

Title	19世紀初頭武蔵国における「地域」形成の一原理：文化2年(1805年)吉田家金銀出入帳
Sub Title	A principle about the formation of a region in Musashi province at the beginning of 19th century : the Yoshida's account book in 1805
Author	小室, 正紀
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1976
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.69, No.8 (1976. 12) ,p.704(96)- 721(113)
JaLC DOI	10.14991/001.19761201-0096
Abstract	
Notes	資料
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19761201-0096

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

19世紀初頭武蔵国における「地域」形成の一原理

—文化2年(1805年)吉田家金銀出入帳—

小室正紀

- I 序
- II 農村地域金融活動と地域
 - 1 質屋経営
 - 2 時貸し(預り)
 - 3 無尽(頼母子)
- III 農村地域商品取引と地域
 - 1 穀物取引
 - 2 酒販売
 - 3 商品取引地域
- IV 地域と地域内町場
- V 結び

I 序

19世紀初頭になると、我が国の地方においても非農業的経済活動が、すでに大きな意味を持っていたことは改めて論ずるまでもない。当然、このような経済活動は、政治支配や文化的諸活動と並んで、纏まりある空間的範囲としての「地域」を形成する一つの原動力として現われてきていたと考えられる。

しかし、この原動力の中核となるものは、必ずしも単純ではない。というのは、幕藩社会の市場構造は「地域的分業を喚起する中央都市市場への流通と、この地域的分業の発展に附随して、ある程度形成される在

地市場との間の諸市場；中央市場、地方市場、領国市場、在地市場の重層的構造」と理論化されるが、この在地市場と他市場の流通の結節点に位置し、「地域」形成の核となるものは、必ずしも城下や在町ばかりでなく、町場の機能を存立基盤とはしない農村の在地商人の活動もまた考えられるからである。

本稿は、こうした在地商人の経営を核とした「地域」形成の一例として、武蔵国旃羅郡下奈良村(現、埼玉県熊谷市下奈良)の名主吉田市右衛門の場合を、1805(文化2)年3月より閏8月を含めて12月までの11ヵ月間の「金銀出入帳」の分析により紹介するものである。

この「出入帳」は、家計をも含めた吉田家の全取引を取引相手の氏名、居住地、一、二語の添書きと共に日々記載したものである。したがって、書体、記載方法は乱雑で判読しにくい部分もあるが、その反面、経営諸部門に互る抱括性の高い帳簿であるという利点もある。

こうした史料の性格を踏まえた上で、本稿では以下の二点に視点を据えて当史料を分析する。第一の視点は、有力な在地商人の農村地域における取引圏の規模を地理的分布の上から具体的に把握しようというものである。これは、当然、「重層的市場構造」の基底部において在地市場として実現される「地域」の形態の

注(1) 中井信彦、「江戸時代市場形態に関する素描」, 日本歴史 No. 115, 116, 118 1958.

(2) 中井信彦、「近世封建社会における商品流通史研究の課題」, 歴史学研究No. 229, 1959. 守屋嘉美, 「近世後期商品流通研究の一前提」, 歴史学研究No. 276. 八木哲浩, 「近世の商品流通」, 塙書房 1963, pp. 153-157.

(3) 当時の吉田家については、「新編武蔵国風土記稿, 第11冊」〈大日本地誌大系 Vol. 15〉所収, p. 224に記載されている。

(4) 「金銀出入帳」文部省史料館所蔵吉田家文書 文書番号26R-3-55-18

(5) 中井信彦, 「元禄期都市商業と農村商人」, 〈国民生活史研究2, 吉川弘文館 1959〉所収。中井信彦, 「商業帳簿の分析」, 〈具体例による歴史研究法, 吉川弘文館 1960〉所収を研究法上の参考とする。

一表現となるはずである。第二の視点は、上記のような在地地域市場の形成原理を、特に信用体系の存在形態に考慮しつつ分析しようというものである。これは肥大化した信用体系により支えられていたとも言われる近世の商品流通を19世紀初頭の時点で考える場合には、「従来の都市両替商の持つ信用体系に対して農村地域にいかなる性格の信用体系が形成されており、それが農民の商品流通とどのように絡み合っていたか」という問題が、農村地域市場の形成と不可分に結びついていると思われるからである。したがって、本稿ではまず農村の信用体系を折出し、次にそれが商業活動とどのように結びついているかを考察し、その上で在地市場の「地域」が諸主体・諸地点の如何なる関係の纏まりとして実現されていたかを把握するものである。

II 農村金融活動と地域

表1は、「出入帳」の諸取引を整理し、その構成を示したものであるが、これらの諸取引のうち、信用・金

〔表1〕 吉田家諸取引の構成

	支 出		取 入	
	両	%	両	%
質 取 引	264.5	5.3	561.4	12.5
貸 借	820.8	16.5	1162.3	25.9
無 尽	156.9	3.2	157.2	3.5
酒	42.8	0.9	319.2	7.1
米	280.2	5.6	466.8	10.4
大 豆	200.5	4.0	97.0	2.2
小 作 金	0	0	56.8	1.3
年 貢	24.0	0.5	177.1	3.9
村 役	0.7	0	2.4	0.1
質 地 取	36.0	0.7	74.4	1.7
地 買	1777.0	35.8	0	0
勞 賃	148.3	3.0	0	0
運 賃	27.2	0.5	0.1	0
そ の 他	251.5	5.1	225.7	5.0
不 明	800.4	16.1	1138.4	25.3
計	4964.1	100.0	4492.9	100.0

* 1両=6800文として計算

** 小数点第2位四捨五入

注(6) 飯淵敬太郎、「日本信用体系前史」学生書房 1948.

(7) 中井信彦、「近世商品流通史研究の動向と展望」, 社会経済史学Vol. 27. No. 4, 1962.

(8) この年、吉田家は1738両で江戸の地所購入をしているが、このような支出のない通常年では、金融部門はさらに高い割合を占めよう。

(9) 安岡重明、「近世の金融組織」, <流通史 山川出版 1969> 所収。pp. 333-335. 足立政男、「近世在郷商人の利貸形態」, 立命館大学人文科学研究紀要 No. 2, 1954.

融上のもものとして、質・貸借・無尽および質地取りが考えられる。同表によると、これらの金融活動が全経営に占める比重は、支出の26.6%, 収入の42.6%であり、その他の経営部門に比較して重要なものであったと言えるであろう。⁽⁶⁾以下、これらの金融活動それぞれの性格をまず第一に検討してみよう。

1 質屋経営 (吉田家と中小商人との信用関係)

「出入帳」の質取引の1件当りの規模を考えてみると(表2参照), 1両以下がほぼ全取引件数の70%, 1

〔表2〕 質取, 個別規模別件数 [単位: 両]

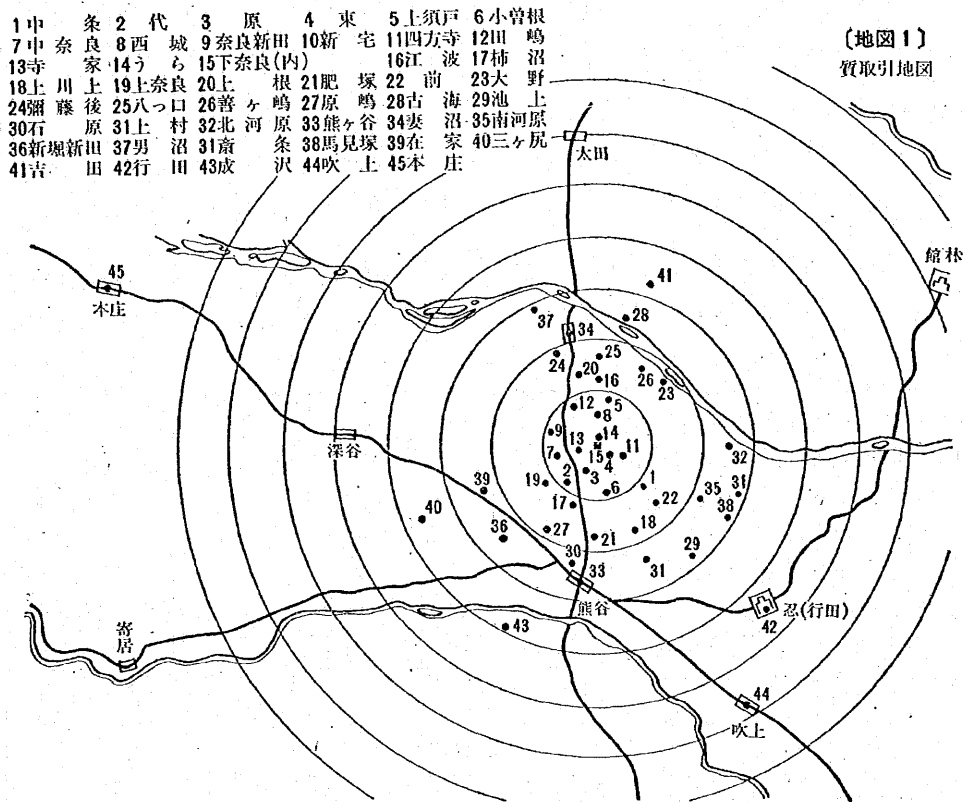
取 引 視 模	件 数	取 引 規 模	件 数
0———0.25	54	(2.25)——2.5	3
(0.25)——0.5	51	(2.5)——2.75	2
(0.5)——0.75	41	(2.75)——3.0	2
(0.75)——1.0	27	3.25——3.5	1
(1.0)——1.25	12	3.75——4.0	2
(1.25)——1.5	16	4.5——4.75	1
(1.5)——1.75	13	4.75——5.0	3
(1.75)——2.0	6	7.0	1
(2.0)——2.25	11	10.0 以上	2

* 1両=6800文

** () 内の金額はその階層に含まれない

分以下が22%と、比較的小規模のものが取引の主体となっていることがわかる。他の研究例⁽⁹⁾と考え合せても、このことは質屋経営が零細な現金需要を一経営基盤として成立していたことを物語るものであろう。しかし、このことから質屋経営を有力在地商人と貧窮顧客との直接的取引のみに単純化することは、質屋経営の組織上の機能への視点を欠落することになる点に注意しなければならない。

