「邦と民」： 国と人民。
- 二番 「鵬」： おおとり。中国の想像上の大きな鳥。「鎖国」： 寛永16年から安政元年まで、朝鮮、中国、オランダを除く諸外国との通商、往来などを禁止した。「大八洲」： 日本国。大八島。『日本書紀』などでは、本州、四国、九州、淡路、壱岐、対馬、隠岐、佐渡の八洲の総称とする。「市」： 市場。市街、まち。「父祖」： 父と祖父、また先祖。先輩。「耻ぢそ」： 恥の俗字、恥じるなの意。「な…そ」で禁止を表す。「東海」： 東の方の海。中国で東シナ海の称。日本国の異称。「潮」： うみ(海)しお(潮)の意。勢いの盛んなさま。「四海」： 四方(よも)の海、司法の外国、世界中。
- 三番 「珠玉」： 海に産する珠と山に産する玉。真珠と宝石。美しくすぐれたものをほめていう語。「香」： かおり・におい。香辛料(辛味または香気を飲食物に付与する調味料。コショウ、ショウガの類。スパイス)。「南洋」： わが国の南方にあたる熱帯の海洋と島々の総称。「珊瑚」： さんご虫の群体の中軸骨格。モモイロサンゴ、アカサンゴ、シロサンゴなど装飾用に加工したもの。「琥珀」： 地質時代の樹脂などが地中に埋没して生じた一種の化石。おおむね黄色を帯び、脂肪光沢いちじるしく、透明ないし半透明。装身具に用いる。「欧」： 欧羅巴(ヨーロッパ)。欧州。「舟を駆る」： 舟を走らせる。「貿易風」： 赤道付近にある熱帯収束帯の上昇気流をおぎなうために、熱帯収束帯に向かって吹く強い風。北半球では北東、南半球では南東の方向から吹く。熱帯東風。
- 四番 「大魂」： 大きな土のかたまり。大地。地球。「遍く」： すべてにわたって広く。天地世界をあまねく照らす。「相待ちて」： 「相俟ちて」で、互いの力によって。「領」： 領分。大切なところ。「扶桑」： 昔、中国で太陽の出る東海のなかにあるといわれた神木のことをいう。中国から見て、太陽の出る東の方の国、すなわち日本国の異称。
- 五番 「斯くと」： こうこうだと。「宣らん」： のる。つげる。宣言する。言う。「志」： 心中でこうしよう、ああしようと思う心の働き。「光栄」： さかえかがやく。榮譽とすること。「景」： 光が照らす。物(もの)の姿。「とこしへ」： 永久しえ。ながく変わらないさま。永久不変。

* 校歌の歌詞の意味がわかりましたか。

4 近江商人について学ぶ

(1) 学習の目標と問題意識

「近江商人探究Ⅰ」では、最初に、江戸時代に活躍した「近江商人」と呼ばれる人々について学習をしていきます。私たちはこの「近江商人」を学習するにあたって、自分の手で資料を集め、冷静な目で分析し、自分の生き方に反映させるように心がけましょう。「近江商人」は、封建社会の後期に日本全国に取引範囲を広げ、日本の経済社会の発達に大きな役割を果たすとともに、今日に劣らない優れた取引方法や考え方をもっており、私たちが学ぶべき点は非常に多いのです。

しかし、資本主義社会（明治以降）になると近江商人の中には社会に対応できず没落していった者もあり、私たちはこの事実にも十分注意する必要があります。このような目標を頭において、次のような問題意識を持ちながら学習を進めていくことにしましょう。

- (1) 近江商人は、どのような営業形態を持ち、どのような種類の商品を取り扱っていたか。
- (2) 近江商人の「三方よし」の精神とはどのようなものか。
- (3) 近江商人はどのような企業形態を持っていたか。また、どのような会計帳簿を持っていたか。
- (4) 近江商人はどのような商人意識を持っていたか。

「近江商人」の終了後、企業の社会的責任(CSR)の概念について学習します。3年間の基礎基本となる内容です。しっかりと学習して下さい。

(2) 近江商人とは

「近江商人」とは、ある特定の商人をさすのではなく、「近江（現在の滋賀県）から出て、他国で商売した商人を、他国の人が呼んだ名である」ということをはじめに知っておいてほしいと思います。このような地名をつけた商人の呼び方は、大坂商人、紀州商人、伊勢商人、甲州商人などがあります。

「近江商人」の発祥にはいろいろな説があり、正確で詳しい事実はわかりませんが、「八幡商人」、「日野商人」、「高島商人」、「湖東商人」などが代表とされています。

それでは、代表とされている高島商人、八幡商人、日野商人、湖東商人の4つのグループについて、学んでいきましょう。



*参考

	高島商人	八幡商人	日野商人	湖東商人
活躍を始めた時代	戦国末期～	江戸初期～	江戸中期～	江戸後期～
主な活躍地	・京都 ・岩手を中心とする東北地方	・江戸 ・京都 ・大阪 ・北海道	・北関東 ・東北地方 ・九州	・信州 ・京都 ・大阪 ・北海道 ・江戸（東京）
主な取扱商品	・呉服 ・油 ・醸造（じょうぞう） ・金融	・畳表（たたみおもて） ・蚊帳（かや） ・麻布（まふ） ・呉服	・日野椀（わん） ・売薬 ・生糸（きいと） ・絹織物 ・木綿（もめん）	・麻布（あさぬの） ・呉服 ・蚊帳（かや） ・小間物
商いの仕方	・盛岡経済界への貢献	・八幡の大店（おおだな） ・日本橋への出店 ・蝦夷地開拓	・日野の千両店（せんりょうだな） ・北関東での醸造業	・中山道利用 ・繊維産業
現存企業	・高島屋百貨店 ほか	・西川産業 ・メルクロス ほか	・矢野本店 ・矢尾百貨店 ほか	・伊藤忠商事 ・丸紅 ・塚喜商事 ・ツカモトコーポレーション ほか

