

タイトル	マーケティングから「マーケティング学」へ，そして 「商学」へ（その２） - 日本中世期の商人と職業 -
著者	黒田，重雄；Kuroda, Shigeo
引用	北海学園大学経営論集，23(1)：23-57
発行日	2025-06-25

マーケティングから「マーケティング学」へ、 そして「商学」へ（その2）

— 日本中世期の商人と職業 —

黒 田 重 雄

本稿のはじめに

本稿は、筆者による「商学」における「商人」概念についての説明が中心である。

いろいろな人文社会系の学問分野には、人間概念が出てくる。経済学では「経済人」、経営学では「経営人」である。

特に、経営学関係では、これまで、人間をどう捉え、それを経営理論の中にどう取り込んできたのか、取り込もうとしてきたのか。『日経ビジネス・アソシエ』(2013)では、宮田矢八郎教授の意見を参考に、6つのモデルにまとめている。

すなわち、

- (a) マン・マシン・モデル (man machine) : 人間に機械と同じような機能があるとみなし、動作を研究したり、業務を各タスクに分解したりしながら科学的な管理方法を探った。
→ テイラーの『科学的管理法』。
- (b) 経済人モデル (economic man) : 人を「経済活動において合理的に利益を追求する存在」とであるとする考え方。
→ 経済学。
- (c) 管理人 (経営人) (administrative man) モデル : 人を経済人モデルのように合理的に行動するモノとしてではなく、「制約された合理性」の下で意思決定を行うモノとする。完全

な満足ではなく、「一定基準を満たしたかどうかによる満足」に基づいて行動すると捉えた。→ H.A. サイモンの『経営行動』。

- (d) 社会人モデル (social man) : 人間は産業社会にあっても、単なる「経済人」ではなく、集団に所属していることから安心や喜びを得る存在であるとする考え方。→ ホーソン実験。
- (e) 自己実現人モデル (self-actualization man) : 人間は、給料や人間関係よりも、高度な動機、例えば、「自分らしく生きる見通しを立てる」といった理想を持つ存在であるとする考え方。→ A.H. マズローの『人間性の心理学』
- (f) 理念人モデル (ideal man) : 人を、「自分らしい生き方を志向する自己実現人モデル」からさらに高みに上げ、「理念を重んじる存在」だとする考え方。組織を「理念を持つ個人の集合体」とし、企業が理念を持つことの重要性を説いた。→ 野中・竹内の『知識創造企業』
- (g) 複雑人モデル (complex man)

では、「商学」ではどのような人間概念を考えるべきであろうか。この点は、これまでは、かならずしも明確になっているとはいえないと考えている。

日本において「商学」を研究しようとする
と、まず、「商業学」が頭に浮かぶ。

「商」とは、交換や取引という人間生活においてきわめて重要な位置付けにあって、また、それがいろいろな問題を投げかけるものという理解が一般的であろう。このような場合には、学問的に枠組を形成して、その上で問題を根本的なところから考察する形で進めていくのが常である。

「商業学」での商人は「商業者」である。「商業学」という学問をどのように研究するのかを考えた場合、これまでの検討より、商業者の「交換」、「商」、「取引」といった概念や概念間の関係が取り扱われることが理解されるだろう。

ここでの「商」を、取り敢えず「衡平を基礎とし、またそれを志向する人間およびその集団の相互交流、相互交換関係のことである」としておこう。

ところで、このように定義される商の歴史は、きわめて古いといわねばならない。それが交換や取引といった内容を含むことから、人類が社会生活を始めたときに遡ることができるからである。

やがて、いわゆる「商人」も登場して、(売買)取引が盛んになるにつれ、取引の方法やトラブル防止のため商売に必要な知識も必要となり、「商学」の萌芽と見られるものがでてくる¹⁾。

文献的には、10 世紀のアラビア人の商事記録にまで遡ることが出来ると言われている。当時、貿易活動で巨富を積むことができたアリ・アド・ディミキスという人が、世界最古の商業学的文献として伝えられる「商業の美—善良な商品と粗悪な商品との弁識ならびに商品詐欺師の偽造に関する指針」という手記を遺した。要するに、アラビアの商人が、隊商を率いて国々をめぐる、商売を行うのに必要な諸知識を集大成したものであった。こ

の種の手記は、その後、イタリア諸都市の商人によって数多く作られている。

例えば、14 世紀から 15 世紀にかけてのフィレンツェ郊外のトスカーナ地方の商人(フランチェスコ・ダティニー)の書いた、15 万通にも及ぶ書簡(手紙や契約書)が、1870 年に発見されているし、1573 年に、コトルリによって編集されベネチアで発刊された『完全な商人の商業』は、一人の商人の手記である以上に、多数の記録を抜粋して、広く一般の読者のために公刊されたものであり、「完全な商人」という一つの理念を作り上げることに貢献するものであったといわれている。古い時代の商人の手記は、貴重な実用的文献であったけれども、それ自体を直ちに学問的文献であったと認めることはできない。

また、1675 年に、商人が、商業を営む上で必要な諸知識の集大成として、ジャック・サヴァリー(Jacques Savary)の『完全な商人』がでている。

「ロビンソン・クルーソー」で有名なダニエル・デフォー(Daniel Defoe)(1660-1731)は、商人の子として生れたこともあり、長じて『完璧なイギリス商人』を書き、商人の倫理基準を説いた。

川出良江(1996)によれば、モンテスキューは、その著『法と精神』(1748 年)の中で、商業(商人)に対する評価と期待を行っているという。すなわち、かれは、商業に従事する人間を非道徳的な存在とは見ておらず、「商業の精神は、人間にある種の厳密な正義感を生み出す」と考えていた。その結果、「商業国家」イングランドの繁栄に、高い評価を下している。また、もう一つの特徴として、商業—この場合は明らかに海外取引を指すが、諸国の間に財の相互依存に基礎を置く平和と協調とをもたらすということである。商業の問題をフランスなりオランダなりスペインなり、といった一国を単位として考察するのではなく、ヨーロッパ、アジア、アフリカ、アメリカを網羅する国際的な商業圏という全

体的な枠組において議論しようとしていたと
なっている。

日本では、土農工商の発想が根強く、研究
が遅れたが、17世紀後半の元禄時代には、庶
民階級の師弟の間で商売入門の読み書き算盤
のテキスト「商売往来」が広く読まれるよう
になった。1739年（元文4年）、石田梅岩『都
鄙問答（とひもんどう）』が刊行された。もっ
ぱら倹約と正直を説く商人道の研究である。
（アダム・スミス『諸国民の富』に先立つ、37
年前のことである。）

このような「商」についての研究が、たと
えば、日本では、「商業学」として始まってい
るのだが、それが一直線に「商学」という学
問に高められて行ったかという、かならず
しもそうとは言えないと筆者は考えている。

「商業学」における「商人」と「商学」にお
けるそれとに概念上の違いがあると考えられ
るからである。

林（周）の「商学」における人間概念を見
てみよう⁽²⁾。

まず、林（周）は、商学を「商人に関する
学問」であるとしている（p.1）。では、その
ときの「商人」をどう定義しているか、であ
る。

「ビジネス」や「マーケティング」が米国で
発展したのならば、「コマーンス」（commerce）
はヨーロッパにおいてである。コマーンスは、
日本語では「商業」と訳されることが多い。
その研究が本格化するのが17、8世紀である。

辞書で‘commerce’を引くと、（[<L. com-,
together + merx, merchandise], trade on a large
scale, as between countries.（ラテン語で、com
—,「共に」, merx—,「売り買いする物」「取
引する」。）であり、また、また、語源辞典（ス
ペースアルク）では、merere-「利益を得る」,
「買う」, mercore-「交易する」とある。

「商」に関して、日本にはもう一つの学問と

して「商学」がある。こちらが、ヨーロッパ
で、17世紀生まれの“commerce”（コマーンス）
と内容的に同じものという考えに立脚してい
る。

林周二（1999）は、『現代の商学』の中で、
「商学」について以下のように述べている
（カッコ内の数字は書のページをあらわして
いる）。

商学：（commercial science または business
science）は、商人の学問である。実学
である。「商人の道」あるいは「商人自
身の必須学問知識」と解するとぴった
りする。（p.1）

商人の定義：商人とは自己の経済的危険にお
いて、市場裡へ自発的かつ継続的に立
ち現れて、主として営利を目的に、そ
の活動を営む人間主体をいう。（p.2）

商活動：商人としての固有の活動。（p.2）

商活動（business activity, commercial activi-
ty）とは、商人（企業）、商品、市場の3要素
を統合する概念であり、そこにおける活動行
為の総体である。（p.233）

ただし、ここに人間とは、自然人たる個人
型の商人と、法人たる企業型の商人（株式会
社など）とを併せ含むものと理解する。その
点も「商法」の場合と全く同じ理解である。
（p.2）

林（周）は、著書の中で、「商学は商人の学
問である」と規定し（p.1）、「商学は社会に関
する実学の一つである」とする（p.13）。

1. 商業学の形成

筆者等の『現代商学原論』でもみたように、
J.F. シェーアが、「商業（Handel）とは、分業
によって交換に生きるようになった世界経済
の構成員の相互の関係の、物資の交換であ

る」と述べている。

しかし、商業（commerce, trade）とは何か、については、いまだ統一の見解には到達していない。

多様な商業学説のうち、現在もっとも有力な考え方は、「社会的な交換当事者すなわち生産者、消費者以外の第三者による商品流通の媒介行動と、その媒介行動によって媒介される商品流通の特定部分のことである。このような第三者は、通常“商人”と呼ばれる」であろう⁽³⁾。

鈴木・田村（1980）では、「生産と消費・産業用使用との間の懸隔の架橋活動のうち、商人によって行われる活動を商業と呼ぶ」となっている⁽⁴⁾。

一方、田中・雲英（1980）は、「（商業学校における商業教育を行う上において）商業というものを、一般には、生産者と消費者の間に立って、商品流通の事業にたずさわる各種売買業の組織体、ないしその事業活動を意味すると理解しているかもしれない。この意味での商業は、日本標準産業分類でいえば、大分類の卸売業・小売業がほぼ該当している。しかし、これは、商業の定義としては正しいとは言えない。商業の内容は、（１）商品流通、つまり売買活動に関する内容を主とする。（２）売買活動は、卸・小売業のみが行うものではない。（３）今日の商品流通は、広義商業を採用する必要がある。（４）有形財のみならず、無形財（サービス）を含む。」と述べている⁽⁵⁾。

また、中村（1975）では、「商（commerce）は、物のやりとりのすべて（買物、進物、互惠交換、売買取引、金融取引、先物取引など）であり、商業（trade）は、売買など取引により営利を求めること」という定義を提起している⁽⁶⁾。