地図1は、吉田家へ質入れをした顧客の居住する村落を示したものであり、表3は、下奈良からの半径2kmごとの地域それぞれの取引額である。これによると、取引相手居住村落は、行田、熊谷、本庄、妻沼といった町場をも含めて全体で40ヶ村以上に互っている。特に、第IV圏(半径6km~8km)までは一村当りの平均取引規模(1/戸)がいずれも12両以上で、また下奈良



〔表3〕 地域別質取引金額表

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	X外	江戸	不明	Total
質取代(両)	56.88	122.22	66.66	19.93									0.42	266.11
質請代(両)	136.13	258.81	125.48	32.73	2.77	0.27				6.25			4.11	566.55
t (両)	193.01	381.03	192.14	52.66	2.77	0.27				6.25			4.53	832.66
Σt (両)	193.01	574.04	766.18	818.84	821.61	821.88				828.13			832.66	
Σt (%)	23.18	68.94	92.02	98.34	98.67	98.71				99.46			100.00	
町村数; v	15	12	11(2)	4	1(1)	1(1)				1(1)				45(5)
t/v	12.87	31.75	17.47	13.17	2.77	0.27				6.25				17.66
$(t/v)'$	12.87	31.75	12.27	13.17	—	—				—				

* Iは下奈良より半径2kmまでの地域, IIは2km~4km, IIIは4km~6km.....の地域を表わす。

** t =質取代+質請代

*** Σt はその地域までの t を累積した値。

**** 1両=6800文として計算, 以下特に断らないかぎりこの相場にて換算。

***** 町村数の段の()に入っている数字は町村数のうち町場の数。

***** $(t/v)'$ は町場を除外した1村当りの平均取引額。

からの距離の増大に伴って、極度に取引規模が縮小するという現象も見られない。したがって、この地域は他の条件さえ許せば、吉田家へ質入れすることが取引相手にとって採算がとれる地域——吉田家質屋経営の「補完区域の上限」⁽¹⁰⁾——をなしていたと言える。その中でも、第III圏までには全取引額の約92%が含まれて

おり、しかも、第III圏以内の各圏はIV圏以遠の各圏に比較すると、著しく大きな比重を持っている。それ故、第III圏までをこの程度の規模の質屋経営維持の必要地域——補完区域のある意味での下限⁽¹¹⁾——と考えてもよいであろう。以上のことから恒常的取引範囲は、少なくとも第III圏(半径4km~6km 往復行程2時間~3時

注(10) W. Kristarer, Die zentralen Orte in Süddeuschland; 江沢諒爾訳, 「都市の立地と発展」, 大明堂1971, pp. 63-74 の概念の応用による。

(11) 同上。

19世紀初頭武蔵国における「地域」形成の一原理

間) までを含むものと考えられる。しかも、ここに確認した取引圏は、個別取引規模が比較的少額であったこと、また19世紀初頭にはすでに多くの村落に質屋が存在していたことを考慮すれば、想像以上の広いものと言えらるであろう。

さて、このように多村落を包摂する質屋経営は、当然、

然、単なる近隣金融とは異なった意味を、その地域に対して持つものと考えなければならないであろう。そこで今、こうした経営を理解するための一つのヒントとして、一般農民顧客の収支サイクルからは説明のしにくい特異な取引を行なっている一群の者達に注目してみよう。というのは、質入者の取引形態を個人別に

〔表4〕 吉田家—送質家間月別出入帳

村名	取引相手	3月	4月	5月	6月	7月	8月	閏8月	9月	10月	11月	12月	回数	質入代金	質請代金	入請計	地域別取引額に占める割合 **
西城	半左衛門	o,i	,i	o,i	,i	o,	,i	,i	o,i	,i	,i	,i	I	約15両	約50両	約118両	61%
	三太夫	,i	o,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	I	1	8		
上須戸	山本次左衛門	o,i	,i	o,i	,i	o,i	o,	,i	,i	,i	,i	,i	I	11	33	約196両	51%
	常七	o,i	o,	o,i	o,i	o,i	o,	,i	,i	,i	,i	,i	II	1	3		
中条	善兵衛	o,i	o,i	o,i	o,i	o,i	,i	,i	,i	,i	o,i	o,i	II	19	58	約90両	47%
	太郎兵衛	o,i	,i	,i	o,	o,	,i	,i	o,	,i	,i	o,i	II	8	10		
彌藤後	佐兵衛	,i	o,i	,i	o,i	o,i	,i	,i	,i	,i	,i	o,i	II	1	6	約23両	52%
	儀左衛門	,i	,i	o,	o,	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	II	2	13		
大野	菊左衛門	o,i	o,i	o,i	o,i	o,i	,i	,i	,i	,i	o,i	o,i	II	20	51	約90両	47%
	清左衛門	o,	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	II	1	3		
妻沼	十兵衛	o,	o,	o,i	o,i	o,i	,i	o,i	,i	o,i	,i	,i	III	6	20	約90両	47%
	甚左衛門	o,i	o,i	o,i	o,	,i	,i	,i	,i	,i	,i	,i	III	6	29		
古海	伴七	,i	,i	,i	,i	o,	,i	,i	,i	,i	,i	,i	III	17	12	約23両	52%
	北河原	o,	o,i	o,	o,	o,	o,i	,i	,i	,i	,i	o,	IV	13	10		
三ヶ尻	源藏	o,	o,i	o,	o,	o,	o,i	,i	,i	,i	,i	o,	計			約427両	51%

* oは吉田家よりの支出、iは吉田家への収入を示す。

** 表出人物居住地域内の全質取引に占める表出人物との取引の割合。

整理分析してみると、異常に頻繁に取引を行なっているグループが折出できるからである。表4は、その内、特に同月内に複数回の取引をする月が11カ月中5カ月以上に互っている取引相手のみを書き上げたものであるが、彼等の中には、同月内に10回以上の出し入れをしている者もあり、また妻沼のような、当然質屋が存在した町場や、利根川の対岸に位置し経済距離の遠い古海村などの居住者も含まれているのである。

この頻繁な出入に対する最も適切な解釈は、これらの取引相手は、吉田家より貸付元金を借りて経営をする質屋、すなわち送質屋であるとすることであろう。事実、1825(文政8)年の吉田家証文控には「我等儀少々宛質物取之候処追々増金残差支候ニ付貴殿江(吉田家へ)送質致様申入候御承知被下自今送質可致候(以下略)」「()内は筆者」の如き送質主名義の証文雛形が収められており、吉田家が当時の質屋経営の一形態である送質屋—請質屋システムを組織していたことを裏付けているのである。

さて、これらの送質屋個々の経営規模は、吉田家との取引から考えるかぎりでは、ごく小規模なものであるが、吉田家側にとっては、これらの送質屋層との取引は、表4に示したのもだけでも質屋経営取引額の約51%を占めるものであり、彼等を組織化することが多村落間に互る取引圏、大きな経営規模を支える一つの基礎として重要であったと言えよう。

他面、こうした質取引組織が地域内に対して持つ意味は、ただ単に薄資の送質屋であっても、有力な在地商人の経営に参加することによって、質屋として営利機会を掴むことが可能な状況が生まれていたということに留まるものではない。というのは、送一請問の実際の取引においては、両者間の地理的距離と取引の頻繁さを考えるならば、実際に典物の移動が行なわれるより、むしろ「諸品度々出入有之候品者遠方之義ニ付拙者方(送質方)ニ預り置申候事」()内は筆者」という質物議定に基づき、典物の移動は行なわれない場合が多かったと考えられるからである。そうした場合には、

注(12) 野村兼太郎、「村明細帳の研究」、有斐閣、1949、所収の農間渡世書上を見よ。例えばp. 197。

(13) 「証文控」、文部省史料館所蔵 吉田家文書 文書番号 26R-15

(14) 幸田成友、「日本経済史研究」、大岡山書店1928、p. 259。黒羽兵治郎、「大阪における質屋営業方法の変遷」経済時報 Vol. 5, No. 6, 1933。江頭恒次、「中井家の質屋営業について」、彦根論叢 No. 509, 1964。は、この経営法を紹介している。

(15) 佐々木陽一郎、「武蔵国埼玉郡における地主経営」、三田学会雑誌Vol. 56, No. 12, pp. 72-73, 所収。

その実質は比較的有利の経営信用の授与と言えてるのであり、この資金により送質屋が他の商業活動に従事することもまた可能であったであろう。

また、質屋経営の地理的拡大が、必然的に金融における市場性の形成を促進した点も考えられねばならないであろう。吉田家の場合、質の恒常的取引圏は、ほぼⅢ～Ⅳ圏までであるが、その範囲内に、同様の経営体が存在していなかったわけではない。事実、熊谷の顧客との取引が非常に少ないこと(表18参照)は、そうした経営体が宿内に存在していたことを推測させるも

のである⁽¹⁶⁾、またごく近村の中奈良村でさえ、同様の経営体を想定することが不可能ではない⁽¹⁷⁾。従って、先に見た取引圏は独占的地域とは言えないものであり、そこには当然、何等かの形で市場性を喚起する可能性が含まれていたはずなのである。

例えば、その最も顕著な現れとして、質取利率の決定に際する恣意性の後退を挙げることができる。吉田家の質取利率を明記した史料は、現在のところ見当たらないが、1824～1826(文政7～9)年の質取収支を記録した「質物預金并利足上り金高控」により推定する⁽¹⁸⁾

〔表5〕吉田家質取引収益表

n年	質物預り高(L)	利息金(I)	流質物売払金(P)	(a·P) **	$I_n + a \cdot P_n$	$I_{n+1} + a \cdot P_{n+1}$
					L_n	L_n
1824	1005.89	84.25	11.07	3.68	0.087	
1825	1161.80	107.87	5.72	1.91	0.094	0.109
1826	923.57	102.60	13.26	4.42	0.116	0.092

* 単位は両、銭相場 1824年—6645文、1825年—6627文、1826年—6610文、(銭相場は、三井高雄「両替年代記開鍵」Vol. 2, p.305 による)

** a·Pは流質物売払による元金を越える純利益。

ことは可能である。この文書からは、表5に示した如く、吉田家質屋経営のおよその収益率しか知ることができないが、この収益率より一定の方式⁽¹⁹⁾により計算するならば、高く考えても末端置主にとっての利率は、年16.6%～22.1%程度であり、当時の法定上限利率より低いものであったことは明らかである。

これは言葉を代るならば、法定上限利率という質取主の恣意性が、もはや貫徹できない状況、すなわち何等かの意味での市場性の形成を意味する。そして先に見た質取引圏は、こうした性格を持つ質取組織と市場性の展開地域を同時に示すものである。

2 時貸し(預り) (吉田家と中小商人および有力在地商

人間の金融関係)

「出入帳」において「時貸し」、「かし」あるいは「預り」という添書きを付けられている利貸借の個々の性格を詳細にすることは困難であるが、大筋の性格は、貸附金額、各取引相手との他の取引の存在形態、付加的な但し書き等を個人別に整理することにより知ることができる。

その結果、第一に注目すべきことは、吉田家のような有力在地商人の「地域」内での活動の重心が、必ずしも「御年貢上納に差詰り……」といった借用証文から想像される如き困窮家計を対象としたもののみではないという点である。「出入帳」の記載中で困窮家計⁽²¹⁾の消費的借用に入るものは、家内奉公人や質物奉公人

注(16) 熊谷宿には1738年、1軒、1800年、15軒の質屋が存在していた。「熊谷市史」前篇、pp. 556-563.