◎高島商人

戦国末期に、現在の高島市の大溝や安曇川からでた高島商人は、岩手県盛岡を中心とする東北地方に進出し、盛岡の城下町形成の大きな力となりました。盛岡は、高島商人との密接な関係の中で発展し、現在でも高島市出身者が盛岡経済界に貢献しています。

また、多くの商人が京都にも進出し成功しました。なかでも、高島屋百貨店を創業した飯田新七は有名であり、高島屋百貨店の社名は出身地の高島市に由来しています。

◎八幡商人

八幡山城の城下町建設にあたり、旧安土城下の商人が集まったのが始まりです。畳表（たたみおもて）や蚊帳（かや）といった地場産業を育て商品としました。早い時期から江戸日本橋に進出し、また蝦夷地（北海道）開拓にも携わりました。「八幡の大店（おおだな）」と呼ばれ、日本各地の主要都市で大型店経営に力を入れました。

◎日野商人

日野町は、蒲生氏郷の城下町として中世から商工業で栄えていました。しかし、蒲生氏の移封（松坂市・会津市）によって衰退したため、特産品の日野椀（わん）や売薬・小間物の行商に活路を見出したのが始まりです。のちに、北関東などで醸造業を営む者も多く出ました。「日野の千両店（せんりょうだな）」と呼ばれ、地方都市（特に北関東）に小型店を多数出店しました。

◎湖東商人

五箇荘・愛知川・能登川・高宮などの愛知川流域を中心とする地域からでた商人を湖東商人と言いました。江戸後期、彦根藩の経済政策（麻織物生産の奨励と、農民による商業活動の許可）によって農民が農閑期（のうかんき）に近江麻布（まふ）の行商を行ったのが始まりです。産物廻し（都市部で仕入れた商品を地方で売り、その足で仕入れた地方の特産品を都市部で売る商法）を得意としました。伊藤忠兵衛は近代商社のさきがけの「伊藤忠商事」「丸紅」を創業しました。

<課題> 次のことばを簡単に説明しなさい。

（本や資料、タブレット等で調べてみましょう）

① 「八幡の本店」

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

② 「日野の千両店」

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*ことわざから考える「近江商人」

近江商人に関連して、「近江泥棒（どろぼう）・伊勢乞食（こじき）」という諺（ことわざ）があります。江戸時代に活躍した滋賀県出身の商人について言われたものです。いつの頃から言い始められたかはわかりませんが、江戸時代の末期にはもっぱら言いふらされていました。

この諺には、善悪二通りの解釈があります。悪意の解釈は、文字どおり近江商人は泥棒のような、伊勢商人は乞食のような根性を持っていて、「商人は程（ほど）よき盗賊にて、泥棒、乞食のごとき人情ならでは勝利は得がたいものなり」と言われています。善意の解釈としては、「近江殿子（とのご）・伊勢子正直（こしょうじき）」のまちがいであるという説です。すなわち、近江商人はその商業上の金もうけがうまいため、自然と殿子のような生活をしたのであり、また、伊勢商人はあまりかけひきせず正直であるところからこの諺は生まれた、と言うのです。

いずれにしても、このような諺が世に言いふらされるようになったのは、近江商人が巨利を得て富商となり、その現世的威力が世の中の人の羨望を集めたからでしょう。では、「近江商人」とはどのような商人であったのでしょうか。

<課題> 「近江泥棒・伊勢乞食」の善悪二通りの解釈について、それぞれの立場に立って意見を出し合い、話し合いなさい。

*話し合った内容をまとめましょう。

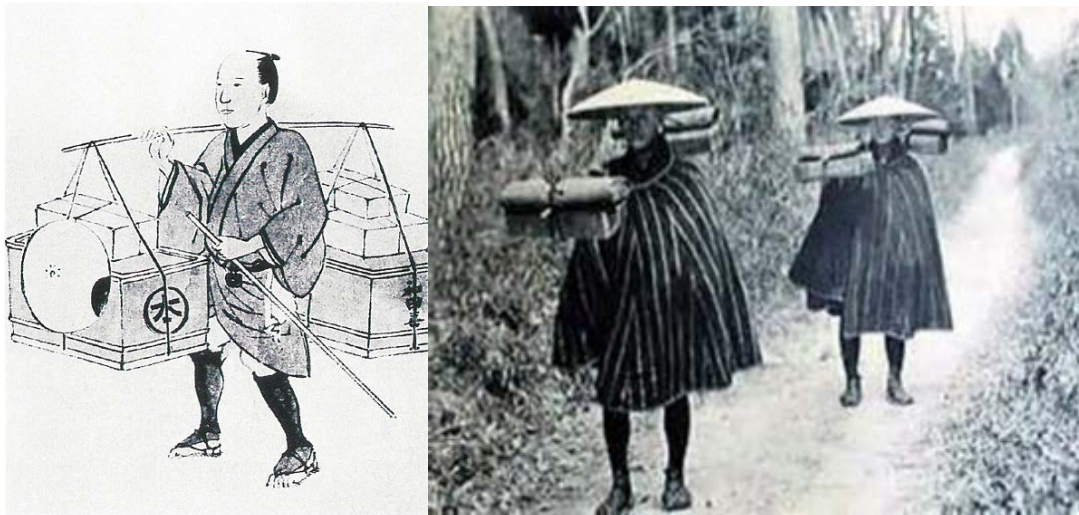
(3) 近江商人の商法

① 行商

近江商人の行商は、おもに遠隔地行商でした。農閑余業(のうかんよぎょう：本業は百姓で、農閑期に行商する)で行商をおこないました。行商の方法としては、「のこぎり商い」と呼ばれる方法です。