こうした商業概念の多様性について、福田敬太郎（1973）は、「商業」が、一つの歴史的

概念であって、決して固定的なものではなく、時勢の進展に伴って変化するものだからであるとしている⁽⁷⁾。すなわち、

商業の原始的状態においては、個々の商行為と体系的な商行為を経営するところの商業との間に区別を認めることができなかった。その時代においては、「交換即商業説」と呼ばれる考え方があてはまった。商行為を専門に業務とするところの商人の活動が盛んになって、商業概念が明らかになりはじめた。商業の最も古い形は、この「商人商業」であると考えられる。この場合には、商業概念についての「再販購入説」があてはまり、商業が農業や工業と区別された。商人商業は、主として個人経営によるものであった。時代が進んで企業形態が複雑になり、個人企業の規模が大きくなると、組合企業があらわれ、次第に巧妙な形態が採用されて行った。この場合には、商業概念を単純に一商人に結びつけることができなくなり、「売買営業説」や「配給組織説」のような考え方が行われるようになった。「売買営業説」は、転売の意思を持って商品を購入し、これを他の種類の商品に加工・変形または、改造することなく、そのまま再販売することを継続的に営むことをもって業とするものと規定した。狭義の商業概念として今でも通用している。しかし、商業の取引客体を商品だけに限定し、さらに商業を営利目的とする企業だけに限定することは、現在の事情に充分適応しないものであると批評される。「配給組織説」は、1924 年（大正 13 年）、内池廉吉著『商業学概論』の序文で、「配給機能」をもって商業の国民経済的任務とすることを明示されて以来、「配給組織説」による商業概念が最も有力な通説となった。現代の経済社会の一つの重要な傾向を認めている点で、「売買営業説」による概念よりもすぐれている。しかし、なお配給に関係のない商業の存在を認めていないところに難点がある。」

福田敬太郎の考え方は、「取引企業説」である。「取引の客体は、商品という有体財（有形財）だけでなく、資本力や用役のような無体財（無形財）をも含む。また、取引形態は、売買取引だけでなく、貸借取引も用役授受取引もあることを認める。これらの個々の取引行為を体系的・統一的に経営して行く組織が商業に他ならない。すなわち、商業の「商」は取引行為を意味し、「業」は経営体を意味し、合わせて取引行為経営体＝「取引企業」を意味する。」

この説に対する批評には、増池庸治郎著『商業通論』があり、1932年および1943年の説では、「商」と「商業」の区別のないこと、取引企業説は、社会通念を説明できていないという指摘があったことを、福田自身が紹介している。

この他、「商業機能説」（鈴木保良）、「機能説」（荒川祐吉）などもある。

商業学の構築

現代では、商業・流通に係わる問題が、特にクローズアップしているが（例えば、消費欲求の多様化、高級化、潜在化の傾向が強まって生産と消費の調整機能が重要となり、また農業や中小工業とともに生産性の低い商業・流通の動向や向上方策の研究が緊急になってきたなど）、商業・流通を直接研究対象とする商学や商業学には、とりわけそうした課題に応えるべく期待されることになる。

しかしながら、商学はもとより、商業学の通説も出てきていないというのが現状である。

まず、具体的に研究を進める場合、商業学の研究対象として若干の定義上の問題がある。商業には工業や農業が入らないという説がある。一方、「流通」には、工業、農業の売買活動が含まれており、流通は、商業学の範疇には入らないとする訳である。この場合は、流通を含む体系として「商学」の方がよいことになる。しかし、「配給組織説」「取引企業説」

では、売買取引中心に展開されているので、流通も含まれると考えている。

世界的な学会の傾向は、実態を反映して「経営学」や「マーケティング」の展開が盛んである。商学や商業学の方は、その出自から見ても研究水準から見ても、やや劣勢である。

わが国で「商業学」という名称が用いられたのは、1890年代のことである。生産者やサービス業者の地位の向上、大規模化などとともに、1920年代になると広く企業経営を対象とする経営学が分離独立し、また、60年代になると、企業を主体とするマーケティング論の発達をみて、「商業学」は新しく再構築されねばならない状況に追い込まれているとも言える。

久保村・荒川監修（1995）によると、商業学の古い文献は、10世紀のアラビア人の商事記録にまで遡ることが可能であるが、商業学が独立の学問として体系化されるたのは、18世紀中葉のルドビチ（C.G. Ludovici）によってであり、18世紀から19世紀にかけてのロイクス（J.M. Leuchs）の商業論体系で頂点に達したといわれる⁸⁾。

林周二教授によると、「商学はまず、その起源時点では、筆者のいう商人学すなわち‘商人に関する学問’あるいは‘商人自身のための学問’（＝実践学あるいは商人処世の学問）であった。斯学の過去を辿ると、その始祖といわれる学者に、フランスのJ. Savary（1622-90）とか、それを継承したドイツのC.G. Ludovici（1707-78）などの名にぶつかる」としている（林周二著（1999）『現代の商学』、p.3）。

経営学者の眞野 脩（1997）は、1675年に、商人が、商業を営む上で必要な諸知識の集大成としての商業学が一応完成した代表として、今日考えられている、ジャック・サヴァリー（Jaques Savary）の『完全な商人』であるとしている⁹⁾。

一方、福田敬太郎（1973）は、広く市民の

教養を目的とする商業学的文献があらわれ、やがて商業学が独立の学問として体系化されるのは、18 世紀中葉のルドビチ (C.G. Ludovici) による『完全な商人体系の基礎』であり、18 世紀から 19 世紀にかけてのロイクス (J.M. Leuchs) の『商業の体系』であるといわれる。ルドビチにおいては、「商人学」の完成が中心課題であり、その中に「商事学」と名付けられるものが根を下した。ロイクスにおいては、商業学の体系を二部に分け、第一部を「私商業学」とし、第二部を「国家商業学」とした。ここに、古典的なドイツ商業学は大成した⁽¹⁰⁾。

18 世紀後半には、ドイツにおいて商業の研究が盛んになったし、米国においては、後の金融および商学部元となったワートン・スクール (Wharton School) が、1881 年に設立されている（日本においても、東京高等商業学校が、1884 年 (明治 17 年) に設けられている）。

商業学の研究は、17 世紀に一応の形を成し、前世紀の末から今世紀の初頭にかけて、各国の高等教育機関研究教育が行われるようになってきている。

丁度その頃の商業学に対する社会的要請の高まりと軌を一にしていたと考えられる。

しかし、そうした要請も時代とともに変化していく。1770 年前後に始まる産業革命は、それまで職人の腕に独占されていた手工的熟練（職人芸）を機械に移転することになり、経営の生産規模を拡大することになっていった。それとともに中小規模の経営においては、社長の人格の内に一体となり、必要に応じて使い分けられていた企業経営に必要な諸知識だけでは、企業経営が充分に行えなくなり、専門家でなければ持てないような、広範囲にわたる高い知識が必要になってきた。こうした専門家の持つ個々の専門知識（マネジメントの知識）が、商業学に求められ、その研究の高度化が求められたのである。

しかし、個人の商人を念頭において発達し

てきた当時の商業学は、こうした産業界の要請に応えることはできなかった。古き商業学は、こうして衰退の道を歩むことになったのである。

商業学の体系においては、19 世紀を通じていちじるしい発展は見られなかった。商業学の新しい展開は、20 世紀に入ってからである。すなわち、ドイツ商業学の画時代的文献と認められているものは、1911 年にライプチヒで刊行されたシェアーの『一般商業経営論』であり、その後におけるドイツ商業学は、経営学の方角をたどった。

イギリスでも、1720 年代に、D. デフォーが、『完全なイギリス商人』を書いている。

フランスでも、18 世紀の後半に、カンションが、『商業一般性質論』という学問的労作を出している。

マーカンティリズムの思想の発達と自由通商主義の展開のうちに、商業思想が顕著な発達を遂げたのである。

こうした中、今日では商学と商業学とは一体化して考えられる場合が多くなっている。

またその一方で、商学が商業学に変化していったとの考え方もでてきている。それというのも、商取引を具体的に実践しているのは、商人（現代風に言えば商業者）であり、商業学では、こうした商業者が、いかに売買取引場裏にあらわれ、かつ、そこでいかなる役割（機能）を果たすものであるかについて論ぜられることになっているからと考えられる。そして同時に、商業者は、経済的営利を追求するものと仮定されている。

商業学では、「商」は、「売買差益（理想的には互惠）を目的に商品を仕入れて販売する交換活動」として取り扱われている。

現段階での商業学は、それ自体の固有の研究対象である「商業」のみの探求にとどまることはできない。「商業」は、「配給」と不可分に交錯連環し、全体として統合的な「商品流通」を形成しているからである。この意味

では、それは一種の「流通論」への変貌を余儀なくされているといえるかもしれない。

商業学の理論的構築研究については、商業の定義論争に比して、あまり数が多いとはいえない。

そうした中で例えば、商業学専攻の山下隆弘(1985)は、「商業システム」を「取引」の連鎖体系と捉えている。この場合の基礎概念を、取引自体、取引主体、取引動機別に配慮している⁽¹¹⁾。

日本の商業学のテキスト

日本では、士農工商的発想が根強く、研究が遅れたが、17世紀後半の元禄時代には、庶民階級の師弟の間で商売入門の読み書き算盤のテキスト「商売往来」が広く読まれるようになった。1739年(元文4年)、石田梅岩『都鄙問答(とひもんどう)』が刊行された。もっぱら儉約と正直を説く商人道の研究である(アダム・スミス『諸国民の富』に先立つ、37年前のことである)。

石田梅岩(1685-1744)は、商人として商業に励みながら、勉学修養にいそしんだ。「心学」とは、もともと身に践(ふ)み行(な)う実践の学という意味であるが、石田流の心学ということで、石門心学とよばれた。石門心学は、1729年に京都で生れた。本性存養を窮めようとする人生哲学である。

心学教科の内容は、(i)士農工商の人々は、一個の尊敬さるべき人間である。(ヒューマンイズムに基づく教科である)(ii)商取引といわず、耕作にかぎらず、家業という家業のいっさいが、一人一人の生計の手段として考えられるだけでなく、そうした働きそのものが社会生活を協同的に築きあげていくものとして、人間生活の営みの社会的性格を力説した。日常経済生活のうちに道義の筋金を強く打ち込むことをねらいとした。

商人が商品の取引をするのは、営利からだけではなく、本質的には、社会全体の生活の

安定・秩序に役立つ仕事なのである。「都鄙問答」(1739年):問答形式で心学思想の本質について述べたもの。伝統的な思想、観念、因習にとらわれず、生地の日、生地の日をもって、あるがままの人間の本質をとらえ、そこから本性存養に基づく人たるべき道を見出し、実践しなければならない、というものであった。

2. 商学とマーケティング学と商業学の関連

「商業学」は、(商業を営む)卸・小売業者が如何に問題解決するか、に関わる学問であるといえることができる。

これに対し、「商学」では、この世に存在するすべての人が対象で、「人が自己の仕事を探し、決定し、実行するための学問である」といえることができる。まさに、筆者が仮定した「マーケティング学」における人間概念そのものである。つまり、マーケティング学の行き着く先が「商学」であることが想定されるのである。このことは、また、「商学」は「商業学」を含む学問であることを意味している。

筆者等は、2000年に、『現代商学原論』(千倉書房)を出版している。これは、基本的に、林周二教授の論説を参照している⁽¹²⁾。

筆者等が出版した後になって、教授の『現代の商学』が出ていたことが分かって、これを参照すべきであったと悔やんだが遅きに失した感があった⁽¹³⁾。ただし、『現代の商学』のエッセンスは、大部分前記論説を下敷きにしながら、それを膨らましていることが分かって、不幸中の幸いと理解している。

たとえば、商学部(個別科学群の総称)には、講義名(個別科学)としてマーケティング論、流通システム論、保険論、管理会計論などがあるとする。

一方、経営学者の加護野忠男は、「商学」からはじまって、現代では学問としては、「商学」・「経営学」・「会計学」となっている⁽¹⁴⁾。

ここで、“commerce”と「商」ないし「商学」との関係について考えておきたい。

“commerce”を辞典（*Webster's New World Dictionary* (1959)）で調べると、

commerce; Trade on a large scale, as between countries.
(国家間のような) かなり規模の大きい取引 (貿易)。

また、(*The Random House College Dictionary* (1973)) では、

an interchange of goods or commodities,
esp, on a large scale; trade;
business. Etc.