(17) 中奈良には大規模な金融活動を行なう野中家があった。「野中家文書」、埼玉県立浦和図書館附属史料館所蔵。

(18) 前掲「吉田家文書」26R-28

(19) 質物預り高(L)×利率(i)－欠損分(割引分、流質物在庫分、など)＝利足金(I)＋流質物売払純利益金(a·P)、したがって欠損分をb%とすると $i \cdot L \cdot (1 - \frac{b}{100}) = I + a \cdot P$ 、ところが吉田家の場合、請質が全経営の50%を占めており、送質屋を対象としたこの地域の当時の利率は末端置主に対するもののは $\frac{1}{4}$ といわれている(前掲「武蔵国埼玉郡における地主経営」pp. 72-73)から、 $(1 - \frac{b}{100}) \cdot (\frac{1}{2}L \cdot i + \frac{1}{2}L \cdot \frac{3}{4}i) = I + a \cdot P$ 、すなわち、 $i = (\frac{100}{100-b}) \cdot \frac{8}{7} \cdot (\frac{I+a \cdot P}{L})$ 、当時流質物は元金の一割増しで売ればより方であったらしいが、故意に利率を過大評価するために徳川時代質取法定利率中最高⁽²⁰⁾の50%(前掲 江頭恒次論文 p. 16)に等しい利益で売られたとすると $a = \frac{5}{15}$ であり、 $0.087 < \frac{I+a \cdot P}{L} < 0.116$ 。また欠損分も過大評価して40%とすると、 $b=4.0$ であるから $0.166 < i < 0.221$ 、さらに本来高利率が負加される小規模取引が圧倒的に多かったことを考慮すれば、法定率からの懸隔はさらに大きい。

(20) 大蔵省編、「日本財政経済史料」Vol. 3, 1971, p. 177. による天保13年3月の引下げで、1歩以下は年約37%、2両以下は年約24%、10両以下は年約24%となっている。

(21) 例「出入帳」7月13日の項、出一銭四百文時かし、内ノ山平。同11月19日の項、出一金貳文也 かし 蔵ノ利助。

19世紀初頭武蔵国における「地域」形成の一原理

(22) の人主や、(23) 周辺村落の面識者、(24) 血縁者を主な対象とし、(25) の場合を主体として、大部分2~3両以下である。従って、もし1件3両未満の貸付がすべてこの種の利貸

〔表6〕「時貸し」取引規模別表

取引規模 両	件数			金額			%	取引規模 両	件数			金額			%
	出	入	計	出	入	計			出	入	計				
100以上	1	1	2	100.00	244.25	344.25	26.0	0-(10)	102	49	151	146.97	57.58	204.55	15.5
90-(100)								9-(10)							
80-(90)								8-(9)							
70-(80)								7-(8)	2	1	2	14.25	7.0	21.25	1.6
60-(70)								6-(7)	1	0	1	6.50	0	6.50	0.5
50-(60)	3	4	6	150.00	200.00	350.00	26.5	5-(6)	9	2	11	45.00	10.00	55.00	4.2
40-(50)	0	2	2	0	83.75	83.75	6.3	4-(5)	1	0	1	4.00	0	4.00	0.3
30-(40)	3	2	5	95.63	64.13	159.76	12.1	3-(4)	7	4	11	21.38	12.50	33.88	2.6
20-(30)	2	2	4	40.75	47.13	87.88	6.6	2-(3)	8	5	11	17.00	10.90	27.90	2.1
10-(20)	5	3	8	61.00	30.96	91.96	7.0	1-(2)	18	7	25	20.51	7.50	28.01	2.1
								0-(1)	56	30	86	18.33	9.68	28.01	2.1
														1322.15	100.0

* ()の価格はその階層に属さない。

だとしても、貸付金全体の6~7%を構成する程度(表6参照)である。

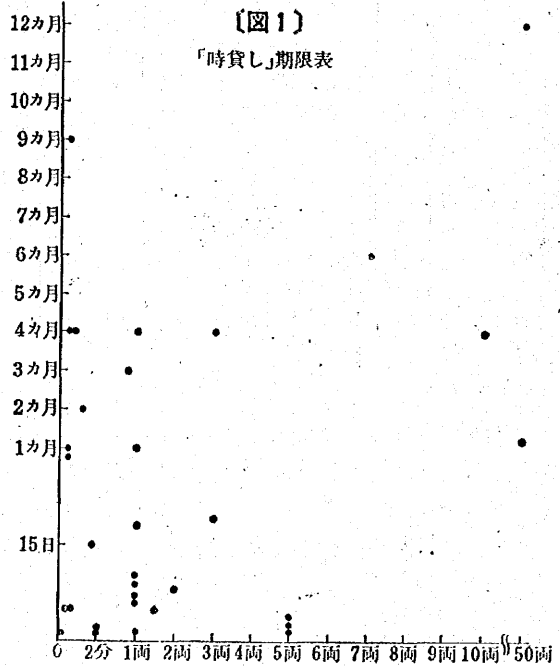
それでは他の金融は、如何なる者に対して為されたものなのであろうか。以下の取引は、その内のある部分の性格を示唆するものである。

- (イ)丑四月十八日 西城 半右衛門
出、金貳朱
来ル十六日勘定迄
- (ロ)丑三月十二日 古海村 甚左衛門
出、金貳朱也
此次迄時かし
- (ハ)丑十月五日 葛和田村 久右衛門
両替参両ニ貳両
メ五両かし
- (ニ)丑十二月二十八日 目沼 十兵衛
出、金貳両貳分
質代としてかし

すなわち、これらの場合、定期的取引(イ、ロ)や両替業務(ハ)、また質屋経営(ニ)と絡み合って時貸しが行なわれている。しかも、ここに掲げた例の内、3名は前節で見た送質屋でもある。この点に注意して、「出入帳」中の全取引を個人別に整理してみると、時貸し対象者で、同時に質関係の取引のある者が40名おり、その中には前節で推定した送質屋が全員含まれているのである。つまり、時貸しの対象者の中には送質

屋がその一例であるような農村の中小商人層が存在していると考えられるのである。

この種の中小商人相手の時貸しは、1件の取引規模が10両以下の貸付を主体とするものであり、前章で送質屋と性格付けた者との取引だけで全体の4.4%(58.63両)を構成するが、勿論、送質屋以外にも中小商人と考えられる者はいるので、その構成比は、より高いも



注(22) 例「出入帳」12月晦の項、出一金貳分 かし、廿八日貳分かし、メ一両かし 寅年上給分かし 今井常衛門、覚衛門。
 (23) 例「出入帳」6月20日の項、出一金貳両 草津入浴行ニ付かし 小兵衛。
 (24) 例「出入帳」7月13日の項、出一金貳両 時かし、四方寺 六左衛門。
 (25) いずれも「出入帳」中の記載。

のと推定される。

これは、時貸しの商業金融の一面を示すものと言え
るが、この性格は貸付期限からも裏付けられる。図1
は「出入帳」中で貸付期限の明記してあるものすべて
を図示したものであるが、著しく短期間の貸し付けに
集中していることがわかる。このような短期・超短期
の貸付・資金回転は「農業的」というより、むしろ営
利機会への敏感な反応を要求される「商業的」性格の
貸付けと考えるべきではないだろうか。⁽²⁶⁾

さて、以上は主に10両以下の取引規模の者達への時

〔表7〕大口金額借付者表

村名	地域	氏名	月/日	貸附額	月/日	返金額
原	I	吉田三左衛門			4/28	25. 両
					9/19	50. 両
四方寺	I	吉田六左衛門 宇左衛門 近江屋常衛門	10/27	10. 両		
			11/6	35.63両		
			11/26	50. 両		
東 玉ノ井	I II	権左衛門 鯨井勘左衛門			12/30	10.88両
			6/1	30. 両	8/29 閏8/3	43.75両 30. 両
熊ヶ谷	III	鯨井久右衛門	4/11	15. 両	4/11	50. 両
					11/7	10. 両
女 石	III III	甲屋作弥 堀口仙左衛門	9/20	22.75両		
					9/19 9/19 11/22	34.13両 10. 両 22.38両
池 樋ノ口 下忍新田	III IV V	十郎衛門 新嶋専左衛門 大阪屋茂平	12/4	10. 両		
			5/2	30. 両		
			9/14	50. 両	5/13 8/3 8/7 10/9	50. 両 30. 両 30. 両 50. 両
吹 羽 倉ヶ野 高 江	VI VII X以遠 " "	与兵衛 清水弥右衛門 江戸屋六兵衛 小泉、池野 岩城屋平吉			3/28	40. 両
					12/19	200. 両
			11/17	100. 両	11/4	25. 両
			10/21	50. 両	11/4	200. 両

貸しの性格であるが、時貸しの金額の80%以上は、1
件取引規模10両以上の借手に対するものである(表6
参照)。このような農村地域内の大口資金需要としては、
名主等(表7中では、四方寺村名主吉田六左衛門⁽²⁷⁾、熊谷宿重
立鯨井久右衛門⁽²⁸⁾)を債務の代表名義人とした郷貸し、あ