その方法は、天秤棒を片手に近江を出て、郷里の特産物を担(かつ)ぎ、遠く関東や九州の果てまで売り歩きました。(これを「持下(もちくだ)り商い」と言います。)行商先で商品売りつくすと、帰りはそのところどころの産物を仕入れ、それを売りつつ帰郷する(これを「持上(もちのぼ)り商い」と言います。)往復商売をおこないました。当時、この往復商売を「のこぎり商い」と言いました。

行商への持下り商品は、参考の表の「主な取扱商品」のとおりです。持上り商品(登せ荷)は、生糸(きいと)・紅花(べにばな)・北海道の俵物(たわらもの：海産物、いりこ・なまこなどの肥料)などの産物を仕入れていました。



行商の姿

近江商人は、この行商のなかで精神力を養いました。例えば、湖東商人の松居久左衛門(きゅうざえもん)家が創設されたのは、延享(えんきょう)3年(1746年)のことですが、初代は行商によって財を成しました。松居家の屋号(やごう)は「星久」で「・\・」(トンボじるし)の星じるしで知られています。トンボのしるしと言っても、トンボとは何の関係もありません。中央の\ (斜め線) は天秤棒を意味し、両側の・ (ピリオド) は星を意味します。天秤棒を担いで、朝、星が残っている早いうちから家を出て、夜、星が出てくるころ帰途につくという意味で、勤勉励行に徹する創業の精神をあらわしてマークにしたのです。

当時の行商は、中世のころの治安の悪い時代に比べると、幾分かは楽になったものの、現在の行商に比べて大変だったことはいまでもありません。

ん。何事も「始末」するという精神で、旅宿の費用を節約するために辻堂（つじどう：道端にある小さな堂）に眠り、あるいは野宿をかさねたり、昼食のかわりに畑の大根を農家から分けてもらってこれを食べ、茶店（ちやみせ）の茶は飲まずに川水でのどをうるおしながら行商をつづけました。

「星久」三代目松居遊見の若いころに次のような話が残っています。中仙道筋を歩いていたとき、連れの人が「この辺りには鳥居峠とか碓氷（うすい）峠とかの険路があって難儀（なんぎ）なことです。これさえなければ行商もらくですがなあ」というと、これを聞いた遊見は「いや自分はそうは思わない。こんな峠が十も二十もあればよいと思います」と答えました。連れの人には不思議な顔をして、「それは一体どういう訳でしょう」と聞くと、遊見は「山路が険しくて、難所が多ければ多いほど人（商人）はいかない。人のいかないところについてこそ金がもうかる」と答えました。これは、彼がいかにたくましい商魂の持ち主であったかを物語るとともに、行商をおこなう商人の覚悟とか精神力を表しています。

とにかく、近江商人は行商によってその基盤を築き、財を成しました。「近江の千両天秤」といわれるのは、そのためです。

<課題>

- ① 近江商人にとって、「行商」とはどのようなものでしたか、思ったところを発表しなさい。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ② 「星久」三代目松居遊見の返答について思ったことを発表しなさい。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

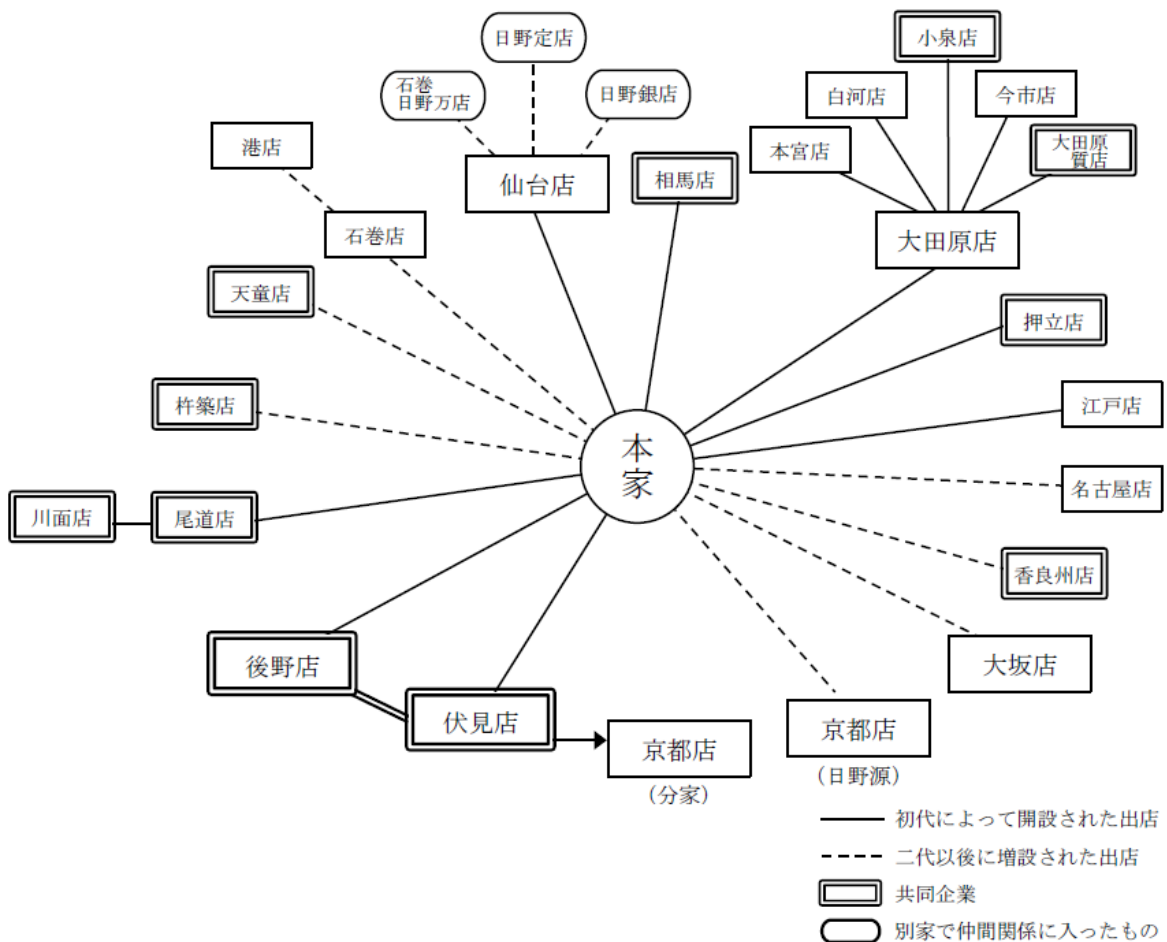
.....