いずれも、「規模の大きい取引 (trade) : 貿易」の意になっている。

また、“commerce”について、林 (周) は、その著『現代の商学』の扉裏で、西洋史家の大塚久雄の引用を載せている。

「この“commerce”という言葉の、イギリスにおける [古い] 用語法を調べてみると、…われわれが考え—がちであるよな、生産と対立させ区別された「商業」を必ずしも意味しなかった。“commerce”のなかには「商業」とともに生産、とくに「工業」生産も含まれており、とくに後者こそが、それらすべてを支える土台ないし発條と考えられていた。… [ロビンソン・クルーソーの著者である] D. Defoe は定義好きの人で…“commerce”あるいは“trade” [を定義して、それ] は2つの部門に大別され、その1つは industry (工業)、他は dealing (商取引) だと説明していることも、その間の事情を物語っている。

私は、この“commerce”という語を何とか旨く邦訳できないものかとつねづね考えているのだが、いまだに的確な訳語が見付からない…。—大塚久雄 (1965) 『国民経済』16ページから抜粋—。

このようなことから、林 (周) は、日本の商工会や商工会議所の英訳は、

有明町商工会……The Ariake Society of Commerce & Industry
東京商工会議所……The Tokyo Chamber of Commerce and Industry

などのように、“commerce”と“industry”とは別物になっているのを見るし、そのまた一方で、“commerce”を邦訳したときに、「商」とか「商学」となり、さらに「商業」が取引業として「卸売業」とか「小売業」という狭い意味に捉えられているところに間違いの原因があったとしている。

川出良江 (1996) によると、西欧では、“commerce”は、18世紀末に、“business (ビジネス)” に取って代わられたという⁽¹⁵⁾。

ただし、川出では、“commerce”の日本語訳は「商業」である。そして、この「商業」は、「卸・小売業」とする意識が強いが、筆者としては、“commerce”は、もっと広い事業をカバーする言葉「ビジネス」であると理解している。

すなわち、筆者は、“commerce”を、すべての事業を含む言葉である (日本語の) “商”と訳したいと考えている。

そうすると、『“commerce” = 「商」 = ビジネス』となる。

3. 商学における商人概念

林 (周) の「商人」の定義は、以下のようになっている。

商人とは自己の経済的危険において、市場

裡へ自発的かつ継続的に立ち現れて、主として営利を目的に、その活動を営む人間主体をいう。(p.2)

また、林（周）の「商人」概念では、「一般人」と区別されている⁽¹⁶⁾。

著者の理解は“商（活動）とは何か”を出発点に置くのではなく、本書の序章の冒頭にも記したように“商人とは、何か”（商人は、どういう点で普通一般の人とは異質な人間なのか）から問題をスタートさせる。すなわち商人概念をまず最初に規定したうえで、その規定を踏まえて、“商人の学としての商学”を構築しようとする。

実学であるべき商学は、何よりもまず Savary らの建学時代の精神に立ち帰り、商人のための学、商人のあり方（とくにその現代的なあり方）を問う学、を志す。そして、この点が、本書が商学を冠した類学説と基本的に相異なる第2の点を構成している。（第1の点は31ページをみよ。）

このことを、もう少し別な具体的表現をもってすると、商学は、“非商人である一般人の世界とは相異なるところ・商人固有の世界を取扱いの対象にする学問”である。

すなわち商人とは、まずどんな法人格・経済人格を備えた人間を指すのか（＝商人の規定・定義）の考察を最初の出発点に置き、そこから各種商人の静態や動態を明らかにする。さらに商人とりわけ今日的な商人のあり方や倫理なども検討する。こうして商人活動を各種社会のなかへどう組み込み位置づけるべきかの当為策（＝商人政策）などを、順次検討してゆく。そういった検討考察の全体体系が斯学の枠組を構成することになる。

また本書のような商学総論の役割をもつ書物にあっては、加えて、凡そ商人たるべき者の必須的基本知識の体系的な解説、取り分け内外の主要商品に関する知識、諸商品の市場

に問する知識、商取引一般に関する知識などが、そこへは必要に応じ組入れられることになる。

商学世界のこのような構成法は、伝統的な商学思考に慣れている読者のなかには、大へん唐突で奇異な感じで受取る人がいるかも知れないことは十分に想像できる。しかし著者は決して独断的で奇矯な論法を操ろうとしているわけではない。まず第1に、すでに序章でも叙べたように商学発祥起源はもともと商人学であり、それが斯学の要請された社会的原点だったということ、そしてそれへ回帰するだけだということ、さらに第2に（2・7でも詳述するように）法学世界の商法学説としては、商人法主義の立場が、商行為法主義と並び、有力学説として立派に通用している事実があること、を考えれば、読者は筆者の考え方が、筆者だけの独断などでは決してないことが判るであろう。

法律の構成法としても、前者が後者よりも実質的でより有意味である。後者の立場をとることで、1807年のフランス商法典の欠陥に鑑み制定された1887年のドイツ新商法典が、前者すなわち商人法主義に再び立ち帰ったのは決して理由のないことではなかった。同じ理由で、われわれの商学が、商的活動の学としての商学から、商人の学としての商学へ回帰したとしても、むしろ自然である。

4. 筆者の定義：すべての人は商人である

これに対して、筆者の「商人」は、「一般人」も含めている。

本稿における定義：〈商学における人間概念は「商人」である〉

筆者は、「人は、すべからく“商人”である」と仮定している。それは、こうである。

人は、生まれたからには、すべからく仕事をしなければならない。仕事には、大きく2

通りあって、一つは自給自足の仕事、二つは自分や家族がよりよい生活をするための仕事である。後者の仕事が重要である。

人が生きていく上でいろいろな問いが生まれる。

形而上学では、ゴーギャンの「人は、どこからきてどこへ帰るのか」が問題である。

次に、形而下の問題にぶつかる。働らかざるものは食うべからず、という言葉がある。

現代では、働きたくとも働き口のないものは少くないが、この世の中に生まれ出でた者は原則働いて収入を得て生活を維持しなければならないだろう。

つまり、われわれの身の回りにある、参考書、パソコン、ノート、万年筆、鉛筆、消しゴム、耳かき、など机上にあるものすべては、誰かの作った物である。自分の仕事をしいて得た収入で購入したものばかりである。

かくして筆者は、商学の世界が取扱う人間主体を「有史いらい、全ての人間社会のなかに普遍的に立ち現われる全ての商人」として抱えることにしたわけである。

日本の中世期には、商人と一般人の違いはなかったと思われる。佐々木銀弥の研究がそのことを教えてくれる⁽¹⁷⁾。

名主的・農民的商人

中世社会では、権門社寺に直接奉仕するような諸身分の人たちでさえも商業活動を兼業するのにさしたる障害はなかったことを述べてきたが、少なくとも 13～15 世紀ごろまでの経済制度の根幹をなしていた荘園公領制下の諸身分である名主百姓、さらには荘園制支配の権力機構につらなる荘官・代官でさえ商業活動を営むことを妨げる法的・社会的制約は存在しなかったといってよい。農民と商人の身分、農業生産と商業活動は矛盾・対立することなく、多くの場合それらはむしろ不即不離の関係を保ちつつ一体化していたことは、

やはりわが国中世社会の特質といってさしつかえないのではなかろうか。

西欧中世社会では、都市のギルド商人＝市民と、農村内の農民とは、身分的に峻別され、経済活動、とくに農民の商業活動は厳しく制約されていたことが強調されている。西欧中世商人史について門外漢である私が、うろおぼえの知識でこれ以上とやこう比較することは慎まなければならないが、日欧中世商人の本質的な違いが、こうした荘園農民の商業活動の面にもなほどこかは示唆されているように思われる。

荘園・公領の農民にして市場に住居をかまえて商業を営んだり、あるいは他の地方に行商におもむいたことを確認できる事例は少ない。備中国の北部山間にひろがる新見荘内の市場商人は、中世の名主的・農民的商人の典型として注目されてきた。鎌倉末期における彼らの動向については「東寺百合文書」、その中の新見荘関係史料を抜粋した『備中国新見庄史料』などによってある程度明らかにできる。新見荘は鎌倉末期にはいわゆる下地中分によって地頭方（新見氏か）と領家方（東寺）に分かれていたが、地頭方に属する地に市場があり、そこに常時住居をかまえていたいわゆる市場在家＝商人が土地台帳上に 13 人も確認できる。

次いで、「人はいずれ死ぬのに、なぜ生きなければならないのか」が問われる⁽¹⁸⁾。

結局、生きていかねばならないが、どのように生きていくのかが問われる。吉野源三郎の「君たちはどう生きるか」が続く⁽¹⁹⁾。

より詳しくは、「人は生まれた以上、何かをして生きていかねばならない」となる。

筆者は、この世に生まれたら、人みな商人にならなければならないし、実際なってきたと考えている。つまり、「商学」における人間概念は、「商人」である。

商人と言えば、卸・小売業など商業に携わ

る人が想定されるが、筆者による「商人」はこの世に生きるすべての人を指している。奇異に聞こえるかもしれないが、筆者の「商人」の定義は、以下のようなものである。

人は、この世で生きていくために仕事をしなければならない。仕事には大きく分けて、「自給自足の仕事」と「よりよい生活するために行く仕事」がある。この世では、後者の仕事が必要である。後者の仕事には通常「利益」を伴っており、この利益があつてこそ、より良い生活を行うことができる。この意味で、すべての人には、たとえば、学者・研究者も入る（かつて、「土農工商」という言葉が全ての人の意味で古の中国から入ってきているが、ここでの「土」は学者のことであつたらしい）。

筆者の定義は、利益を求めて行動する人が「商人」である。これが、商学における「商人」の意味である。

再び、「商学」について書くことにしたのは、前の拙書が不十分であつたことはもちろんだが、いろいろな人が、「商学」という学問の重要性を指摘していたからである。

「商人」という存在については、経済学や、経営学においても登場するし、各国の歴史研究においても必ず登場し、その存在の重要性が強調されている。

極端な話、「商人」は、各学問の中心的役割を担わせられていると言っても過言ではない。

たとえば、西洋における、モンテスキューの『法の精神』やアダム・スミスの『国富論』も、「商」や「商人」の重要性を認識して書かれていた⁽²⁰⁾。

二人とも著書の大部分が“commerce”（商）に関する記述で埋められている。しかし上記したように、経済学の父と言われるアダム・スミスから派生したと考えられる経済学では、商人や商はほとんど完全と言って良いほど消えてしまっている（一般均衡理論などへ引き継がれていった）。