るいは領主への直接の金融が考えられ、また吉田家証
文控の中にもそれを実証するような証文が残っている。⁽²⁹⁾

しかし、これらの大口債務者の中に屋号を持っている
者が何人かいる点(表7参照)や彼等各々との他の大
規模な商取引の存在、また当時のこの地域での商業的
金融一般化の事実を考えあわせると、彼等がすべて郷
貸し・大名貸しの相手であったとすることは早計と思
われる。むしろ、この種の名大貸の金融市場が地域的
に成立し得るといふことは、地域内に商業的金融需要
さえ存在するならば、それが同時に、その為の金融市
場として機能する可能性を示すものであり、これらの大口の貸付のある部分は、
商業経営への融資と考えるべきであろう。

つまり吉田家の利貸経営においては、
農村の中小商人層に対する商業金融と同
時に商業活動の為であれ、大名貸しの為
であれ、資金を必要とする有力在地商人
への融資が大きな比重を占めていたこと
になる。利貸のこのような傾向は、先に
述べた貸付期限ばかりでなく金融取引技
術にもその反映を認めることができる。

これは「預り」という派書の取引から
推測できる為替手形的操作であるが、問
題とすべきなのは、それが消費地都市間
屋と生産地荷主の間の為替取引という一
般的形態にとどまらず、中小商人をも含
む地域内農村商人間にもまで普及してい
る点である。例えば 11月2日に吉田家は
館林町加賀美三郎兵衛に無尽講金50両を
渡すが、11月6日には同人より50両を再
び吉田家が「当時預り」をする。その
後、11月26日には吉田家より50両が加賀

美三郎兵衛金子」として四方寺村の近江屋常衛門へ時
貸しとなって一連の取引が終る。こうした「預り」
はこの例のような多額で有力在地商人相手の場合だけ
でなく、送質屋・中小商人との間の1両程度の比較
的少額の取引としてもしばしば見られ、そこに「地

注(26) 前掲、足立政男論文の如く、借用証文や年度未繰越金勘定帳による分析では、その史料の性格から、この種の短貸は
確認しにくい。

(27) 前掲、「新編武蔵国風土記稿第11冊」p. 218.

(28) 前掲、「村明細帳の研究」, p. 205.

(29) 前掲、「証文控」吉田家文書。

(30) 島崎隆夫、「武蔵国児玉郡傍示堂村」, 三田学会雑誌Vol. 46 No. 2, 1953. には商業資金借入の証文が紹介されている。

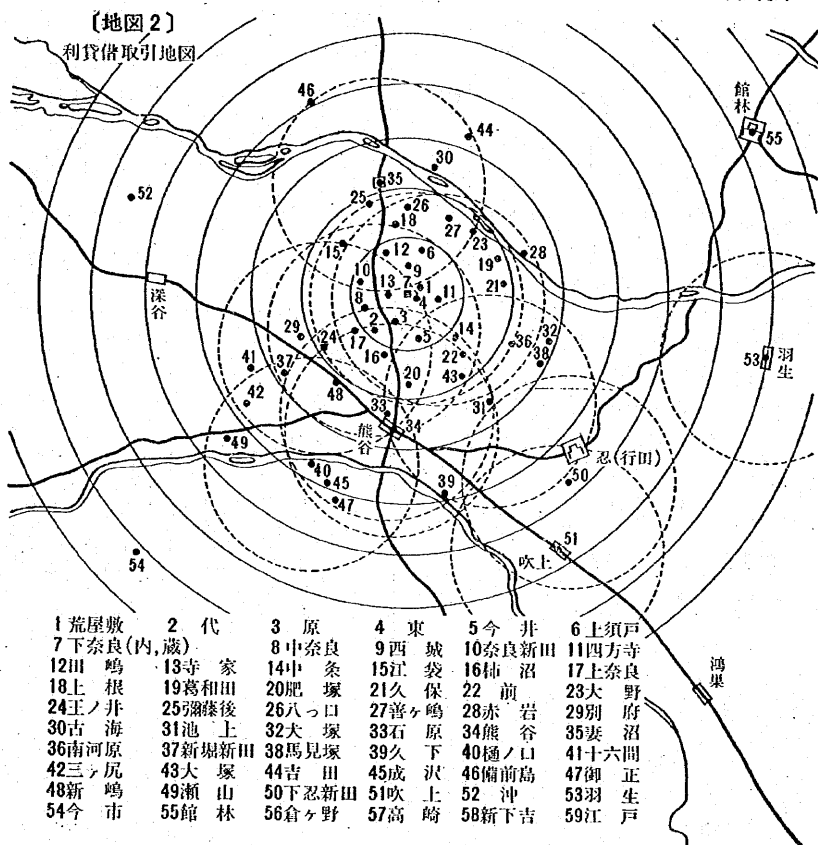
(31) 一般的形態については、新保博、「徳川時代の商業金融」, 国民経済雑誌Vol. 115, No. 1, 1967.

(32) 例えば、「出入帳」12月22日の項、入金一、壹両、預り 大野村 菊松 のごとく。

19世紀初頭武蔵国における「地域」形成の一原理

域」内でのある程度の一般化を推測することもできる。

また、そこには大阪両替商の預金に通ずる性格や、信託機能の成立の基礎となるような動きが感じられ、利貸経営は、どのような地域的拡がりの上に行なわれ



【表8】 地域別利貸表

(単位：両)

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	X 外	江戸	不明	Total
1 村数(V)	13	15	12	6	5	2	1	2	0	0	2	1	?	59
貸附額(L)	187.77	75.69	67.67	46.25	50.25	1.0		0.5			100.0	132.5	30.68	692.31
返済額(R)	110.80	318.61	146.81	7.53	167.71	42.0	200.0	50.0			225.0	411.0	8.88	1688.34
L+R (T)	298.57	394.3	214.48	53.78	217.96	43.0	200.0	50.5			325.0	543.5	39.56	2380.65
ΣT	298.57	692.87	907.35	961.13	1179.09	1222.09	1422.09	1472.59			1797.59	2341.09	2380.65	
%	12.54	29.10	38.11	40.37	49.53	51.33	59.74	61.86			75.51	98.34	100.0	
T/V	22.97	26.27	17.87	7.71	43.59	21.5	200.0	25.25			162.5	543.5	39.56	40.35
人数(P)	39	46	25	8	5	2	1	2			3	4	18	
T/P両	7.66	8.57	8.58	6.72	43.59	21.5	200.0	25.25			108.33	135.88	2.20	
2 村数(V)	13	15	12	6	4	2	0	1	0	0	0	0	?	53
貸附額	56.14	45.69	19.92	16.25	0.25	1.0		0.5					30.68	170.43
返済(借入)	24.92	30.61	20.31	7.53	7.71	2.0							8.88	101.96
T	81.06	76.30	40.23	23.78	7.96	3.0		0.5					39.56	272.39
ΣT	81.06	157.36	197.59	221.37	229.33	232.33		232.83					272.39	
%	29.76	57.77	72.54	81.27	84.19	85.29		85.48					100.0	
T/V	6.24	5.09	3.35	3.96	1.99	1.5		0.5					39.56	5.14

* ΣTはI圏より各地域までのTの累積額を示す。

注(33) 新保博,「徳川時代信用制度についての一試論」,神戸大学経済学研究No. 3. 1956. p. 132.

(34) 作道洋太郎,「近世信用体系と経済発展」,大阪大学経済学Vol. 7. No. 3 1957.

ていたのであろうか。地図2は、時貸し、預り対象者の居住町村を明示したものであり、表8-1は、その個別取引金額表である。表8-1より全体として取引圏を考へるならば、江戸を除外しても、時貸しはX圏以遠(半径20km以上)に全体の約14%の取引があるかなり広い取引圏を備えている。この取引圏の広さの原因は、前述の高額貸借がX圏以遠を含む広い地域に行なわれていた為である。したがって1件10両以上の高額貸借を除外した日常的取引の場合には(表8-2参照)時貸しの取引圏はほぼⅣ圏ぐらゐまでとなる。また取引相手1人当りの平均取引額(T/P)(表8-1)を見ても、Ⅴ圏以遠はⅣ圏以内に比較して圧倒的に高額で、その性格を異にしている。さらに、この取引圏を高額貸借者の居住地(表7参照)と考へあわせると、Ⅳ圏以内の地域は高額貸借者が所々に居住すると同時に、かなり密に散在した中小農間商人との取引が行なわれ、さらにⅡ圏以内のような近村においては、その上に家計消費目的の利貸も存在する地域と考へられ、一方、Ⅴ圏以遠は高額取引をする有力在地商人あるいは領主層との間にのみ取引のある地域と考へられる。

勿論、これは吉田家という一在地商人の経営のみから導き出した取引圏の構造であり、現実の取引圏を考へる場合には、さらに多核的な地域構造を推定しなければならぬ。例へば、高額取引を除外した地域を恒常的な利貸経営の基盤となる地域と考へるとすれば、それはⅣ圏までであるが、他の有力在地商人達もそれほど広くないにしても、同様な取引圏を持っていたと考へるべきであらう。そこで今、吉田家から高額資金を借り入れた者達をある程度の有力在地商人として、その各々に仮りに半径4kmの取引圏を与えてみると、地図2に点線で示した如く、彼等の取引圏は重複錯綜したものとして現われてくる。

農村地域の利貸市場は、このように各所に点在し、相互に重複した取引圏を持つ経営体の1つの統合体として考へられるのであり、この錯綜した地域構造の状態こそが1つの「地域」として、その中において10日以内の短資や地域内での為替的取引、あるいは質の場合の相対的低利子率といった金融の「市場性」を生む

背景であったと言えるであらう。

3 無尽(頼母子)

無尽は、元来は共同体の構成員を共同出資により共済する一手段であったが、農村における商工業活動の活発化と共に生産経営金融の性格を持つものが発展し、様々な金融操作と結び付いた運営方法を生み出したと言われている⁽³⁵⁾。例へば、19世紀初頭に吉田家が参加した無尽の運営方法を見てみると(表9参照)、この講の掛