.....

.....

② 出店（でみせ）

行商によって財が蓄積され、行商地の事情を知るに従い、その地に店舗を設け定着した商業に従事することになります。これが出店制度です。江戸・京都・大阪は言うに及ばず、ひろく地方に進出し近江屋・日野屋・八幡屋などの屋号をもって各種の商業に従事しました。出店を拠点として行商も行ないました。これを「店持ち（たなもち）行商」と言います。出店はさらに「枝店」を生み、これらを基地として全国各地の特産物が転々と流通され、網の目のような商圈が広げられ、それによって商業利潤をあげたのです。この方法を「産物廻し」と言いました。



「本家・出店・枝店の図（中井家コンツェルンの図）」

支店網を全国に張っても、本家は依然として郷里におくのが、近江商人の特色でした。本家には、妻子は置いても商品は置きませんでした。出店の経営は支配人に一任されました。主人は本家を本拠とし総指揮権を握りましたが、監査督励のために「店廻り（たなまわり）」と称し各地の出店を巡回するので、本家に留るのは一年のうち、わずかな日数(10～20日)でしかありませんでした。また、近江商人の出店では、使用人は男性しかおかないのも特色でした。炊事や清掃の役にも男性がこれにあたりました。

近江商人は丁稚（でっち）制度を設け、奉公人は近江の出身で占め、丁稚から勤めあげる者を子飼（こがい）奉公人と言いました。奉公人は幼年時代に本家で行儀・作法や一人前の商人になるように、読み・書き・算盤の勉強を徹底的に教えこまれました。

教育には妻があたりました。一定の期間を終えると奉公人として出店へ出ました。そして出店において経験を積み、手代→支配人を経て別家（べっけ）となる者ができますが、それらの者はほとんどが幼年時代から奉公した者でした。このような奉公人はすべて近江出身者でしめられ、近江以外の者はあまり雇いませんでした。このことによって近江商人は郷里・郷党意識をより強く持つようになっていきました。

丁稚制度	
後見人（相談役）	
支配人（番頭）	
副支配人（中番頭）	
廻り役（外勤）	手代
店番（内勤）	
雑用係（丁稚・小僧）	

近江商人の活動範囲を知るには、下に掲げる出店の分布図をみれば明らかです。全国に平均しているわけではなく、そこには濃淡があります。東北・関東などが多いことが分かります。

江戸時代の近江商人の出店

- | | | | | |
|-------|--------|----------|--------|-------|
| ① 江差 | ②⑥ 高崎 | ④⑥ 沼津 | ⑥⑤ 後野 | ⑦⑧ 長崎 |
| ② 函館 | ⑦ 小泉 | ⑦ 韮山 | ⑥⑥ 京都 | ⑨ 鹿児島 |
| ③ 松前 | ⑧ 吉田 | ⑧ 大宮 | ⑥⑦ 伏見 | |
| ④ 黒石 | ⑨ 長野 | ⑨ 静岡 | ⑥⑧ 大阪 | |
| ⑤ 鱒ヶ沢 | ⑩ 上田 | ⑩ 藤枝 | ⑥⑨ 郡山 | |
| ⑥ 津軽 | ⑪ 小諸 | ⑪ 見附(磐田) | ⑦⑩ 和歌山 | |
| ⑦ 尾上 | ⑫ 銚子 | ⑫ 浜松 | ⑦⑪ 矢掛 | |
| ⑧ 南部 | ⑬ 佐原 | ⑬ 西浜名村 | ⑦⑫ 福山 | |
| ⑧ 酒田 | ⑭ 佐倉 | ⑭ 新城 | ⑦⑬ 尾道 | |
| ⑩ 石巻 | ⑮ 江戸 | ⑮ 岡崎 | ⑦⑭ 松山 | |
| ⑪ 港 | ⑯ 青梅 | ⑯ 下山村大沼 | ⑦⑮ 高知 | |
| ⑫ 天童 | ⑰ 八王子 | ⑰ 名古屋 | ⑦⑯ 杵築 | |
| ⑬ 仙台 | ⑱ 厚木 | ⑱ 岐阜 | ⑦⑰ 博多 | |
| ⑭ 山形 | ⑲ 秦野 | ⑲ 桑名 | | |
| ⑮ 瀬上 | ⑲ 浦賀 | ⑲ 四日市 | | |
| ⑯ 中村 | ⑳ 御殿場 | ⑲ 津 | | |
| ⑰ 福島 | ㉑ 上野原 | ⑲ 香良洲 | | |
| ⑱ 本宮 | ㉒ 石和 | ⑲ 亀山 | | |
| ⑲ 白河 | ㉓ 甲府 | ⑲ 敦賀 | | |
| ⑳ 大田原 | ㉔ 市川大門 | | | |
| ㉑ 宇都宮 | | | | |
| ㉒ 桐生 | | | | |
| ㉓ 前橋 | | | | |
| ㉔ 足利 | | | | |
| ㉕ 伊勢崎 | | | | |