その後、経済学の方で商や商人はどうなったのか。近代経済学でもほとんど表面には出てきていないとずっと感じてきた。門外漢には、演繹的論理や数式展開が目につく学問へ傾斜しているように見える。今日の例えば新古典派総合の経済学でも、かつて社会科学の中でももっとも美しい理論と言われた、〈需要の法則〉を説明する「無差別曲線の理論」や「リビールド・プレファレンスの理論」、
「一般均衡理論」の延長線上で研究しているように見える。

商人が消えている

理論経済学者の宇沢弘文（2007）が、「経済学が今日のように一つの学問として、その存在が確立されるようになったのは、アダム・スミス（Adam Smith）の『国富論』に始まるといわれている」と述べている⁽²¹⁾。

しかしながら、筆者としては、当のアダム・スミスが、『国富論』（1776年）であれだけ「商の世界」を描いているのに、以降の経済学者たちの考察対象から「商人」や「企業行動」がほとんど除外されてしまっていると感じている。

その後、新古典派経済学（主流派経済学ともいう）の旗頭J.R. ヒックス（John R. Hicks）がそれまでの研究法の間違いを改め、『経済史の理論』（1969年）で「商人」の重要性を認めたにもかかわらず、今日でも企業そのものの行動は語らない（語りえない）⁽²²⁾。

その代わり、企業には二つの方向（マクロ経済学、ミクロ経済学）でアプローチしている。一つは、ビジネスが動きやすいような、また羽目を外さないような枠組み（例えば、資本主義市場経済体制、社会主義市場経済体制、混合経済体制といった）を考えている。これは主として、「比較制度分析」で検討している。

こうしたP. サムエルソン（Paul Samuelson）、J.R. ヒックスを代表とする新古典派経済学や

それに J.M. ケインズ（John Maynard Keynes）の経済学を加えた「新古典派総合」説に対し、各種反論が提起されている。

主流派経済学では「市場概念」が特に重視される。それが実際的な抽象的なかを問わず、あくまで商品の需要と供給が相合って取引を行う「市場」という場（market-place）を中心に据えた学問体系となっている。そしてまた、この市場のパフォーマンスを公正性や効率性に照らしながら、所得再分配等の政策問題を検討するための考え方と理解される。端的には、「分配」のための学問といえよう。

したがって、分配される「商品」がどこでどうして生まれたのか、また、どのようにして調達されたかは問われない。つまり、ビジネス（事業）化、商品化、物流の効率化に伴う問題などは全くといってよいほど出てこない。

筆者としては、この新しい事業化や新製品化の問題解決の考え方を提供できない点に経済学の欠陥があるのであり、しかしそこそがマーケティングで取り上げるべき課題なのではないかと考えている。

経済学における、J.R. ヒックスの商人

しかしながら、筆者が、20 世紀に入って経済学の方で、商やマーケティングとの関係論じているものはないかと探していたとき、上記の理論経済学者の J.R. ヒックスの著書にぶつかった。

J.R. ヒックスと言えば、ミクロ経済学の大家であるという印象が強い。

筆者が大学、大学院生のころ、新古典派経済学が全盛期であり、ミクロ経済学として、P.A. サムエルソン（Paul A. Samuelson）の“*Economics*”（1948）（『経済学』）、“*The Foundation of Economic Analysis*”（『経済分析の基礎』）、G.J. スティグラー（George J. Stigler）の“*The Theory of Price*”（1953）（『価格

理論』）、J.R. ヒックス（John. R. Hicks）の“*Value and Capital*”（1939）（『価値と資本』）、“*A Revision of Demand Theory*”（1956）（『需要の理論』）等を徹底的に叩き込まれた。

（マクロ経済学理論では、J.M. ケインズの『一般理論』、G. アクリー（Gardner Ackley）“*Macroeconomic Theory*”（1961）（『マクロ経済学の理論』）：国民所得論の倉林義正教授に「君たちはマクロ経済学のよい解説書が出て幸せだ」と言わしめたもの）。

特に、ヒックスは、例えば、アダム・スミスの提起したという“the law of demand”（需要の法則）を古典派の効用可測性を前提にしなくても「消費者選択の弱公準」を使って“indifference curve”（無差別曲線）を導き出して証明するという、社会科学の中でも「最も美しい理論」を構築した一人と称えられていた。（後に、サムエルソンが顕示選好理論を出している）。若いころの筆者も、その理論構造を理解できたときはうれしさもひとしおであった。（筆者は、『経済学の基礎知識』（有斐閣）で「需要の法則」の解説を書いている）。

そうしたヒックスの功績に対し、72 年にノーベル経済学賞が出されたというのも大多数の経済学者が当然として賛意を表したであろうことは小学徒にもうなずけるものであった。

ヒックスは、1969 年に“*A Theory of Economic History*”（『経済史の理論』）を現わしている。

ところが、この書物が、今までの彼の功績を自身が否定したものというのだから驚きであった。

実際、ヒックスの『経済史の理論』（1969）の訳本に初めて接したとき（2009 年 9 月）、筆者自身驚きを禁じ得なかった。早速、図書館から「原書」を借りてきて、訳本と対比させながら読んでみている。

本文も読み進んで行くうちに、後にみるごとく驚かされたが、特に、訳書の方の「訳者

あとがき」が筆者の頬を強烈に叩くものであった。

『経済史の理論』が公刊された当時はまだそれほど明確であったとはいえないが、1965年前後から『価値と資本』に代表されるそれまでのヒックス自身の著作を大きく修正ないし自己批判することがしだいに顕著となってきた（この点については、例えば根井雅弘『二十世紀の経済学・古典から現代へ』講談社学術文庫、1995年、124-145頁）。そのため、1972年に「一般均衡と厚生経済学」に関する業績に対して、ヒックスにノーベル賞が授与されたことについて、ヒックス自身は「そこからすでに抜け出してきた仕事に対して荣誉を与えられたことについては、複雑な心境にある」と述べている。そして、ヒックスがこれまでの仕事から抜け出そうとする方向、すなわちヒックスの修正ないし自己批判の主要な方向は、「完全競争の仮定の一般的放棄」と「歴史的時間」の重視にあったのである。したがって、1969年に公刊された『経済史の理論』は、まさに前期ヒックスから後期ヒックスへの転換を象徴する作品であったといって差し支えないであろう。

「ノーベル賞がこの仕事に対して授与されていた方が望ましかった」という思いを抱いている『経済史の理論』は、著者自身が述べているように、「小著ではあるがきわめて大きな問題を扱って」おり、空間的には「全世界にわたり」、時間的には「人類の全歴史過程」つまり「人類の最初の時代から、知られざる未来の発端である現在までを対象としている」。しかし、この書物はけっして経済史のすべての領域をカバーしているわけではない。

ヒックスによると、経済史には二つの種類がある。第一の種類は、「生活水準」にかかわる経済史で、生活水準が「時間を通じてどのように変化し、また一つの住民、あるいはそ

のなかの一つの階級の生活水準が、同じ時点における他の住民や階級の生活水準とどのように違っているか」という問題を取扱い、大部分の経済史家が関心を寄せているものである。しかし、ヒックスは、この種の経済史の重要性は認めつつも、これには関心をもたない。ヒックスの関心は、第二の種類の経済史、すなわち「経済システムをつくり担っている人々、つまり「経済人あるいは経済計算を行なう人間の出現」、いいかえれば「より狭い意味における経済活動の出現」にかかわる経済史にある。

そして、この第二の種類の経済史は、“経済人”が取引を行う場、あるいは「より狭い意味における経済活動が行われる場」、すなわち「市場」に主要な関心を寄せることになる。

とにかく、J.R. ヒックスは、ノーベル経済学賞受賞者であるが、あるとき「商人」に関する本、『経済史の理論』を書いて、こちらで、ノーベル賞をもらいたかったと述べていたらしい。その点は、訳本の「訳者あとがき」の中に出てくる、A. クラメールの論文を読んで筆者も確認している⁽²³⁾。

5. 歴史的考察の必要性について

日本においては、早くから商人の活躍が知られている。

「市場（いちば）」や座商についての記述を「魏志倭人伝」（弥生時代に当たる）に見ることができる⁽²⁴⁾。特に「行商」についての文献は鎌倉・室町あたりの文献が多々ある。

江戸時代には、井原西鶴の『世間胸算用』（前田金五郎訳注、角川ソフィア文庫）に出てくる「奈良の庭竈」が典型的なものである。要約すると、

「奈良で24、5年も鮎（たこ）だけを行商して生計を立てていた男がいた。この男、鮎専門の行商人で「鮎売りの八助」といえば知ら

ない人はいないくらいの結構評判の行商人であった。ただ、鮎の足は 8 本であるが、最初から今まで 7 本にして売っていた。ばれないのをいいことに、ある日 6 本にして売ったところ、ひょんなことからこれが露見してしまった。すると悪いことは出来ないもので、誰が噂するともなく世間に広まって、なんととっても狭い奈良という場所柄、隅から隅まで、「足切り八助」と評判にされて、一生の暮らしができなくなった。」

石門心学の創始者として名高い石田梅巖は、江戸時代中期（1739）に、『都鄙問答』を書いて（基本的には、弟子の手島堵庵の手になるという）、「商人皆農工トナラバ財宝ヲ通ス者ナクシテ万民ノ難儀トナラン」として商人の存在意義を強調し、しかもその商人にとって「売利ヲ得ルハ商人ノ道ナリ、元銀ニ売ヲ道トイフコトヲ聞ズ」ト明言して、商業利潤をば強く肯定しながら、それが正直をどこまでも本（もと）とすべきことを教えている⁽²⁵⁾。

一時期ベストセラーとなった、深田祐介『日本商人事情』では昭和 30 年代前半からの高成長がはじまる前、戦後のどさくさから抜け出すべく、世界の未開拓市場へ飛び込んでいった涙ぐましいまでのビジネスマンたちの活躍を描いたノンフィクションである。これら先兵となった商人の日本製品を売り込む活躍なくしてその後の日本経済の発展はなかったという意を強くするものである⁽²⁶⁾。

彼らは、「市場調査」と「売り込み」のひとり二役を仰せ付かっていたという。十分な情報が得られる時代ではないので、気候風土からはじまって、宗教、習慣にいたるまでの基礎データをすべてゼロから集める様であった。あるときは、「資料なき進出」もあった。場合によっては密林の奥深く分け入って売り込みをはかったこともあるという。

ヨーロッパでは、重商主義の時代、モンテスキューも商業活発化で論戦を張った。

交換や取引の歴史

人類の生存に関わることとして、交換や取引の歴史を跡付けることは非常に重要である。

それは、「交換」というものが、人類の生活上の幸福や不幸をまぜこぜにしてきた原因（元凶）でもあるからである。

「商人」が生まれると、交換や交易（貿易）の在り方がいろいろ進展する。取引範囲も拡大し（地球規模になる）、それとともに取引の有り様も複雑化してくる。取引の簡便化が図られるようになる。貨幣が発明されたが、キャッシュレス決済方式もいろいろ変化していく。「プリペイド」や「クレジット」が普通になったが、今や、冒頭の「スマートフォン」との連動で、「スマホ決済」という方式の登場となった。

これなども「商人」のなせる業である。これまでも「商人」の知恵と行動力は留まるところを知らないが、これからも「商人」は、世の中の中心的存在として生き続ける（生き続けなければならない）運命にあると考えられるのである。