[表9] 無尽講金支払表 [単位:両]

年号	講金受取人	受取額
文化13(子)	長谷川佐右衛門	50
14(丑)	飯田勝右衛門・森金助	51.5
15(寅)	高橋小右衛門・吉田喜七	52
文政2(卯)	吉川屋清右衛門	53
3(辰)	平野屋常右衛門・原口浜兵衛	54.5
4(巳)	四谷丹次	56.5
5(午)	里見久藏・里見音右衛門	59
6(未)	小林義左衛門・飯塚吉五郎	62
7(申)	飯塚吉五郎・吉田市右衛門	65.5
8(酉)	吉田市右衛門・七郎右衛門	69.5
9(戌)	吉田助左衛門	74

金は、終会まで一律1口5両であるが、講金受取額は次第に増加するようにされている。したがって、初会の講金受取者佐右衛門が年利に換算して約1.9%という非常に低利の長期信用を受けられるのに対して、終会の受取者助左衛門は年利に換算して約5.7%で講中へ積立貸付をすることになり、営利としても意味を持つようになっている。

さて「出入帳」における無尽の取組を見た時、第一に注目すべきことは、その盛行である。一在地商人である吉田家は、掛金の払込先を基準にして考へるならば(表10参照)、実に、42件(割戻しのあったものも考慮すれば49件)の無尽に同時に参加し、9件の無尽より講金を受取り、また17名の者より掛金を集めて、いくつかの無尽の世話役を行ない、その講金1件を支払っている。このように多数の無尽に参加し、掛金総額が

注(35) 森嘉兵衛、「近世村落無尽金融の変質」、農業経済研究, Vol. 29, No. 1, 2, 1955.

(36) 富森盛一、「江戸時代末期における無尽講の諸相」、日本歴史No. 241, 1968.

(37) 「相統講金取立帳」、前掲吉田家文書, 26R-15.

(38) 年利率を*i*として $\frac{5\{(1+i)^n-1\}}{(1+i)-1} = 50(1+i)^n$ となる。

(39) 年利率を*i*として $\frac{5\{(1+i)^n-1\}}{(1+i)-1} = 74(1+i)^n$ となる。

〔表10〕 吉田家無尽取組件数表

地域 両	I			II			III			IV		V		VII		VIII		X		計			
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	C	A	C	A	D	A	D	A	A	B	C	D	
0	—	3	4						1										3		5		
0.25	—	5.5	1			1												1	6.5		2		
0.5	—	6								1									7				
0.75	—	3																	3				
1	—	7	1	1															8		1		
2	—	1	3			1			1										1		5		
3	—	1	1									2	1	1					4		2		
4	—	4.5						1											5.5				
5	—		1																		1		
6	—	1			0.5					1									1	0.5	1		
7	—		0.5			4					1								4	0.5			
8	—																						
9	—	4				1													4		1		
10	—		2																		2		
20	—	1	1																1		1		
30	—						1	1											1		1		
40	—																						
50	—																1					1	
95	—	1																			1		

A: 吉田家よりの掛金払件数 C: 吉田家への掛金払件数
 B: 吉田家の講金受取件数 D: 吉田家からの講金払件数

〔表11〕 地域別無尽取組金額表

(単位: 両)

	I	II	III	IV	V	VII	VIII	X	不明	計
掛金払	(30)109.09	(2) 1.44	(3) 62.75	(1) 0.51	(2) 6.32	(1) 3.0		(1) 0.27	(3) 2.06	(42)183.35
講金受取	(7)150.93	(1) 3.41	(1) 31.13							(9)185.47
割戻し金受取	(5) 2.26	(1) 0.05	(2) 1.22				(1) 1.22		(1) 0.02	(10) 3.55
掛金受取	(10) 12.34	(3) 12.08	(2) 2.63	(1) 6.28	(1) 3.0					(17) 36.33
講金払							(1) 50.0			(1) 50.0

()内は件数を示す。

180両以上にも登っているということは(表11参照)、逆にこれらの無尽の組合せによっては、この5倍ないし10倍程度の資金を長期年賦返済の条件で借り入れられたことを意味するものである。事実、この年、吉田家は11月9日から12月23日までの期間に9件の講金受取を行なっているが、恐らくこれは、12月23日に江戸室町に1700両の沽券を購入することと結びついた資金調達であったと考えられるのである。

さてこれらの多数の無尽は、1口の掛金規模や受取講金規模にも大きな幅があり(表10参照)、一概に皆同質のものとは言えないが、少なくとも掛金規模が1口3両程度以上の無尽は、何等かの意味での経営目的の無尽と考えて良いであろう。このような大口の無尽は、四方寺村; 吉田六左衛門(9/8, 11/4, 11/25, 12/15)、熊

谷; 鯨井久右衛門(4/11, 10/28)、下忍新田; 大坂屋(9/8, 閏8/21)、羽生; 清水弥右衛門(11/8)、館林; 加賀美三郎兵衛(11/2)、〔()内は取引月/日〕のように、この地域の時貸しの高額金融市場を形成していた人々により構成されていたことがわかる。このことは無尽が、このような有力在地商人層の相互金融組織として機能していたことを示すものであり、また講金受領額が50⁽⁴⁰⁾両とか95⁽⁴¹⁾両になることは、無尽が彼等の資金調達手段として十分意味を持っていたことを示すものでもある。

一方、比較的少額の場合においても、八十五; 太郎兵衛(11/25, 掛金1.44両)、三ヶ尻; 源蔵(9/1, 掛金0.51両)の如く、送質屋ないしは中小商人層とすでに推定された者達の無尽に吉田家が参加しており、この場合には、中小商人層への融資の意味合いも持っていたと

注(40) 「出入帳」11月2日の項、加賀美三郎兵衛に対する講金支払。

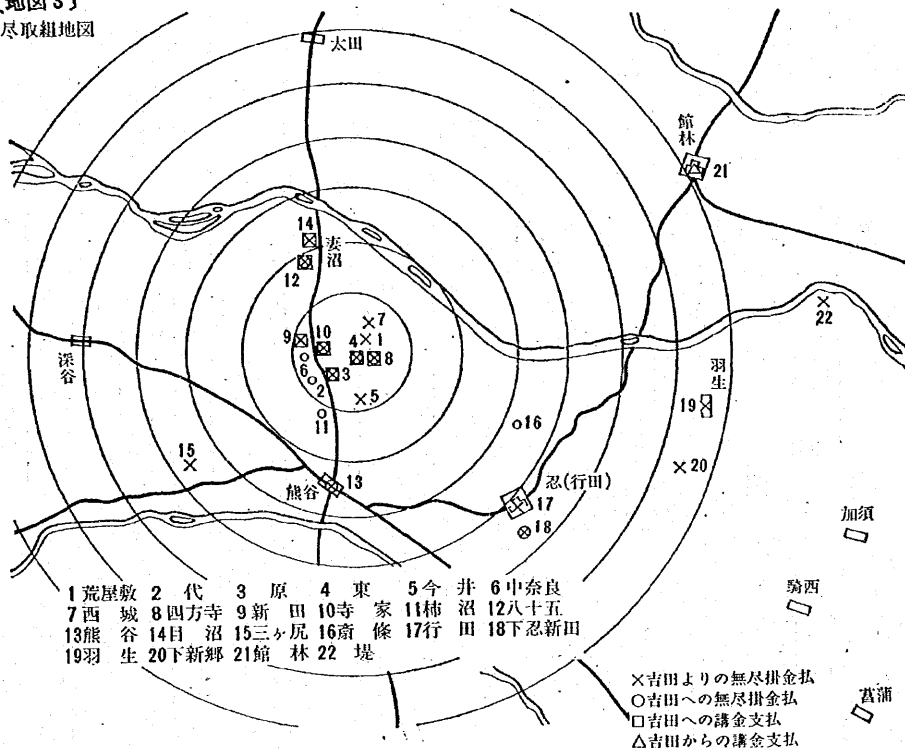
(41) 「出入帳」11月25日の項、吉田六左衛門よりの講金受取。

考えられる。

さて、それでは、この無尽形態による金融はどのような地域的拡がりの上で可能にされていたのであろうか。地図3および前掲、表10、11によれば、最も頻繁

に取組が行なわれ金額も多額になっているのは、半径2km以内の地域であり、こうした近村の中でも村落共同体共済無尽の性格を越える、かなりの規模の資金を集集できたことが考えられる。またその一方で、IV

〔地図3〕
無尽取組地図



圏～X圏といった遠方の者とも、たとえ少額の場合でも取組をしている(11月26日、堤村へ掛金0.27両の支払)ことから、半径20kmぐらゐの範囲内に、無尽という形で結ばれる一種の利益共同体が形成される可能性を想定することができるのである。

以上の如き性格を持った無尽金融は、商工業経営の発展に伴い、ある程度の資金需要が発生しているが、いまだに両替商・銀行の如き常設的金融機構が整備されていなかった農村地域において、地域的拡がりの上に存在した利益共同体の相互融資により資金需要を満すものとして、この時代独自の意味を持っていたのではないだろうか。

III 商品取引と地域

本章では、実物商品の流通に視点を据えた時に折出される「地域」を考察するのであるが、商品取引に参

加する諸主体が如何なる関係で結び付き、「地域」を形成しているかを把握する為に、ここでも、まず各々の商品取引当事者の性格を明らかにする。

1 穀物取引

吉田家と穀物取引をしている相手は、同時に質・時貸し・無尽の金融取引の相手でもある場合が圧倒的に多い。しかも

文化二丑十二月十六日⁽⁴²⁾

米拾俵代

五両三分 永百五拾壹文

内 金貳両 丑八月十二日かし

内 金参両 丑年 利足

差引ズ 参分貳朱百七十五文渡

上奈良村 富岡八十八殿

というように穀物代金が「かし」と相殺されている例のごとく、穀物取引と金融が密接な関係を持っていた

注(42) 「出入帳」12月16日の項。

ものと思われる。

しかし、こうした両取引の密接な関係は、直ちに前貸的集荷が穀物購入の主体であったことを意味するものではない。今、「出入帳」の穀物取引の添書きを代金支払形態により分類すると、単なる商品と代金の相対決済である(1)「米代(金)」、「米三俵代(金)」を含めて、(2)「米代之内」、「米代内かし」、「米内金」、「米かし」、「米代内」、「米ル寅米之分」、(3)「米残金」、「米代たし」、(4)「米ヲ買=付渡ス」、「米買(金)」、「諸米買金」、「大豆買=両渡ス」、「米買代金」のおよそ四通りに分けられる(ふりがなは筆者)。この内、前貸的集荷の為の支払形態は、現物納入以前に内金、ないしは米引当の「かし」金を払う(2)類形のもつと、そうした「内金」に対する残額の支払いである(3)類形のものであろう。しかし、この種の支払は全購入量の10%足らずで(表12参照)、その割合は比較的小さいのである。