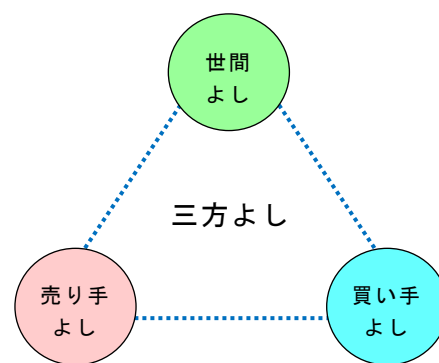


江戸時代の奥帳場の形態

(4) 近江商人の「三方よし」の精神

近江商人は、「商売は、売り手よし、買い手よし、世間よし」を心がけていました。これが「三方よし」であり、近江商人の特色ある考え方です。

「三方よし」の考え方については、五個荘商人の中村治兵衛宗岸の家訓に、「他国へ行商するも総て我がことのみと思わず、其国一切の人を大切に私利私欲を貪る事なかれ。神仏の事は常に忘れざるように致すべし」とあり、これが「三方よし」の考え方の始まりだと言われています。



① 「売り手よし」「買い手よし」

売り手（商人）が商品を販売したら利益を求めるのは当然のことですが、「自分のことばかりを考えて高利を望んではならない」、と近江商人は家訓のなかに記しています。また、買い手（お客様）にとっても「よい買い物をした」という気持ちになるような商いが大切であるとしています。売り手と買い手の双方が喜ぶ商いが、「売り手よし」「買い手よし」ということです。

② 「世間よし」

近江商人は、他国へ行商を行うなかで、「その国のすべての人を大切にする」ことを心がけました。これが「世間よし」という考え方です。近江商人は、その国の産業が盛んになるように努めるなど、積極的に地域貢献をおこなったので、その国の人々から大いに感謝されました。

「世間よし」は、売り手と買い手という当事者のみに好都合というだけでなく、その商いが世間にとっても好都合でなければならない、とする考え方です。社会全体の幸福につながって、はじめて商いは成り立つという教えです。

③ 「陰徳善事」

「陰徳善事」とは、人知れず善い行いをするという意味です。近江商人に広く尊ばれていた言葉です。商いで得たお金で、道に灯ろうを設置したり、橋を修理したり、学校や病院をつくったりして、社会奉仕のために役立てたのです。

しかし、その見返りを求めることは一切なく、それを望むことを厳しく戒めていました。自分がこんにちあるのは社会や世間のおかげであって、その恩返しとして社会に戻すという行いが「陰徳善事」の考え方で、「世間よし」でもありました。



5 実際に体験してみよう。

<実習> 1年生全員による販売実習を実施します。

- * 実習の実施については、別途担当の先生から指示がありますので、その指示にしたがって、実習をしましょう。

6 近江商人の複式簿記

* 近江商人の複式簿記に関する言葉を知ろう。

(1) 薄利多売

近江商人は1回の取引で多くの利益を得ることを求めず、少しの利益である「薄利」で商品を販売しました。「薄利」での販売の場合、多くの利益を得るためには、商品をたくさん売らなければなりません。(これを「多売」と言います)近江商人は、「三方よし」の精神にのっとり、暴利をむさぼることはせず、「薄利」で「多売」の方法で商品を販売しました。これを「薄利多売」と言い、近江商人の販売に関する特色の一つです。

(2) 始末

さらに、近江商人は多くの利益を得るために、経費の節減や無駄な支出を削減する「始末」を強く意識した商いに努めました。そのため、日常の生活も質素に徹し、コストダウンに努力しました。しかし、この「始末」はケチではなく、単なる節約でもありません。そのため、大きな効果が得られると判断したときには、普通よりも多くの投資と消費を行いました。近江商人は、少ない利益でも、品質のよい商品をたくさん売り、さらに「始末」をすることで、もうけを増やしていきました。

(3) 会計帳簿

近江商人は、「薄利多売」と「始末」によって得られた利益を、記録と管理をするために複式簿記の会計帳簿も生み出しました。

中井家では、会計帳簿も複式簿記の原理にもとづく帳簿組織を持っていました。大福帳はもともと売掛金の管理のためのものですが、中井家のそれは総勘定元帳的な性格を持っていました。多帳性の複式簿記であり、複式決算法をもち、店卸目録(たなおろしもくろく)の形で、損益計算書・貸借対照表を作成していました。

さらに、中井家の帳簿には本支店合併決算と出店の経営管理システムを持った本支店会計の制度の特徴もありました。なお、中井家の帳簿からは近江商人の資本概念がうかがえます。