経済学の方では、依然として、「商人」の存在は無視しているようであるが、マーケティングでは、「商人」の存在やその活動こそが研究の中心テーマとなると考えている。

「商人」にまつわる問題の解決である。「なぜ、いつ、どこで、商人は生まれたのか」、「商人は何をしてきたのか」、「商人はこれからどうするのか」などである。

これらのテーマは、すべからく歴史的考察が必要となるものばかりである。

アダム・スミスは、『国富論』の中で、「人間は、交易する動物である」と書いている。

今村仁司（2000）は、人間は、そもそも交易するものであるとして、「ホモ・コムニカンス」と呼んでいる⁽²⁷⁾。

マーケティング研究では、特に、「交易の歴史」を調べる必要性があると考えている。

羽田 正（2007）によると、「少なくとも人の移動や商品流通という観点から見れば、17世紀初めの時点で、南半球の一部や北極圏などを除く世界の大部分は、すでに確かに一つにつながっていた」という⁽²⁸⁾。

小林登志子（2008）は、最古の文字はシュメル（シュメール）で生まれた。楔形文字ではなく、絵文字であって、生まれた場所はウルク市であった、と書いている⁽²⁹⁾。つまり、小林は、最古の文字は、紀元前3,200年頃の絵文字であるが、それは、交易活動を記録として残すために生まれたとしている。

また、同じく、交易と文字の発明との関連に関しては、山崎正和（2011）にも詳しく述べられている⁽³⁰⁾。

さらに、「哲学」までも交易から生まれたという説もある。

以上のことから、マーケティングについても歴史的考察が必要となる。

一般に、「マーケティング」とは、販売の仕方、売り方、儲け方の実務的技術的方式だと理解されることが多い。「理論」と理解しようとする場合でも（大学では一応何らかの理論を教えるが）、それがなにがしかの学問体系から演繹的に導かれた理論という形を取れているとは言い切れないのである（この点は、マーケティングの科学性問題と関連するので後に検討する）。

「マーケティングとは何か」の問いに対しては、基本的には、それが単に実務活動の戦略的側面についての記述を取り扱うものと限定するのか、また、一つの学問体系を表すものなのか、に関する解釈も必要となる。

商学やマーケティングの一端を研究している筆者としては、近年、「商の学は商学であり、ビジネスの学はマーケティングである」と考えるようになっており、「商学」の重要性を改めて認識するとともにマーケティングの体系化に関心を持つようになっている。

人には本能がある。行き続けることと子孫を残すことである。それまで狩猟採集による自給自足の生活に別れを告げ、人類は互いに生きるためのシステムを発明していった。

今からおおよそ7千年前（紀元前5千年）にいわゆる商人（merchant：後に、ビジネスマン businessman）が生まれたことに端を発している。

商人はどうして生まれたか。紀元前8千年のメソポタミヤ地方における農耕生活に発するといわれる。そこではエジプトのナイル（毎年決まって氾濫し農耕が出来た）と違って、チグリス・ユーフラティス（大河）の氾濫が不定期であったため、農耕に支障をきたした。生活の糧をかなければ生きてはいけない。何をすればよいか。人々が生きるための日常生活品を調達するため遠くへ出かけ、物々交換するしかなかった。そのとき他の人に頼まれた物資を運んできたりして「お礼」を受け取っていたが、遠距離を運搬するようになって次第に専門化し、「お礼」がやがて「利益 profit」に転化し、運搬人を“merchant”と呼ばれるようになった。

考えておかねばならないのは、その当時の商人にとって、どこに誰がいて何を欲しているかを知ることとは至難なことであっただろうということである。わずかばかりの見聞を頼りに彷徨い歩いたに相違ない。この状況でも、特に重要だったのは「予測」であり、数すくない情報を頼りに懸命に考えて行動に移したに相違ない。また、大きなもの（重量のあるもの）をどうやって運ぶかも次の重要問題であったろう。

しかし、彼らは、自分のためと他の人のためこの過酷なことをやり遂げていた。やり遂げなければ皆死ぬしかなかったということもあろう。この点は今日のビジネスにも当てはまると考えられる。

實際上、これが今日言うところのビジネスの始まりである。つまり、ビジネスは、少な

くも 7 千年の歴史を持っている。

日本においても、「商」の歴史は相当古いと考えられる。文献的には日本の弥生時代に相当する『魏志倭人伝』が、日本でもイチバを中心によくの物資が取引されていたことが記述されている。

歴史家の間では、確たる資料はないようであるが、縄文時代でも、近隣の外国から渡ってきた人々も多く、その繋がりを梃に諸外国との交易（交換や取引）があったことはある程度認められている。

なお、日本において、商人の活動が顕著になるのは、室町期に入ってからであることを強調したいと考えている。

作家の司馬遼太郎は、要するに室町時代は「ゼニの始まった世界である」といった。

日本における商の活発化は何時ごろから始まると考えたらよいのか。

日本の商人魂はいつごろから始まったのか、については、前述された中国近世史専攻の大田由紀夫の著書、『錢躍る東シナ海一貨幣と贅沢の一五～一六世紀一』（2021 年、講談社選書メチエ）が参照される⁽³¹⁾。

かつては貝殻であったものが、中国では、15 世紀半ばから贅沢がはびこっていた。

要約すると、「このことに端を発し、中国大陸の「唐物」が、朝鮮半島の「木綿」が、日本列島の「倭銀」が、東アジアを根底から動かした！」であった。

ところで、近江商人のビジネス感覚については、作家の童門冬二が「自利利他公私一如の精神」と言いあらわしている⁽³²⁾。

近江商人の商人気質はどうだったのか

司馬遼太郎は、商人の定義をしている。

商人的思考法とはなにかということを簡単に定義しておかねばならない。つまり形而下の思考法というか、右ノ品物ト左ノ品物ハド

チラガドレホド大キイ、とか、ドチラガドレホド値ガタカイ、という具体的思考法の世界ということであり、商人的体質とはそういう形而下的な判断によって自分の身動きをきめる割りきった体質といっている。

こうした商人的思考法というものの、また、日本人の商才とかビジネス感覚を持っていたことが、すでに室町時代にはっきりとあらわれているのである。

つまり、「室町時代は「金が金を産む」ということに人々が初めて気が付いた時代である」というものである。

人々の金銭感覚は、この重商主義の時代に、日本人の金銭感覚は、とくに鑄造錢についてはどうだったのかについて、桜井英治（2009）は「外国錢」を用いることに抵抗はなかったと書いている⁽³³⁾。

日本の中世史専攻の村井章介（2013）の論考がある⁽³⁴⁾。

村井によると、平安期から貿易はあったが、鎌倉・室町に入って一層盛んになったことが書かれている。特に、朝鮮や中国との貿易は盛んであった。また、村井は、中世における商活動など生活の一端を紹介している。

室町時代では、鎌倉時代に端を発するといわれる、近江商人が台頭し、独自に経営手法をもって活躍している。彼らの経営哲学は、「三方よし＝自分よし、相手よし、世間よし」であった。今日でも、近江商人の経営原理を踏襲している企業は多数に上っている。

6. 職業（職種）の増大

日本の流通史（特に、日本のマーケティング史）をみる一つのメルクマールは、職業（職種）の数の動向である。

館野和己（2001）によると、奈良時代の『延喜式』には、市（東市、西市）の店舗が載せられている⁽³⁵⁾。

これから推定するに数多くの物が作られていた。土器、兵具、食料品、衣料品、薬、針、櫛、蓑傘、これを製造する者、運ぶ者（商人）がいたことが想像される。

また、官人には、禄が実物で支給されたが、その中にはアシギヌ、綿、布、鍬などが与えられていたとある。

類推すると、奈良時代では、職業は、55種類程度であったのではないか。次いで、平安時代には、中村修也によると、『延喜式』では、67品目である⁽³⁶⁾。

これから、平安時代では職業は70種類ぐらいであったと想像される。ここまでは、今日いうところの「職人」の意味はなかったらしい。

というのは、笹本正治（2002）は、今で言う「職人」が登場するのは、室町時代あたりからではないかという見解を出しているからである⁽³⁷⁾。

職人の登場

いずれにしろ、鎌倉時代の職人は身分として確立しても、鋳物師が自らの製品のみならず布・絹・穀類を交易し、彼らの生計が給田にも依存していたように、職業が細分化されていなかった。そして、信濃にやってきた番匠や石工、鋳物師のように、京都や奈良などを本拠に、仕事を依頼されると地方に出かけるなど、多くが各地を遍歴しながら活動していた。それが南北朝時代以降になると、商人・職人・芸能人といった職業上の区分が明らかになり、内部で職業の細分化が進んだ。さらに、職人は交通の要地や、市・宿といった交易の場、京都などの都市に居を構えて定着し、遍歴の範囲を狭めていった。

室町末期になると各地に城下町が成立し、そこに居住する職人だけで、ほとんどの需要に応えられるようになって、職人は活動範囲を居住する国に狭めていったのである。この段階では戦国大名によって諸役を免除され、

一定の日数、技術で奉公するか、あるいは製品を納める者が、身分としての職人となった。

給田は人給（にんきゅう）とも呼ばれ、中世の荘園制社会において荘官などに対し、職務の報酬としてられた土地である。与えられた田畑は、年貢・公事が免除された除田（じょでん）だったので、年貢・公事はその荘官（地頭も含む）のものとなった。給田は与えられた者自身が下人・所従を使って耕作する場合と、一般農民に請作（うけさく）させる場合とがあった。職人は土地からの収入も得ていたのであり、この点が職につながる。

平安末から鎌倉・室町時代にかけて数多くの寺社が庇護役となって、「座」が結成されている。

「座」とは、「ある品物を自分らだけで〔独占的に〕売るために、ある人々が仲間をつくって結ぶ貸借協定、あるいは、売買協定。例〈塩の座、米の座〉など。塩や米などの購入販売についての協定」と説明している。

朝廷官衙（かんが）や各領主は、「座」から営業税をとることによって利益を得ようとしたこともある。商人・職人についていえば、中世は「座」が広範に結成された時代だったのである。

豊田武著『座の研究』からの引用として掲げられた「座の一覧表」には実にたくさんある。例えば、奈良の興福寺一条院や大乘院だけでもそれぞれ40以上あったことをうかがわせる⁽³⁸⁾。

なお、16世紀以前において「商人」とは、「一般に物品を販売して歩く行商人」をさす言葉であり、これに対して「町人とは町地に定住して、商業に従事する定住商人をさす」言葉であったという。

日本では、職業の数としては、中世期（鎌倉、南北朝、室町、戦国、安土桃山）には相当な数があったようである。網野善彦は、中世期には相当交易が活発化していたと考えら

れることから、職業も多様化していたようだとしている。

一般には、日本の中世社会では、基本的に自給的な家産的領主経済によって構成されていた（永原慶二、佐々木銀弥）、というものが通説になっているが、網野は文献にあらわれない市場（いちば）が広範にあったのではないかと推定している。

つまり、網野によれば、11 世紀半ごろの「新猿楽記」（藤原明衡が書いたといわれている）における職業を紹介している。

博打、武者、田堵（たと）、巫女（かんなぎ）、鍛冶・鋳物師、学生（がくしょう）、相撲人、馬借・車借、大夫大工、医師（くすし）、陰陽師（おんようじ）、管絃・和歌（かんげん・わか）、遊女、能書（のうしょ）、験者（げんざ）、細工（さいく）、天台学生、絵師、仏師、商人、楽人