〔表12〕 穀物集荷方法 [単位:両]

		米、金額	%	大豆額	%
前貸し集荷	A	23.11	8.2%	0	0
買集め依託	B	63.4	22.6%	104.9	52.3%
仲買人よりの、B形	C	60.9	21.7%	18.4	9.2%
式によらない購入	D	79.38	28.3%	0	0
郷払米					

これに対して穀物取引中、もっとも大きな割合を占める購入形態は(4)に分類した「買」という字の入る添書のある取引によるものである。この種の取引においては、

丑十二月二十日⁽⁴³⁾ 中条村

出一 金貳両 借手 善兵衛
米買 証人 儀右衛門

というように貸付けの性格が強く、しかもその貸付けは

丑七月二十三日⁽⁴⁴⁾ 葛和田

米ヲ買=付 久右衛門
拾兩渡ス

からもわかるように、取引相手が米を何処かで買うことを前提とした貸付であり、さらに

丑十月二十五日⁽⁴⁵⁾ 上中条

出一 金参拾兩 善兵衛

注(43) 「出入帳」12月20日の項。

(44) 同上、7月23日の項。

(45) 同上、10月25日の項。

(46) 同上、11月28日の項。

(47) 前掲「近世の商品流通」pp. 104-120.

(48) 前掲「出入帳」12月7日の項。

諸米買代 山下 石三斗二升
高砂 石三斗六升
又七
申遣ス

の如く、貧窮した生産者に対するというより、「山下」、「高砂」といった銘柄の諸米を買集める者へ「申遣ス」形で支払われるものなのである。さらにまた、この種の取引をしている者に対しては、中条村善兵衛の場合の一例を挙げるならば、9月4日米代1.4両、同11日米代10両、同23日米代3.21両、10月3日米廿二俵代6.83両、同19日米代金渡13両、同25日米残金3.22両、同25日諸米買代3両、同29日米買代5両、11月11日米買代5両、同28日米代0.44両、12月10日米買2両 というように、他の支払形態の取引をも含めてシーズン中に非常に頻繁な支払をしている。これらのことから、(4)分類の取引の多くは、穀物買集め資金の前渡しであり、資金の受領者は穀物の仲買人的人物と推定しうる。さらに、こうした仲買人は上例の善兵衛もそうであるが、同時に送質屋である場合も多く、その場合には、

丑十一月二十八日⁽⁴⁶⁾ 中条村
出一 金壹分貳朱ト錢四拾貳文 善兵衛
質受帳=両取成 米代

というように、質受帳が穀物代金受取に使われるなど、質取引との密接な関係も窺われる。そして注目すべきことには、この(4)類型による穀物購入は、米の22.6%、大豆の52.3%を占め、また商品と代金の相対決済の支払(1)類型)ではあるが、(4)類型の取引を頻繁に行なっているような仲買人的人物からの購入分をも加えると、米の44.4%、大豆の61.5%を構成することになる(表12参照)。すなわち、吉田家に集まる穀物の大きな部分は、収穫期に農村地域に出廻る穀物の買集めであり、この買集めには購入資金を吉田より比較的短期間で前渡しされた仲買人的中小商人層が活躍していたと思われるのである。

その他に、米の購入に関しては、しばしば在方の穀商の大きな活動基盤をなすと言われる郷払米の購入も大きな割合を占めており、

丑十二月七日⁽⁴⁸⁾
出一 金六拾参兩壹分貳朱七拾八文

代 蔵 二百俵代金

石式斗六升

代村 清吉 弥四郎 兵蔵

口入 佐右衛門

のごとく「蔵」からの郷払米の代金を村役人の弥四郎

な需要を創造していたと言える。また前章で見た彼等相互の金融関係の形成が、かかる取引の存在と関連するものであったことも否定はできないのである。

2 酒造販売

〔表13〕 地域別穀物取引表 (単位:両)

	I	II	III	IV	V	江戸	不明	計
米購入	151.41	95.54	25.17	6.13	0.63	0	1.07	280.16
米販売	27.44	69.45	0	0	0.01	369.87	0	466.79
大豆購入	16.78	150.81	21.03	11.0	0	0	0.46	200.45
大豆販売	15.76	21.75	0	0	0	59.38	0.05	96.96

へ支払っている。そして、この種の郷払米の購入は、全購入量の30%近くを構成しているのである(表12参照)。

さて、以上の穀物購入に対して、吉田家の穀物販売先の大部分(米販売額の79.2%、大豆販売額の61.2%)は、江戸市場であるが(表13参照)、残余の地域市場内での販売額、米96.9両、大豆37.58両のうち米87.75両、大豆21.25両が1件20両以上の大量購入をする者へ販売されている。また、そうした大量販売の中には、

丑十二月十七日⁽⁵⁰⁾

入一 金貳拾両 吉田六左衛門

宿米六拾俵 石一斗五升かへ

居払 中屋新七方

の如く、元来領内換金市場の一つであった「宿米」としての販売も無視できないものとして存在している。

さて、郷払米・宿米の取引相手、および吉田から穀物を大量に購入する者は、「郷払米」口入人佐右衛門、

「宿米」扱人六左衛門、あるいは大口大量米購入者である下忍新田大坂屋など、前章で高額資金借入者、あるいは大口無尽講中の者と分析された有力在地商人達である。つまり吉田家の穀物取引においては、仲買人との取引とならんで、有力在地商人との取引が、米の場合には郷払米という形で購入量の30%近い部分を構成し、また在地における米・大豆の販売の為の決定的

「出入帳」中の酒販売は、消費者よりむしろ小売業者(請酒屋)を対象とするものが大部分である。酒の規模別販売件数(表14参照)において最も多い取引規模は2分~1両の単位であり、また2分以上のものが全販売件数の約77%を占めている。これは、この年の御酒が一樽約

〔表14〕 酒販売規模別件数表

金額規模	件数
0——(0.5)両	84
0.5——(1)両	177
1——(2)両	85
2——(3)両	10
3——(4)両	3
4——(5)両	1
5——(6)両	2
6——(7)両	2
7——(8)両	2
8——(9)両	1
9——(10)両	1
10——(11)両	1

2分2朱であったことから考えれば、吉田家からの販売単位が小売に比すれば著しく大きいことを意味する。また、購入者の記載姓名も、目沼屋; 王屋(目沼)、釜屋(原)、酒屋(葛和田)、丹波屋; 吉川屋(熊谷)、錦屋(大野)、関東屋(依瀬)、みなとや(中瀬)、

吉川屋; 竜田屋; 中村屋; 升屋(深谷)、大ノ屋(久下)、浜松屋(上新郷)、近江屋(四方寺)、松屋(赤岩)、八百八(東)の如く、屋号が冠されているものがかなり多数である。この2点から考えて、吉田家の送酒屋的性格、購入者の請酒屋的性格が推定されるのである。

さて、このような農村地域内の酒の小売商と推定される者達と吉田家との間には、穀物取引の場合と同様に、しばしば金融上の関係が並存している。例えば、酒購入をしている者96名中、質取引も行なっている者が13名、時貸しを受けている者が16名いる。また酒購

注(49) 「出入帳」12月晦日の項で吉田家は弥四郎より「御年貢かへり」を受取っていることから、弥四郎は代村の村役人層であろう。

(50) 同上、12月17日の項。

(51) 中井信彦、「幕藩社会と商品流通」塙書房、1961、p. 137。

(52) 前掲「出入帳」、12月19日の項。

(53) 例えば米67.75両、大豆21.25両を購入し、吉田家の村方における大販路となっている柿沼村丹次の場合にも、この年、質地により35.38両を吉田より借り入れている。同上、8月26日の項。

(54) 前掲「新編武蔵国風土記稿 第11冊」p. 224によると吉田家は酒造株『年々米高七百二十石に及ぶ』造り酒屋である。

(55) 「出入帳」中の価格表示によると、上酒一樽五貫二百八文、御酒一樽二分二朱、酒二升三百四十八文、等とある。

19世紀初頭武蔵国における「地域」形成の一原理

入と質取引の双方を行なう者達の中には、この場合に ばしば前述の穀物取引、あるいは小売目的の酒購入、
もやはり送質屋が含まれており(表15参照)、送質屋は あるいはその双方をあわせ行なう者であることがわか

〔表15〕 酒購入者との金融取引表 (単位：両)

		酒販売代	質請代	質取代	時貸し	左返済	無尽入	無尽出
彌	後	54.75	5.0		0.02	2.0		
東	嶋	22.34	1.77	1.38				
妻	沼	10.49	4.07	0.20		1.09		
赤	岩	7.42				1.50		
北	河	7.0	11.66	17.0				
原	原	6.62		1.25	29.60	1.5		
妻	沼	6.06				0.63	0.06	
須	加	4.12		5.10				
大	野	2.15	51.48	20.24	2.51	0.7		
西	城	1.25	50.76	14.82	7.28	5.59		
在	家	1.18	0.65					
上	根	0.75				0.14		
中	瀬	0.74	17.28					
原	長	0.11			88.0	1.0		
四	寺	0.11			16.0		37.0	58.5
玉	井	0.05				48.75		
南	原	0.03			0.37			
成	沢	0.03			3.0	3.0		
寺	家	0.15						0.5
原	吉	0.01				75.02		

* △は準送質屋的人物 □は送質的人物

るのである。

酒販売の特色として、上述の如き金融取引(質、時貸し)との併存と同時に、酒取引それ自体に伴った信用金融関係も挙げなければならない。「出入帳」中の酒取引に関する添書を見ても(表16参照)、最も多いの