会計帳簿の大福帳



< 課題 5 >

近江商人は、利益を増やすために「三方よし」の精神にもとづいて、どのような方法をとりましたか、説明しなさい。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- 今、みなさんが学んでいる「簿記」も、原点は「近江商人の簿記」にあるの
かもしれませんね。
現代の「簿記」についてもしっかりと学び、原点にあるものを理解しましょ
う。

7 近江商人の家訓にみる経営者精神

近江商人の経営活動を支えていた精神、すなわち経営者精神（商人意識）についてみてみよう。近江商人の経営者精神として、勤勉・儉約・正直・堅実の4点があげられます。

近江商人の家はたいてい家憲や店則を書いた家法書が残されています。いずれの家法書をも、商品の仕入れをおろそかにすることなく、良品の商品を薄利で売ると教え、顧客の信用を得ることが家業の永続きをはかることだと教えています。しかも投機的な商法を戒（いまし）め、石橋をたたいて渡るような堅実な生き方を家のおきてと定めています。

では、彼らが巨富を積んだのは、いったい何によって可能であったのでしょうか。その答えを一言でいえば、「始末」ということにありました。始末とは、商売の帳尻が合うようコストを削減し、無駄を省いて節約をすることです。

そこで富を積もうとするならば、まず収入を増やさねばなりません。そのため近江商人のとった方法は、商略（商売上の策略やかけひき）を縦横にめぐらすということよりも、むしろ「精を出して働く」ということでした。勤勉に働く一方、支出はできるだけ制限しました。質素儉約ということが大事になってきます。どの家の家法書にもこれを説かないものはありませんでした。多くの近江商人は、質素儉約を実行しました。

以上の生き方を端的に語るものに、中井家の初代源左衛門光武（良祐）が書き残した「金持商人一枚起請文」があります。以下に掲げます。

（原文）

金持商人一枚起請文

もろもろの人々沙汰（さた）し申さるるハ、金溜（たま）る人を運のある、我は運のなき杯（など）と申（もうす）ハ、愚（おろか）にして大なる誤なり。運と申事は候はず。金持にならんと思はば、酒宴遊興奢を禁じ、長寿を心掛、始末第一に、商売を励むより他に仔細は候はず。此外に貪欲を思はば、先祖の憐みにはづれ、天理にもれ候べし。始末と吝（しわ）きの違あり。無智の輩ハ同事とも思ふべきか。吝光（しわびかり）は消えうせぬ、始末の光明満ぬれば、十万億土を照すべし。かく心得て行いなせる身には、五万十万の金の出来るハ疑ひなし。但（ただし）運と申事の候て、国の長者と呼るる事は、一代にては成がたし。二代三代もつづいて善人の生れ出る也。それを祈（いのり）候には、隠徳善事をなさんより全別儀候はず。後の子孫の奢（おごり）を防んため、愚老の所存を書記おわんぬ。

文化二丑正月

九十翁中井良祐識

この起請文は前半と後半に分かれています。前半は商売に成功するには、始末して、きばって仕事をし、長生きするようにつとめるほかに方法はないと説いています。それ以上のことを望めば、天の理にはずれ、ご先祖様の憐みにはずれと人の分限を正しています。始末とケチは違い、ケチはうとまれると言っています。才覚も算用も説かないところが注目できる点です。

後半、豪商といわれるのは一代では無理であり、次代も、その次の代も立派な経営者が生まれるには神仏の加護を待つよりほかはないととし、絶対者に帰依する信仰を説き、陰徳善事をほどこせと言っています。陰にかくれてよいことをせよと説いています。社会事業に関心をもてとも説いています。儉約・勤勉・長寿・陰徳善事をなせと強調している点が注目できます。中井家はこの起請文どおり、本人及びその子孫が社会事業として、社寺などに寄付・寄進を行いました。

近江商人の経営者精神の根本理念は、正直と堅実であり、勤勉と儉約でした。このような精神が何に由来したかという、神仏に対する信仰と儒教の教えにありました。家憲や店則には必ずといってよいくらい、神仏に対する帰依が説かれてあり、また儒教的倫理が述べられています。神と仏とは並置されていて、両者の間に対立・矛盾はありません。神・儒・仏がまざり合って一体となった日本人的生活信条が、近江商人の商人道の基礎にありました。近江商人の心構えがうかがわれ、近江商人の特色を示したものだといえることができます。

<課題6>

「金持商人一枚起請文」は前半と後半に分かれています。前半では何をしようと言っていますか。また、後半では何をせよと言っていますか。二人組になって話し合いなさい。

*話し合った内容を、まとめよう。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, providing a template for writing.

8 「働く」ことを体験してみよう。

* 1年生全員によるインターンシップを2月に実施します。

★インターンシップでCSRを体験しましょう。インターンシップに行く前に、『進路の手引き』(P.75~84)といっしょにこのページを必ず読んでください。

①心がけてほしいこと。

- ・1年間の商業の学習で身につけた「商業の眼」をもってインターンシップ先の企業や会社の様子を見てきてください。
- ・インターンシップ先の企業は「企業の社会的責任(CSR)」をどうやって全うしているのかを見てきてください。また、「三方よし」の「世間よし」をどうやって実現しているのかも見てきてください。
- ・八幡商業高校の代表として行きますので、大きな声でハキハキとした挨拶を心がけてください。職場の方にご迷惑をかけないように気配りを忘れないでください。