などがあったとされている。

また、網野は、南北朝初期の女性の小百姓が財産を差し押さえられたときの財産目録には、米 5 斗、粟一石のほか、布小袖、綿、帷（かたびら）、布、鍋、金輪、鉞（まさかり）、鋏、手斧を持っていたとあることを紹介している。

こうして日本の中世期には職人の作ったものの物々交換や商人による遠距離交易が活発化しており、物も相当程度作られていたことを伺わせている。宋や元からの唐人、朝鮮からの高麗人が集団なして渡ってきて櫛やいろいろな物を交易売買していたようである。

中国では唐の時代には商が活発化して唐銭が発行されているが、日本の鎌倉期には、唐銭なども入ってきている。

鴨長明の随筆『方丈記』の書かれた年代は、平安末期から鎌倉にかけてとなっているが、「方丈の家」に住まわねばならなかったことなど、職業につく大変さを彷彿とさせている。

鎌倉時代の末期の兼好法師の『徒然草』には、ときの世相の一端が書かれている。

第 74 段 …… 生を貪り、利を求めて、止む時なし。

室町期には宋銭も大量に出回り、交換もスムーズに行われるようになってきている。その結果、日本では室町期、安土桃山期には、それまでになく「商」が活発化したとされている。

そして、信長、秀吉らによって実施された「楽市楽座」によって一層活発化に拍車がかかっている。作家の堺屋太一（2008）によると、信長、秀吉などの戦費調達には商からの上りが多大の貢献をしていたという。通常の税金は、家来の俸禄や論功行賞相当分しかならず、しかし、莫大な軍勢の移動や戦いの戦費を賄わねばならなかったが、それこそが、「商からの上り」であったと述べている⁽³⁹⁾。

中国では、もともと資本主義社会であったが、宋の時代（北宋（960 年－1127 年）、南宋（1127 年－1279 年））でも、相変わらず資本主義が発達していて貿易も活発化しており、宋銭が日本にも大量に入ってきていたと中国史研究者の宮崎市定も述べている⁽⁴⁰⁾。

江戸時代に入って、あまりに高まった商人の地位が圧迫されるまで、日本でも商の世界が爛熟期を迎えていたことは想像に難くない。

なお、16 世紀以前において「商人」とは、「一般に物品を販売して歩く行商人」をさす言葉であり、これに対して「町人とは町地に定住して、商業に従事する定住商人をさす」言葉であったという。

とにかく、日本でも、農家や武士を除いて、平安時代には、先にも見たように、70 種類ぐらい。

江戸時代には、三谷一馬（2008）によると⁽⁴⁰⁾、

衣 (39), 食 (71), 薬 (17), 住 (34), 職人 (35), 芸能 (26), 願人坊主・物貰い (29), 旅 (11), 季寄せ (40), 雑 (34)

と、合計 336 種であった。

江戸から維新にかけての商人活動

江戸期の商人に関する数量的分析が、山室恭子 (2015) の『大江戸商い白書—数量分析が解き明かす商人の真実—』によってなされている⁽⁴¹⁾。

山室は、江戸時代の商人（商家）数は、『江戸商家・商人名データ総覧』（田中康雄編，終風舎，2010 年）によって、74,000 件と試算している。そして、この内訳は、問屋・仲買については、炭薪仲買，青物問屋，呉服問屋など 41 業種あげられている。中でも、炭薪仲買は、823 件と最も多かった、としている。

また、『データ総覧』を詳しく分析した結果の要約として、「零細店舗あふれる江戸の町。外食屋 7000 軒。126 人に 1 軒の古道具屋。米屋は一日 30 名程度の来店客——。10 数年しか続かず、血縁原理も働かなかった商家がほとんどだった。花のお江戸の商人たちの選択のドラマとは？ 狭くて人口密度が高く、売り手買い手ともに自由な一大消費都市江戸の商いのありようとは？ 4000 軒の商家を徹底的に数値解析することで、従来の大商家「越後屋＝三井」史観に決別する」と述べている。

今日、職業の種類はどれほどあるのだろうか。

総務省によると、「日本標準職業分類」の用語の意義では、

第 1 項 用語の意義

1. (1) 仕事

職業分類において仕事とは、一人の人が

遂行するひとまとまりの任務や作業をいう。

2. (2) 報酬

職業分類において報酬とは、賃金，給料，利潤（個人業主），その他名目のいかなを問わず，労働への対価として給されたものをいう。なお，賃金・給料等には，現物（自家生産物を除く。）を含む。

したがって，次のような収入は，報酬に当たらない。

1. 利子，株式配当，家賃，間代，小作料，権利金等の財産収入（ただし，アパート経営，貸金等により労働の対価として得ている場合を除く。）
2. 恩給法，生活保護法，厚生年金法，国民年金法，雇用保険法等の社会保障制度に基づく収入又はその他の年金収入
3. 小遣い，仕送り金等の贈与
4. 競馬，競輪，競艇，パチンコ等の配当又は景品
5. 預貯金引出，保険金受取，借入，不動産等の売却による収入
6. 自己所有の株券等の売買差益による収入
7. 学生・生徒が受ける奨学金等の学資金
8. 職業訓練施設において，職業訓練生が受ける訓練手当・褒賞金

3. (3) 職業

職業分類において職業とは，個人が行う仕事で，報酬を伴うか又は報酬を目的とするものをいう。

ただし，自分が属する世帯の家業に従事している家族従業者が行う仕事は，報酬を受けているかどうかにかかわらず，一定時間（例えば，一日平均 2 時間，あるいは通常の就業者の就業時間の 3 分の 1 以上の時間等）当該仕事に従事している場合には，その仕事を職業とみなす。

したがって，次のような仕事は，職業に

当たらない。

1. 自分が属する世帯のため、家事や家庭菜園の作業を行う場合又は留守番等を行い小遣いを得た場合
 2. PTA・子供会の役員、社会福祉活動、ボランティア活動等のように無給の奉仕活動に従事している場合
- また、窃盗、恐喝、とばく、売春、密輸等の違法行為及び公序良俗に反する行為並びに受刑者の行う仕事は、いずれも職業とはみなさない。
4. (4) (1) から (3) までに定めるもののほか、この職業分類において使用する用語は、統計法（平成 19 年法律第 53 号）において使用する用語の例による。

職業分類の分類表の構成は、大分類 (12)、中分類 (74) 及び小分類 (329) の三段階分類とする。ただし、一つの中分類に設ける小分類の数は九個までとする。

大分類の分類項目の名称並びに中分類及び小分類の数は、次の表のとおりとする。

大分類	中分類	小分類
(計) 12	74	329
A - 管理的職業従事者	4	10
B - 専門的・技術的職業従事者	20	91
C - 事務従事者	7	26
D - 販売従事者	3	19
E - サービス職業従事者	8	32
F - 保安職業従事者	3	11
G - 農林漁業従事者	3	12
H - 生産工程従事者	11	69
I - 輸送・機械運転従事者	5	22
J - 建設・採掘従事者	5	22
K - 運搬・清掃・包装等従事者	4	14
L - 分類不能の職業	1	1

かつて、筆者は、日本の「職業分類表」を使って細分類の段階での数を調べてみようとしたことがあるが、1000 を超えたところで疲れてやめたことがあり（かつては、細々分類までであった）、それほどの職種があるということでは、細分類は、2,167 種であった）。

現在は、「独立行政法人 労働政策研究・研究机构」によると、細分類で〈893〉種となっている（2011 年第 4 回改訂）⁽⁴²⁾。

ビジネスの活発化は、一方で「職の多様化」に現われる。

つまり、商人は、職業（職）を持っている。

人びとの欲求は変わっていく。それに応じて仕事内容も変化する。時々刻々変化するといっても過言ではない。時代が変われば人々の欲求も変化し、それに応じた仕事も必要となる。しかしそのまた一方で望まれない仕事は消えていく。

このことを端的にあらわしているのは、消費者物価指数の改廃の品目に現われているのである。

職業の種類も時々刻々増えたり減ったりする。それは、現代の消費者物価指数における改廃品目を見れば明らかである。

総務省統計局によると⁽⁴³⁾、

消費者物価指数は、全国の世帯が購入する家計に係る財及びサービスの価格等を総合した物価の変動を時系列的に測定するものです。すなわち家計の消費構造を一定のものに固定し、これに要する費用が物価の変動によって、どう変化するかを指数値で示したもので、毎月作成しています。指数計算に採用している各品目のウェイトは総務省統計局実施の家計調査の結果等に基づいています。品目の価格は総務省統計局実施の小売物価統計調査によって調査された小売価格を用いています。結果は各種経済施策や年金の改定などに利用