〔表16〕 酒販売方法 (単位：両)

代金決済方式	金額	%
(1) 酒(〇〇樽〇〇升)代	246.6	77.5
(2) 酒代内(取)	37.87	11.9
(3) 酒代取	19.76	6.2
(4) 酒代勘定(取)	6.15	1.9
(5) 酒方	7.53	2.4
計	317.91	

はただ単に「酒代」あるいは「酒……升(樽)代」と記したものである。この様式の添書きが取引商品を示す単なる書き留めなのか、あるいは商品手渡しと代金授受の間の一定の時間的関係を示すものなのか判定しかねるが、表16の(2)、(3)、(4)、(5)の添書きに関しては、一定の推定が許されるであろう。(2)は「酒代内」、「酒代内金」、「酒代内取」といった型式で、いずれも、それが内金であることを示しているが、この場合の「内金」は、商品手渡しの後に酒購入者から吉田家へ対して払われる部分的代金支払の意味に解すべきである

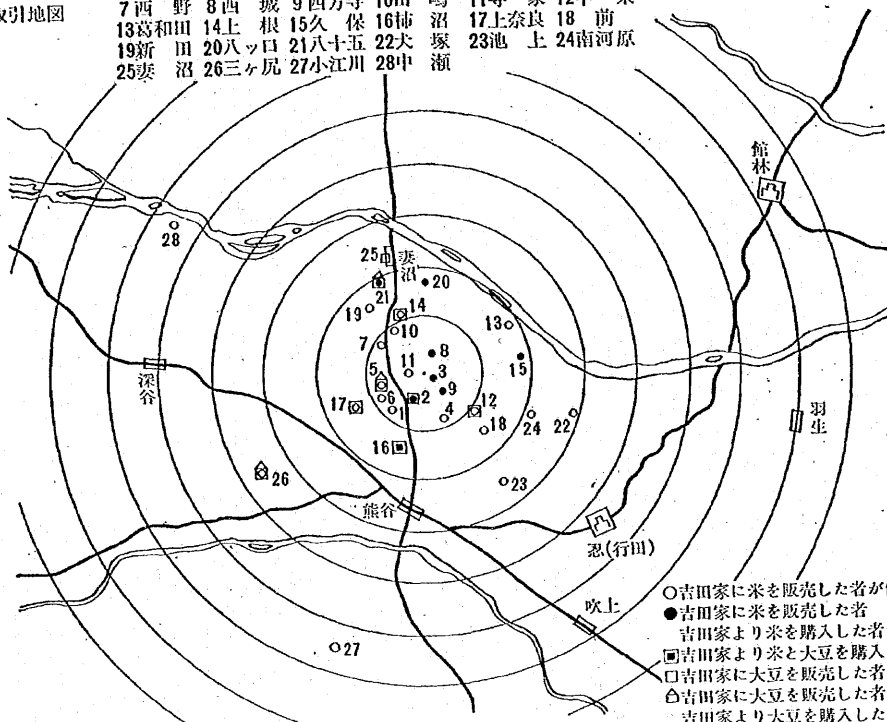
う。(3)は「酒代」の後にわざわざ「取」という字を書き足してあるものだが、この添書きの場合には、しばしば「四月廿五日酒代取」の如き型式で、何時販売された酒の代金を明示していることがあることから、やはり商品手渡しから一定期間後の代金請取であるとすべきであろう。(4)、(5)は「勘定」、「方」という表現から考えて、一定期間の取引の精算代金決済と考えてよいであろう。従って、(2)、(3)、(4)、(5)の取引は、いずれも商品手渡しからある期間後に代金の支払いが行なわれているという意味において延払いであると言える。このような延払いによる代金決済は、酒の全販売の内少なくとも20%余りを占めるものであったと見て良いのであり(表16参照)、酒取引においても信用販売が無視できない要素となっていることが確認できるのである。

3 商品取引地域

農村地域内における集荷的性格の強い商品取引の代表例としての穀物取引、分散的性格の強い商品取引の一例として、酒販売の性格を信用金融関係との結び付きを軸として考察してきたが、それではこのような信用金融関係を少なくとも1つの軸として組織化されていると考えられる商品取引の包摂する地域は、どのような規模に想定すべきなのであろうか。

【地図4】
穀物取引地図

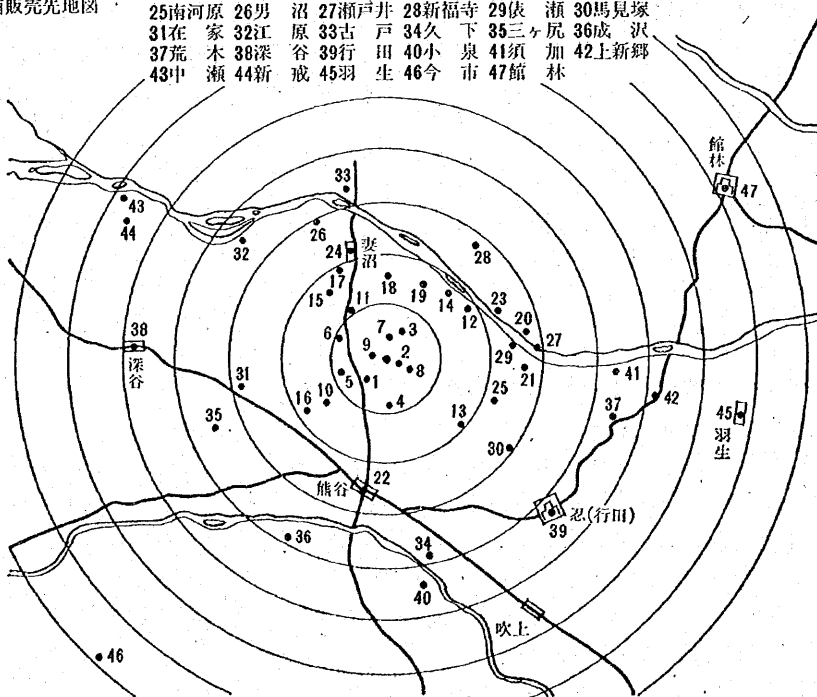
- | | | | | | |
|--------|--------|--------|-------|--------|--------|
| 1 代 | 2 原 | 3 東 | 4 今 | 5 中奈良 | 6 奈良新田 |
| 7 西野 | 8 西城 | 9 四方寺 | 10 井嶋 | 11 寺家 | 12 中条 |
| 13 葛和田 | 14 上根 | 15 久保 | 16 柿沼 | 17 上奈良 | 18 前 |
| 19 新田 | 20 八ッ口 | 21 八十五 | 22 犬塚 | 23 池上 | 24 南河原 |
| 25 妻沼 | 26 三ヶ尻 | 27 小江川 | 28 中 | | |



穀物の場合、米は周辺26カ村から、大豆は周辺8カ 米の場合、下奈良より半径4 kmまでの地域で約88%、
村より購入されており(地図4参照)、その購入地域は、 6 km までの地域になると約97%、大豆の場合も半径

【地図5】
酒販売先地図

- | | | | | | |
|--------|-------|--------|--------|--------|--------|
| 1 原 | 2 東 | 3 上須戸 | 4 小菅根 | 5 中奈良 | 6 西野 |
| 7 西城 | 8 四方寺 | 9 寺家 | 10 上奈良 | 11 上根 | 12 葛和田 |
| 13 前 | 14 大野 | 15 新田 | 16 玉ノ井 | 17 八十五 | 18 八ッ口 |
| 19 普ヶ嶋 | 20 赤岩 | 21 北河原 | 22 熊谷 | 23 舞木 | 24 妻沼 |
| 25 南河原 | 26 男沼 | 27 瀬戸井 | 28 新福寺 | 29 依瀬 | 30 馬見塚 |
| 31 在家 | 32 江原 | 33 古戸 | 34 久下 | 35 三ヶ尻 | 36 成沢 |
| 37 荒木 | 38 深谷 | 39 行田 | 40 小泉 | 41 須加 | 42 上新郷 |
| 43 中瀬 | 44 新戒 | 45 羽生 | 46 今市 | 47 館林 | |



19世紀初頭武蔵国における「地域」形成の一原理

4 kmまでの地域ではほぼ84%、6 kmまでで94%が達成されている(表13参照)。これは仲買人による買集の穀物がかなりの比重を占めていた穀物取引においては、必ずしも吉田家に集まる穀物の生産地域を表すものとはいえないが、いずれにしても比較的近隣地域からの購入が穀物集荷の主体を成していたと言える。

一方、穀物販売は、前述の如く大部分を江戸市場で行なっているのが特色であったが、在地市場での販売

は、ほぼ半径4 km程度の狭い地域内で、米の場合には8カ村の、大豆の場合4カ村の既述のような大口顧客に対して販売されている。

これに対して、酒の販売先は吉田家諸取引の中で最も広い分布を示しているものの1つである(地図5参照)。その取引圏は、V圏VI圏になお23.4%の取引があり、半径10kmないし12kmぐらいまでの地域が無視できないものとして現われている(表17参照)。また地

【表17】 地域別酒取引表

(単位:両)

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	江戸	不明	計
酒販売	38.73	86.82	91.10	6.05	56.95	17.63	0.03	4.75	1.63	5.76	317.91
同上%	11.9	27.3	28.7	1.9	17.9	5.5	0.01	1.5	0.5	1.8	100
酒購入	5.97	0	18.0	0.01	0	0	0	0.05	15.0	0.04	39.07

理的には河川筋や街道筋に販売先があることが多く、さらに、この地域の町場や河岸場には吹上以外はすべて取引者が存在している。これは、町場との取引が極度に少ない穀物の場合とは著しい対象を示すものである。

IV 地域と地域内町場

さて、最後に、以上の考察から導き出された在地商

人を核とする「地域」とその「地域」内の町場との関係に視点を据えて「地域」の性格を考える必要がある(以下表18を参照)。

地域内の町場は、大きく分類して宿駅や城下のような法制上の町方(表18,1,2類)と村方の河岸場(表18,3類)に分けられるが、両者は、吉田家との取引に関して異なった性格を持っている。例えば、質取引の場合、1,2類の町場との間の取引は、いずれも少額ないしは皆無であり、たとえ最近隣の熊谷でさえ1分にもみたくない