②インターンシップ先企業へは「ビジネスマナー」を身につけて臨んで下さい。

- ・社会人としての自覚を持ちましょう(教科書176~177ページ)
- ・身だしなみを整えられるようにしましょう(教科書178~179ページ)
- ・挨拶やお辞儀の練習をしましょう。(教科書180ページ)
- ・正しいことばづかいを身につけましょう。(教科書182~183ページ)
- ・電話の対応ができるようにしましょう。(教科書184~187ページ)
- ・来客の対応ができるようにしましょう。(教科書188~189ページ)

③インターンシップの就業日誌は毎日記入し、提出日には遅れないように必ず提出してください。見たこと、体験したこと、思ったこと、考えたことなどを日誌にたくさん記入しておくことが大切です。

④インターンシップでの体験を「自分の成長」と「将来の進路選択」に役立ててください。

⑤もし発熱等で欠席や遅刻をする時は、インターンシップ先に電話連絡をした後、学校の進路指導課(0748-32-2436)にも電話連絡をしてください。

⑥インターンシップ先の企業や会社へは交通安全に気を付けて出勤して下さい。道路交通法はもちろんのこと交通マナーも厳守してください。

⑦携帯電話の電源は、インターンシップ先の企業や会社の通用口を入れる前に切ってください。電源を入れるのは、インターンシップが終了し企業や会社を出てから電源を入れてください。

⑧インターンシップは学校が受け入れをお願いし、企業側のご厚意で実現しています。「感謝」の気持ちを持って出勤してください。

○ インターンシップの感想を書きなさい。

A series of horizontal dotted lines for writing.

9 さいごに

近江商人は、商略（商売上の策略やかけひき）をよしとはせず、行商や産物廻しによって、世間の過不足を補って需給を調整する（商品が不足している所へ、商品をお届けること）のが本務であると考えました。そして、社会的に正当な商いや行商先での経済的貢献を求める近江商人は、さらに社会的責任を強く意識するようになりました。「売り手よし、買い手よし、世間よし」、この三方がよくなって初めて本当の商いといえるのだと考えました。

近江商人は、「三方よし」の商いをするために、財に見合うだけの人格や教養、礼儀作法といった人間形成も強く求めていました。驕ることは即ち身を滅ぼすとして、「始末」を重視し、質素儉約を旨としました。また、「武士は敬して遠ざけよ」と、権力に依存して利益を得ることをよしとせず、薄利多売を主としました。そして、地場産業の育成や地域活性化あってこそその商いであるとして、「お互い様の心」や「地域貢献の心」を大切にすることこそ商いであると伝え続けてきたのです。

世のため人のためになることをするために努力を惜しまない心こそ、これからの商業や経営に求められています。これは、「三方よし」の精神が、今後ますます大切になってくることを意味しています。

★「三方よし」の精神について理解できましたか。何回も読み直し理解してください。スーパーなプロフェッショナルとして、「三方よし」の精神を必ず理解してほしいと思います。また、「三方よし」を日常生活の中でも実践できる人材に成長してください。

【 参考文献 】

- ① 末永國紀（2011）『近江商人 三方よし経営に学ぶ』ミネルヴァ書房
- ② 末永國紀（2017）『近江商人学入門 改訂版-CSRの源流「三方よし」』淡海文庫
- ③ AKINDO 委員会編（1997）『近江商人の商法と理念』サンライズ出版
- ④ NPO 法人 三方よし研究所編（2016）『近江商人の理念と商法』
- ⑤ 滋賀県立大津商業高等学校編『ビジネス基礎ハンドブック』

【関連資料】

ここでは、みなさんの先輩である八商の卒業生が起こした企業と、近江八幡市に所縁がある八幡商人が起こした現存する企業について見てみることにします。
(出典：Wikipedia)

(1) 八商の卒業生が起こした企業

■伊藤忠商事株式会社

1858年、初代伊藤忠兵衛が麻布（あさぬの）の「持下り」行商を開始したことをもって創業としている。同業の丸紅とは同じ起源となっている。その後、いったん丸紅と分割されたものの、戦時中に再度合併（大建産業）、戦後の財閥解体措置により再度両社は分割され、1949年に現在と直接つながる伊藤忠商事株式会社が設立された。

単体従業員数が大手総合商社（伊藤忠商事、三菱商事、三井物産、住友商事、丸紅）で最少ながら、2015年度に最終利益で三菱商事を抜いて総合商社業界でトップになった。

歴代社長のうち、二代	伊藤忠兵衛	氏（二代目）
三代	伊藤竹之助	氏
四代	小菅宇一郎	氏（1949年 - 1960年）
五代	越後正一	氏（1960年 - 1974年）

の4名が八商の卒業生である。

◎伊藤忠商事株式会社についてタブレットを用いて調べてみよう。

■ ワコール (Wacoal)

1946年、八商の卒業生である塚本幸一氏が個人事業、和江商事を創業。翌年、八商の同級生である川口郁夫氏にも加わってもらう。1964年に株式会社ワコールに改称する。2005年に持株会社制に移行し、株式会社ワコールホールディングスに変更する。ワコールは、京都市に本社を置く衣料品メーカーであり、事業の中心は女性用下着販売である。主軸のメインブランド「ワコール」と、低価格のサブブランド「ウイング」の二つのブランドを中心に展開している。また、「ウンナナクール」など複数のブランドを使い、大型ショッピングセンター内を中心に直営販売店（SPA = 製造小売業）も展開する。