消費者物価指数の改定に伴う主な改廃品目一覧

基準年等	主 な 追 加 品 目	主 な 廃 止 品 目
1960 年	乳酸菌飲料、家賃（公営）、自動炊飯器、トースター、テレビ、冷蔵庫、口紅、テレビ聴視料、カメラ、宿泊料	マッチ、わら半紙、インキ
1965 年	即席ラーメン、チーズ、レタス、魚肉ソーセージ、マヨネーズ、バナナ、いちご、インスタントコーヒー、電気掃除機、腕時計、プロパンガス、ワイシャツ（混紡）	うずら豆、ごま、化繊地（スフモスリン）、子供げた、駆虫剤、ラジオ聴取料
1970 年	即席カレー、即席スープ、レモン、メロン、コーラ、テレビ（カラー）、ルームクーラー、石油ストーブ、カーペット、ミシン（ジグザグ）、婦人ウール着物、男子ブリーフ、男子合成皮革着つ、航空運賃、乗用車、自動車ガソリン、ボールペン、ゲーム代（ボウリング）、フィルム（カラー）、自動車教習料	かんぴょう、ジャンパー、まき、キャラコ、綿ネル、サージ、学生帽
1975 年	えび、牛乳（紙容器入り）、冷凍調理食品、グレープフルーツ、ガス湯沸器、ステレオ、テープレコーダー、カセットテープ、ラップ、ブルージーンズ、ビタミンB剤、ガーゼ付絆創膏、トイレトペーパー、テニスラケット、学習塾	鯨肉、合成清酒、ミシン（足踏式）
1980 年	牛肉（輸入品）、ロースハム、オレンジ、ポテトチップ、ウイスキー（輸入品）、電子レンジ、ベッド、ティッシュペーパー、ドリンク剤、小型電卓、ゴルフクラブ、月謝（水泳）	精麦、けずり節、テレビ（白黒）、木炭、婦人こまげた、電報料、フィルム（黒白）
1985 年	弁当、コーヒー豆、下水道料、ルームエアコン（冷暖房兼用）、スポーツシャツ（半袖）、婦人Tシャツ、漢方薬、マッサージ料金、駐車料金、運送料（宅配便）、ビデオテープレコーダー、ペットフード、月謝（音楽）、ゴルフ練習料金	徳用上米、甘納豆、れん炭、婦人雨コート、婦人ウール着尺地、運送料（鉄道）
1990 年	ブロッコリー、キウイフルーツ、ぶどう酒（輸入品）、ハンバーガー、電気カーペット、ヘルスメーター、モップレンタル料、コンタクトレンズ、小型乗用車（輸入品）、ワードプロセッサ、ビデオカメラ、コンパクトディスク、ビデオソフトレンタル料、電気かみそり（輸入品）、腕時計（輸入品）、たばこ（輸入品）	カリフラワー、かりんとう、間代、砂、石炭、マットレス、ほうき、婦人浴衣、万年筆、レコード
1995 年	外国産米、チーズ（輸入品）、もも缶詰（輸入品）、ウーロン茶、ビール（輸入品）、ビザバイ（配達）、ワイングラス（輸入品）、浄水器、芳香剤、ネクタイ（輸入品）、眼鏡フレーム（輸入品）、普通乗用車（輸入品）、ガソリン（プレミアム）、電話機、私立短期大学授業料、テニスラケット（輸入品）、サッカー観覧料	魚肉ソーセージ、コンビーフ缶詰、キャラメル、ベニヤ板、ちり紙、婦人白足袋、ギター
2000 年	アスパラガス、おにぎり、冷凍調理ビラフ、ミネラルウォーター、発泡酒、牛どん、温水洗浄便座、ルームエアコン取付け料、粗大ゴミ処理手数料、人間ドック受診料、レンタカー料金、移動電話通信料、パソコン（デスクトップ型）、パソコン（ノート型）、携帯オーディオ機器、サッカーボール、園芸用土、外国バック旅行、月謝（英会話）、ヘアカラー、ハンドバッグ（輸入品）、通所介護料、振込手数料	ブレサハム、サイダー、物置ユニット、電気洗濯機（2槽式）、網着尺地、テープレコーダー、小型電卓、カセットテープ、月謝（珠算）
※2003 年	パソコン用プリンタ、インターネット接続料 デジタルカメラの価格変動を「カメラ」に合成	
2005 年	チューハイ、すし（回転ずし）、システムキッチン、キッチンペーパー、サプリメント、カーナビゲーション、移動電話機、専門学校授業料、テレビ（薄型）、DVDRコーダー、録画用DVD、プリンタ用インク、放送受信料（ケーブル）、フィットネスクラブ使用料、温泉・銭湯入浴料、エステティック料金、傷害保険料	指定標準米、ミシン、電気ごたつ、婦人服地、ビデオテープレコーダー、鉛筆、ビデオテープ、月謝（洋裁）
※2008 年	ビール風アルコール飲料、電気洗濯機（洗濯乾燥機）、家庭用ゲーム機（携帯型） I P電話通信料の価格変動を「固定電話通信料」に合成	テレビ（ブラウン管）、オーディオ記録媒体
2010 年	ドレッシング、焼き魚、フライドチキン、マット、紙おむつ（大人用）、予防接種料、高速バス代、ETC車載器、洗車代、電子辞書、ペット美容院代、園芸用肥料、メモリーカード、演劇観覧料、洗顔料	丸干しいわし、やかん、草履、テレビ修理代、アルバム、フィルム
※2013 年	スマートフォンの価格変動を「携帯電話機」及び「携帯電話通信料」に合成	
※2014 年	タブレット端末の価格変動を「パソコン（ノート型）」に合成	
2015 年	しらぬひ、つゆ、ロールケーキ、調理ビザバイ、豆乳、やきとり（外食）、カーポート、外壁塗装費、空気清浄機、浄化槽清掃代、マスク、補聴器、ロードサービス料、競技用靴、ペットトイレ用品、警備料	あずき、お子様ランチ、板ガラス取替費、電気アイロン、浄水器、し尿処理手数料、ETC車載器
※2018 年	加熱式たばこの価格変動を「たばこ（国産品）」及び「たばこ（輸入品）」に合成、格安スマホ通信料の価格変動を「通信料（携帯電話）」に合成、SIMフリー端末の価格変動を「携帯電話機」に合成	
2020 年	シリアル、味付け肉、カット野菜、アボカド、ナッツ、無菌包装米飯、ノンアルコールビール、宅配水、屋根修繕費、収納ケース、漂白剤、軽度失禁用品、ドライブレコーダー、タブレット端末、写真撮影代、葬儀料、学童保育料	グレープフルーツ、固定電話機、幼稚園保育料、ビデオカメラ、辞書

※は中間年見直し

されています。

消費者物価指数における品目は時代に寄って消えたり、新しく追加されたりしている（1952 年では 254 品目、現在は 582 品目：それだけ仕事の内容も広がっているが、このうち廃止になった仕事もある）。

7. 海民の存在は重要である

民俗学の柳田国男（2010）は、海の生活を重視する⁽⁴⁴⁾。

大づかみな見越しを試みるならば、舟はもと内地の小さな白水の上で、発明せられたものであったとしても、是が大陸の沿海地方にまで、移し用いられるようになるのは容易でありまた自然である。ただあの茫洋たる青海原に突き進み、ことに一点の目標もない水平線を越えて行こうとするには、ちょうど殻近代の航空も同じように長期の経験と準備と、また失敗とを重ねすぎならなかったのは当然であろう。帆というものの考案も、早く始まっていたことは疑われないが、その構造と操作の方法が、完備したのは近世のことであった。四面海に囲まれた日本のような国ですらも、まだ老翁の記憶の境まで、その利用は単純を極めており、前代文献の書き伝えたかぎりでは、舟はただ磯づたいに漕ぎめぐり、たまたま二つの海角の間を直航するときだけは、マギルと称して帆を用いたが、是は素よりその日の風次第であった。

.....
もしも漂着をもって最初の交通と見ることが許されるならば、日本人の故郷はそう遠方でなかったことが先ずわかる。人は際限もなく鶴子の実のように、海上にただようは居られないのみならず、幸いに命活きて、この島住打に足るという印象を得たとすれば、一度は引き返して必要なる物種をととのえ、こ

とに妻娘を伴うて、永續の計をたてねばならぬ。そういう企画の可能なる場合は限られており、したがってまたその条件の具わった海辺を、見つけることもさほど困難ではない。動力航行の時代に生まれた者が、最も見落しやす一事は、昔の船人の心長さ、種播く農夫の秋の稔りを待つよりもなお久しく、年に一度の往復を普通としていたことである。

是が習性となったと見るのは気の毒だが、近世の鳥島漂流談などにも、三組の難船者が協力して島を脱出するのに、その中の最故参は二十年以上も忍耐して、機会を待っていたという例がある。僅かな食物を見つける以外に、何一つ身を労することもなく、ただ一心に風と潮合いとの便宜を觀察して、時節の到来を狙っていたという根気のよさは、おそらくは東洋の魯敏保の特性であって、距離がもっと近く船の修理に堪えるものがありあつたら、無論それよりもっと早く、故郷の浜に還ることも不可能ではなかっだろう。

そこでいよいよ私の問題の中心、どうしてそのような危険と不安との多かった一つの島に、もう一度辛苦して家族朋友を誘うてまで、渡ってくるようになったのかということになるのだが、私は是を最も簡単に、ただ寶貝の魅力のためと、一言で解説し得るように思っている。

また、網野善彦（2017）は、「海民」という言葉を用いている⁽⁴⁵⁾。

一方、山崎正和は、知性発展の陰には、交易の役割が大いに関係していると述べている⁽⁴⁶⁾。

8. 室町時代とはどういう時代であったのか

承久の乱や応仁の乱という、うち続く大乱の後、支配階級もすっかり疲弊し、律令政治

や武家政治が終わりをつげて、新しい時代に突入したという。

日本中世史を専攻する三枝暁子（2022）は、「たくましい人びとの、長い長い歴史」であったと書いている⁽⁴⁷⁾。

中世を捉え直す

それでは現代日本に生きる私たちにとって、「中世」という時代は、どのような意味をもつ時代なのだろうか。

中世といえば、一般には、源平の内乱（1180～1185年）をへて鎌倉幕府が成立する、武士の活躍した時代として知られている。実際に、将軍や将軍に仕える武將、あるいは大規模な戦乱を扱った書籍やドラマは、絶えず人気を集めている。歴史教科書における中世の主役も、将軍や執権、あるいは守護・地頭といった武士たちであり、南北朝内乱（1336～1392年）や応仁の乱（1467～1477年）などの大乱をへた先には戦国大名の割拠する時代が描かれる。一方で、あいつぐ戦乱や飢饉に民衆はあえいでおり、そうした民衆を救うため、「鎌倉仏教」が生まれ、新たな信仰と文化を開花させていく……。中世とは、このような時代として認識されているように思われる。

確かに、中世は武士が活躍した時代であり、新たな信仰の生まれた時代であった。しかし、当然のことであるが、中世に生きた人々のすべてが武士であったわけではなく、また中世に生きた民衆のすべてが、救われるべきものとしてのみ存在したわけでもない。また、武士の活躍した時代というのは、言い換えれば武力・軍事力という暴力が支配・統治のもっとも有効な手段として行使された時代を意味した。重要なのは、武力を行使したのが武士に限らなかったことで、先述したように、中世においては、僧侶や神職者、商工業者・農民・被差別民のいずれもが紛争解決の手段として武力を行使した。

そしてその前提には、朝廷と幕府の併存という国家権力の分裂性・多元性、それゆえの社会集団の自律性という、中世固有の社会構造があった。

すなわち中世とは、寺社に所属する人々から都市・村落に生きる民衆に至るまでの、自律的であると同時に暴力を内包させたさまざまな集団を、より強大な暴力・軍事力をもった幕府が支配・統合しようとした時代であった。

誰もが戦う時代に入った。一方で、人びとは自らが食い扶持を探さねばならなくなった。幕府だって例外ではない。

桜井によると、室町幕府自体が「企業組織」であったという⁽⁴⁸⁾。

その証拠に、財源になるものなら何でもやったという。利殖もやった。地方豪族も農民もすべてが、利益の付く仕事でやれることは何でもやっている。人びとの職業の数も格段に増大している。

日本中世史専攻の桜井英治（2009）の著書『室町人の精神』の帯には、「人々は混沌と酔狂に時代の転換点を生きる崩れゆく秩序、中世の黄昏」とある。

桜井は、室町時代における日野富子の利殖活動や幕府の企業家への政策転換などビジネス活性化の始まりを告げている。

中世期の商人

これに対し、「交換経済」を担ったのは「商人」である、と日本経営哲学史専攻の林 廣茂（2019）は述べる⁽⁴⁹⁾。

交換経済を担ったのは商人である。荘園・公領の所有者・不在地主（朝廷・皇室・貴族・寺社の権門）は京や奈良に住み、その消費経済を荘園・国衙が納める年貢（農水産物・特産物）に依存していた。農水産物の流通と販売を担った商人（正確には商工業者）は、中

世の初期から中期までは荘園・公領の所有者である各権門の直属民で、各権門の財政・経済に仕えるために、自由に流通販売や金融に携わる特権を与えられていた（網野善彦，2005）。

武家が政権を握った 13 世紀前半から金属貨幣（宋銭など）による交易が普及し、とくに関東を中心にした東国^{じきりょう}では、荘園や公領の多くが武家（御家人）の直領になった。武家の直領での商人は、権門の直属民の身分から離れ、また、新興商人も登場して、武家の許可と保護を受け、武家に利益を与えつつ自らの富を蓄える商業を展開した。