【表18】 吉田家一町場・河岸場間取引表

(単位:両)

	1類 (X圏以内の宿駅・町方)							2類 (X圏以遠の町方・河岸場)				3類 (河岸場)				
	熊谷 (III)	行田 (V)	深谷 (V)	吹上 (VI)	館林 (VIII)	本庄 (X)	羽生 (VII)	藤岡	倉ヶ野	高崎	寄居	葛和田 (II)	妻沼 (III)	依瀬 (III)	久下 (IV)	中瀬 (VI)
質 出				0.27		6.25							25.28			
質 入	0.23	2.77											56.18			
貸借 出	45.09											12.0	25.46		5.47	
貸借 入	68.15			42.0	50.0		200.0		25.0	200.0		1.31	3.14			
無尽 出	58.0	3.0			50.0		0.56						4.75			
無尽 入	4.4						26.12						31.19			
酒 売	13.72	24.15	5.78		4.75							7.34	27.67	5.86	2.21	5.86
米 買												10.0				
大豆 買													21.04			
年貢 売																
年貢 入		1.03		1.5						32.25						
労賃 出	1.44						0.06					0.14				
運賃 出	0.08		0.03								0.02	4.37				
その他 出	13.92	3.07			50.09	9.19	2.12	3.25			5.01	0.57	0.79	1.05	0.04	1.05
その他 入	18.82	5.0	1.25			33.38			2.63			17.45	2.69		2.66	
不明 出	22.15	0.51	0.03		0.25		0.06					2.18	9.92		0.04	
不明 入	35.09	37.44	8.66		10.5						4.0	14.65	46.30	8.16	3.60	8.18
小作金 入												15.0				

ものである。勿論このことは、これ等の町場内で質金融への需要が欠如していたのではなく、既述の如く、むしろ町内に質屋が立地しており、その経営が吉田家

と競合していたと考えるべきであろう。これに対して、3類に属し熊谷宿とほぼ同じ距離にある妻沼とは多額の質取引が行なわれ、しかも、そこには送質屋的

人物(既述の十兵衛、与四郎)が存在しているのである。

また、穀物に関しても法制上の町場(1,2類)との取引が皆無であるのに対して、利根川の河岸場妻沼、葛和田との間にはある程度の取引が存在している。この現象も勿論、熊谷宿に穀物を商う者が存在しないということ(56)を意味するものではなく、村方の在地商人の取扱う穀物は集荷、分散を問わず、既存町場の機能に多くを依存していないということ(57)を意味するものであろう。

これに対して村方の在地商人の穀物流通は
 丑八月十日

弥藤吾 嶋之助 かし入
 石式斗六升 申遣ス
 上中条 善兵衛 かし入
 石式斗五升 申遣ス
 目沼 重兵衛 大豆三俵
 石参斗八升 申遣ス

の如く、在地商人の「申遣」により、送質屋であり仲買人でもある嶋之助、善兵衛、重(十)兵衛(58)といったエージェントにより直接に妻沼や葛和田の河岸場に搬入されるなど、河岸場の機能と結びつく傾向が強くなり、当然、かかる河岸場周辺の居住者との取引も多いのである。

つまり、既存町場が村方の有力在地商人とのある意味での同業者、競合者の立地点であるのに対して河岸場ないしは、その周辺は後背地の町方・村方の在地商人にサービスを提供する者達との取引が存在する所と考えられるのである。それは、貸借において1,2類の既存町場との取引がいずれも高額のもので(表7参照)、その対象者が有力在地商人や領主層と推測されるのに対して、3類の河岸場との取引は妻沼甲屋の場合を除けば、比較的少額の中小商人相手の貸付と思われるのであり、それぞれの場合で「時貸し」の性格が相違していることから裏付けられるであろう。

このような既存の町場を経由しない流通組織の形成

の原因としては、第一には、穀物に対する需要が地域内の雑多な消費者のものとして達成されるというより、江戸の需要として達成されている為に、「地域」内の諸機能の集中地であり、かつそれ故に地域内商品分散機能を荷負う既存町場の意味が相対的に低いということが考えられよう。第二には、村方の在地商人は、ほぼ半径6km程度の地域においては豊富な経営信用を軸として仲買人を組織化する経営形態を採り、それにより穀物商品を集荷していた。その為、この集荷力が大きければ大きいほど町場商人と彼等の間には、決定的な集荷力の差異が生まれにくかったということが言えよう。

さて、この穀物取引の場合には既存町場と村方の在地商人は競合関係になるが、しかしこのことにより、両者が決定的対立関係にいたるわけではない。それは、無尽の相互取組や時貸し金融関係が、両者の間にしばしば存在していることから理解できる。この背景の1つとしては、商品によっては町場との取引が在地商人にとって大きな意味を持つものもあったという点が挙げられよう。例えば、酒造販売は穀物販売と違い、圧倒的に「地域」内での販売の比重が高い製品であるが(表17参照)、このような「地域」内販売においては、町場の持つ商品分散機能は、在地商人にとっても当然大きな意味を持っていたと言えるのである。事実、酒販売においては、1類では熊谷・行田、3類では葛和田、妻沼が、1村当りの平均取引量6.76両を越える取引量を持っているし、また9つの町場で全体の30.1%の販売額を掲げているのである。

このような地域内販売の際の町場の意義は、酒以外の日常消費物資の売買という点にも妥当するものである。表18中「その他」の項は、雑多な商品の売買を分類したものであるが、販売(入金)は本庄、熊谷の古着屋への古着の販売(それぞれ32両、13.25両)を初めとして流質物と考えられる品物の販売が主体であり、こうした品物が町場から分散される場合が多かったこと

注(56) 高木幹雄編、「妻沼町市」1928. においては妻沼の隣村の弥藤後を歴史上、妻沼と密接な関係のある場所として、一体に取扱っている。この弥藤後との取引は米買3.22両、大豆買74.46両、酒売62.62両、質取引出入合計91.02両であり、これを加えると妻沼地区の意義はさらに大きなものとなる。

(57) 熊谷宿には1800年に18軒の穀屋が存在している。前掲「熊谷市史、前篇」p. 448, p. 556.

(58) 前掲、「出入帳」8月10日の項。

(59) 葛和田河岸での舟積み例、同上「出入帳」10月5日の項。

(60) 山崎隆哉、「関東近世都市の地理的特質」専修大学論集No. 20, 1959. によると特に関東地方の町場は諸機能の複合体としての特色が強いとされている。

(61) 竹内誠、「幕府経済の変貌と金融政策の展開」、〈日本経済史体系4、東大出版〉所収、p. 195によると、この地域の江戸向け酒造は、いまだ試作段階であった。

を物語っている。これに対して、購入（出金）の大部分は「市買物」等の雑多な日常的消費物資の購入の爲の支払なのであり、この種の支払は、これ等の町場に対しては他の村々に対してより多いと言える。

すなわち、町場のあるものは吉田家が地域内で販売したい商品の販路を提供すると同時に、吉田家が必要とする細い日常消費物資を購入する地点でもあり、要するにどちらの面から見ても、日常的商品分散機能という点で重要な地点であったと言えるのである。

V 結 び

さて、以上の「出入帳」の分析より考えられる在地商人の関係する「地域」の性格は以下のようなものとなる。すなわち、在地商人の経営は、農業生産と同時に産地買集め商業資本、利貸資本としての経営が大きな意味を持つものであった。この部門の経営の拡大は理論的には、集荷商品量、貸付資本額の増加によって行なわれざるを得ず、それは地域生産力の飛躍的増大がないかぎり取引圏の地域的拡大に当然帰結することになる。その為か、吉田家の取引地域は利貸の場合にはかなり広いものであり、また穀物集荷の場合にも農村に居住する商人のものとしては相対的に広いものであった。

このような経営の地域的拡がりを、一農村の商人として維持する為には多くの場面において信用金融関係が利用されていた。最も素朴な形態としては、直接生産者に対して前貸しが貸与され、商品集荷と結びつけられるのであるが、あらゆる場面における生産者と在地商人、質置人と在地商人の相対による取引は、地域的に取引圏が拡大すればするほど経営技術の上から困難となる。そこに取引圏内の利貸と商品集荷を組織化するものが必要とされ、送質屋への経営信用の貸与、

穀物仲買人への買集め代金の融資、さらに彼等への経営資金の日常的な貸付けが行なわれることになる。

この成果としての在地商人の村落の枠を越えた取引圏の形成は、在地商人取引圏相互の競合、錯綜として現われ、「送質屋」、「仲買人」という下部機構への信用貸与をさらに不可欠のものとしたであろう。

しかし一方では、大口の穀物取引や高額の経営資金の貸付けをめぐっては、在地商人相互の間に密接な関係があり、それは無尽に典型的に見られるような一種の利益共同体を形成していたとも言えるのであり、おそらく在地市場の「地域」は、それぞれの商人の重複した経営圏と彼等相互の利益共同体の範囲を重ね合わせたものとして存在していたのではないであろうか。

以上のような在地商人の持つ信用に基づく組織力こそが、江戸市場を指向する穀物の如き商品の場合には旧来の町方を經由せず、在地商人の経営の下に集められ、直接江戸へ送られる流通を可能にしたものであり、信用金融の大きな意味もまたそこにあったと言える。

こうした穀物の場合の如き町場の選回が見られる「地域」は、江戸市場の存在を核としているという意味においては、江戸をとり巻く経済圏の中のより低次の市場の「地域」を表わすものとも言える。が、それと同時に「地域」内に存在する「複数の町場の組合せ機能」⁽⁶²⁾は酒販売の例の如き商品販売分散に関しては、完結した1つの「地域」内の中心集落群として大きな意味を持つものであることもまた事実である。したがって「出入帳」より見た有力在地商人の取引「地域」は、広い信用金融関係を基礎とした江戸向け穀物商品の集荷力と地域内の町場の分散機能にある程度依存しつつ行なわれる酒などの日常消費物質の地域内への販売から実現されたものと言えるであろう。

(大学院経済学研究科博士課程)

注(62) この地域の「複数の町場の組合せ機能」については、武藤直、「我国近世末期における都市成立の基盤について」、史林Vol. 48, No. 3, 1966.