◎卒業生の塚本幸一氏についてタブレットで調べてみよう。

(2) 八幡商人が起こした現存する企業

■西川産業

創業は1566年。八幡山城を築城した豊臣秀次によって楽市・楽座の政策が発表された翌1587年、西川仁右衛門（初代）が近江商人発祥の地である八幡（現在の近江八幡市）に店を開いた。蚊帳の製造・販売を開始し、のちに畳表の製造・販売にも力を入れた。徳川家康が江戸幕府を開き、商業発展の基点となる日本橋に有力な商人を誘致したさい近江商人より4家選ばれ、1615年、日本橋のたもとに出店した（現在の日本橋西川）。1789年には「三ツ割銀制度」を導入。売り上げから運転資金、原材料費、火災等のための蓄え金を除いた残りを従業員に分配する現代の賞与のような制度である。当時としては類を見ない画期的なシステムであった。また1920年には早くも給与制を導入している。布団の製造・販売は1887年に始まり現在に至っている。

◎西川産業の商品についてタブレットで調べてみよう。

■メルクロス (メルクロス株式会社のホームページより)

メルクロスの業務を一言で言えば食品やリビング素材を扱う「商社」です。でも、単なる商社ではありません。「必要な商品」を「知りたい情報」「的確なアドバイス」と共に提供、お客さまの「困った」を解決するソリューションビジネス。その提案力と情報力によって「お客さまにとって欠かせないビジネスパートナー」となること。これこそがメルクロスの目指すところです。

メルクロスのルーツは安土桃山時代の近江商人。初代西川勘衛門数吉が 1585 年滋賀県近江八幡で創業、以来 400 年もの長きにわたって一つの企業として続いてきました。創業当時の 16 世紀はモノを全国的に流通させる仕組みのなかった時代。商人たちは自らの信用力と情報力を武器に次々と市場を開拓していきました。こうした経済活動を支えていたのが「三方よし」の精神や「先義後利」の哲学です。「売り手よし 買い手よし 世間よし」といわれる「三方よし」の精神は、売り手と買い手の間に「WIN—WIN」の関係が成立し、尚且つそのビジネスが社会に役立つものでなければならないという近江商人の教えに基づくものですが、私たちはお客様に本当に喜んでいただける商品やサービス、ソリューションを提供するビジネスコーディネーターとして「三方よし」の精神を実現していきたいと願っています。また、最初からビジネス上の利益のことばかり考えてはお客様にご満足いただけるサービスは提供できない。ビジネスの前に私たちがお客様にどのようなサービスが提供できるのかを先ず考えることが「先義後利」の哲学であると考えています。

こうした思いがメルクロスの企業理念「豊かな暮らしのためのビジネスコーディネーターとして社会に役立つ」に込められているのです。時代や商品は変わっても 400 年前の商人たちが培ったこの精神は昔も今も変わらないと私たちは思っています。

◎メルクロス株式会社が 400 年も続いている(これを企業の持続可能性という)秘密をホームページから探してみよう。

第2部【企業の社会的責任（CSR）について】

☆教科書（『ビジネス基礎 新訂版』実教出版）126ページ～130ページを読んで、次の問に答えなさい。

問1. 「三方よし」の精神を忘れて、利益だけを追求すると企業不祥事が起こります。そこで、近年起きた企業不祥事の例をあげ、その原因と影響について話し合いなさい。

問2. 企業が不祥事を起こさないようにするために、次の3つの取組みが重要になってきます。それぞれについての教科書の説明をまとめなさい。

①「コンプライアンス」

--

②「コーポレートガバナンス」

--

③「倫理観をもった活動」

--

問3. 130ページのコラム「企業は社会の公器」を読んで感想を書きなさい。

問4. 126ページの「企業と社会的責任」の図を写しなさい。



★次の文章は、企業の社会的責任（CSR）について書かれた文章です。少し難しいかも知れませんが、上に描いた図を見ながら読んでみましょう。

「企業の社会的責任（CSR）」とは、企業が活動の基盤とする社会との関わりにおいて負う責任である。企業にとって、CSRを重視する経営とは、日常の企業活動の中に、社会的公正性や倫理性、環境への配慮などを取り込んでいくことである。利潤を極大化し、株主のために利益を生み出すことこそ企業の責務である、というような考え方は、今日、大きく後退しつつある。また、質の良い製品を消費者に供給することが企業の社会的責任である、という考え方も、それだけでは十分ではない。社会的存在としての企業は、株主や消費者だけでなく、企業活動の中で関係を取り結ぶ、あるいは影響を与える様々な社会集団のことを考慮しなくてはならない。企業の従業員、工場が立地している地域社会の住民等の社会グループ、取引のパートナー等の、企業が関わるすべての人々はステークホルダー（利害関係者）と呼ばれ、CSRを論じる際の重要なキーワードのひとつとなっている。

しかし、CSRを、単に、社会やステークホルダーに対する企業の一方的な貢献と捉えることも正しくない。CSRへの積極的な取り組みは、企業経営そのものの見直しにもつながることから、企業の競争力の強化に資するものと考えられている。経営の効率化やリスクマネジメントの強化により、投資家の高い評価を受けることにもなる。CSR経営は、長期的には企業価値を高め、企業にとってプラスとなりうる。かつては、CSRを社会的義務として捉え、企業の社会的義務に付随するコストであるという見方が多かったが、近年は、CSRの推進は、企業の収益性と両立しうるとの認識が広まりつつある。つきつめて言えば、企業が社会の一員として、一般市民と同様の立場で、環境や社会との共生調和を迫及することが、とりもなおさず、企業自身の持続可能性に寄与する、ということになる。

参考文献：経済産業課（2005）『調査と情報 第476号』国立国会図書館