室町・戦国時代の武家の経済力と軍事力は、その領有する土地の生産物と他領地の生産物との交易、そして宋・明や東南アジアとの貿易によって商人が稼ぐ収益に依存した。農本主義経済をベースに、商業に高い価値を置く重商主義経済が発展した。

日本中世史専攻の佐々木銀弥（2022）は、中世の商人は様々な人々により構成されていると分析している⁽³⁰⁾。

また、日本の中世期には、商人・町人の区別も行われ、戦国大名も豪商となって登場している。

商人と町人（pp.116-117）

いずれにしても都市の広範な成立ということとは、前葉の歴史からいえば、都市に集住・定住して店舗を構え、専門的に商業を営む商人の広範な出現、すなわち「町人」の階層的な出現をも意味していた。単に店舗商人の出現という現象だけならば、平城京・平安京の官営東西市に市店を構えて商売を行なった市人の例をあげることもできよう。しかし、彼らが「町人」層としてひとつの階層を形成し、座といった仲間組織や、惣町といった町共同体をつくって自治的な市政運営の方向を示し、文化的にも町衆文化とよばれる民衆的な文化

や芸能を創造するに至って、中世町人の出現と活動は、日本商業史・商人史上ひとつの画期的な段階を迎えたことを意味していた。

鎌倉では大町・小町・米町など都市化した地域に居住するものを町人とよび、それ以外のものを商人とよんで区別していたことが推測されるのである。

こうした区別は京都の場合も同じで、中世に入って急速に店舗が立ちならぶようになった三条・四条・七条・錦小路などの商業区域を町といい、これらの町々の十字路を中心に住みついた座商人のことを町座とよび、京の町人なみであった。これに対して同じ洛中に住んで商売に従事する「あき人」であっても、町座に属するもの以外のものは「商人」とよばれたのであった。

9. 一つの私見：「百姓＝百商」

『広辞苑』によると、「百姓」とは、

- ①（ヒャクセイとも）一般の人民、公民、家長日記「民一に至るまで」
- ②（もと荘園農民の呼称）農民。今昔物語集（20）「我が田の口を塞ぎて水入れずして、一の田に水を入れしむ」
- ③ いなか者をののしっている語

などとある。

現在でも、一般に、「お百姓さん」と言えば、「農家の人」を指していたように思う。

中世期の「百姓」について、中世史家の網野善彦（2008）は、そのころの「百姓」という言葉を解釈している⁽³¹⁾。

「平民」という言葉：

まずでこの「平民」という言葉自体、これまでの中世社会論のなかでは、あまり使われていない言葉であります。ここで私が「平民」といいますのは、ふつう中世史料で「百姓」といわれている人々のことにほかなりません。しかし、私がなぜ、ここで「百姓」と

いわずに、あえて常識に異を唱えるような「平民」という言葉を使うかということを、はじめに説明しておかなくてはなりません。

平民百姓、あるいは平民という言葉は、いままでそれほど注目されなかったと思いますが、案外、古代や中世の文書・記録のなかにたくさん出てまいります。しかも、その用例をたどっていきますと、職人とか、^{げにん}下人・^{しやう}所従などの身分の人と、いわゆる百姓身分との違いを強調するときに、平民あるいは平民百姓といわれることがしばしばみられるように思われます。たとえば、職人身分の人が、「自分は平民ではないから、平民の負担する課役を課されるのは不当だ」といったり、平民自身が「この名田は平民の名田だから、下人・所従がもつことは許しがたい」といったりしているわけです。その意味で「平民」という言葉のほうが、「百姓」よりも、いままで百姓身分といわれていた一般庶民の身分上の特徴を示すのにより適当ではないかと考えたことが、この言葉を使いました第一の理由であります。

百 姓：

もう一つ、これは最初に申しましたことと関係いたしますが、「百姓」という言葉をあげますと、おそらく皆さんは農民をただちに連想されるだろうと思います。

これはきわめて自然なことで、近世以降、「百姓」といえば、「お百姓さん」という言葉からもわかりますように、それ自体農民をさす語になっています。しかし、中世以前の社会のなかで「百姓」といわれた人々は、決して農民だけではない。海の民も、山の民も、商工の民も、「平民」身分であった場合にはみな「百姓」とよばれています。海辺の浦に根拠をもつ海民も百姓ですし、都市の商工業者も「地百姓」などとよばれているのです。このような、中世社会における百姓身分の実態の多様さが、「百姓」という言葉を使うとかえって理解しがたくなってしまっているのではないかと。（補注＝102ページ参照）

そう考えてみますと、むしろここで、古代から近世まで、あるいは現代までずっと使われている「百姓」という言葉かち思い切って離れたほうが、この身分の実態を考える上に都合がよいのではないかと。とくに中世以前の場合にはそういえるのではないかと。近世でも、「百姓」という言葉の本来の意味からいえば、同じように考えてもよいと思います。漁民も百姓なので、津田左右吉氏が「平民文学」という言葉を使っておられるように、近世でも考慮されてよいと思うのですが、当面そこまでは「平民」といわないとしても、さしあたり中世については「平民」という言葉を使ったほうが、「百姓」につながる既成観念から離れる上で都合がよいのではないかというのが、第二の理由であります。

（102 ページ）：

（補注） 21 ページで「漁民も百姓」とのべ、

「百姓」＝農民とすることに疑問を持っていたとはいえ、本書をまとめたとき、近世については「百姓」は決して農民だけではない、というだけの自信を私は持っていなかった。それ数、この文章には曖昧さが残っているが、現時点では、江戸時代においても、「百姓」＝農民という見方は完全な誤りであり、「百姓」の中に、非農業的生業（商業・廻船業・手工業・漁業・塩業・林業等々）を主として営む人々が多数いたことは明らかと言い切ることができる（詳細は拙稿、「日本社会再考」『海と列島文化』別巻、小学館、参照）。重要な問題なので、誤解のないように、あえてここに補注として記しておく。

（1993年3月14日記）

また、網野は、職業の広がりや貨幣史などももっと研究する必要があると述べる⁽⁵²⁾。

このようなことから、筆者としては、「百

姓」を「百商」と置き換えても良いのではないかと考えている（百姓 ⇒ 百商）。

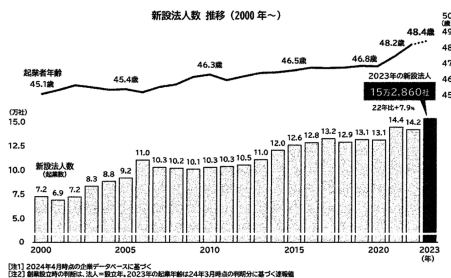
10. 社会の騒擾の中で生まれるビジネス

室町期には、どれほどビジネスが生まれていたのだろうか。

一方で、今日、新規の開業が増加している⁽⁵²⁾。

2023 年の「新設法人」、過去最多の 15.3 万社。起業年齢は過去最高の平均 48.4 歳、シニア層に起業拡大。

2023 年（1-12 月）に全国で新設された企業は、2024 年 4 月時点で 15 万 2860 社（前年比 7.9% 増）判明し、2 年ぶりに増加した。2021 年の 14.4 万社を上回って過去最多を記録し、新たに市場へと参入する企業の増加が続いている。企業新設時の代表者年齢（起業年齢）は 48.4 歳と上昇が続き、過去 20 年で約 3 歳高くなった。起業者の高齢化には若年層や女性のほか、現役を引退したシニア層など多様な世代へ起業への門戸が開かれていることも要因の一つとなっている。



つまり、混沌たるこの時代、自分で事業を始めようとする（スタート・アップする）人が多くなっているように見える。

一方、室町期にもビジネスはより活況を呈していたことが想定される。世の中、大変な時代でも、人々は生きていかねばならない。

生きていくためには、何か仕事を探さねばならないのは、世の習いである。アメリカでも、20 世紀初頭の大不況期に、スーパーマーケットやコンビニエンスストアが成功を収めたことを切っ掛けに多くの新規企業が生まれていった。

室町期の大混乱期でも、同様にビジネスを活発化させていったことが窺わせる。その先頭に走っていたのが、室町幕府という企業組織であった、という説を提起したのが、桜井英治であった⁽⁵³⁾。

政府から企業へ

將軍の権威が地に落ちた以上、当然のことながら税収もままならない状態にあった。が、それは何もいまにはじまったことではない。すでに応仁・文明の乱前から幕府は税収の拡大による財政再建の道をあきらめ、贈答儀礼や種々の手数料収入、「御物」の放出といった企業的な収益拡大に向かっていたのである。日野富子の利殖活動もそのような文脈のなかで理解しなければならないだろう。その点をじつに鋭く分析していると思われるのが、尋尊の弟随心院嚴宝が兄尋尊に書き送った次の書状の二節である。

諸人上意をも聞き入れず候はず候間、公方にもすなわち御還念候て、一分これも腰にまかれ候はではにて候間、七万貫ばかりまず御倉に上様（富子）御重宝入れ候か。このほか利銭は員数を知らず候。伊勢守（政所執事伊勢定宗。貞親の子）これも質を執り候て一分腰にまき候。興ある事どもに候か。

「一分」を「腰にまく」という表現が最大のキーワードになろうが、文脈から判断して、これは財力を身につけるということ、それも財政的な手段によって得られた財力ではなくて、市場経済的な営利活動によって得られた

財力をさしているともてまちがい差い。つまり、政治力ではもはや諸大名を振り向かせることができない現実を悟った義政は、。経済力で彼らの優位に立つ戦略への転換を決意した。銀宝は報じているのである。厳宝によれば、富子の利殖活動もそうした新しい経営戦略の一環にほかならなかった。一口にいえば、武力から財力へ、政治力から経済力へということになるが、こうした経営戦略は、じつは幕府がすでに歩みはじめていた道であった。ただ、それが一種の諦念をともしつつも明確に自覚化されたところにこの時期の新たな局面があったのだろう。しかもそれはたんなる戦略の転換というだけでなく、幕府により重大な決断を迫るものでもあった。政府であることをやめよ、一企業として生きよ、それがこの戦略の含意するところなのである。これにたいし、段銭・棟別銭・地頭御家人役など、幕府の伝統的な税制を正統に継承していったのはむしろ大名たちのほうであり、それがやがて戦国大名の経済的基礎となっていた。ここに、十六世紀の戦国大名経済がより伝統回帰的であり、十五世紀の幕府経済がより市場経済的であるという一種の逆転現象があらわれることになったのである。

以上より、室町期のビジネスとマーケティングについてまとめておこう。

- (1) 幕府の力は、応仁の乱や一揆などで衰え、税収が不足した分、貿易関係で莫大な収益を得ていた。
- (2) 重商主義の時代で、民が活発に行動している。彼らは、国内のみならず貿易にも積極的に参加している（この点は、江戸期に入るとかなり抑えられてしまう）。
- (3) 闊達に行動する結果、次々に新しい職（ビジネス）を生み出している。
- (4) 独自の経営手法が発達していた（近江商人など）。

おわりに

筆者は、林周二著『現代の商学』（有斐閣、1999年）から、いろいろな示唆を受けている。林（周）教授は、自著の「あとがき」で、「商学という学問には、尽きせぬ関心がある」と述べている⁽⁵⁴⁾。教授が、初めて、「商学総論」を担当したときの感想である。

昔から“60の手習い”という諺があるが、本書は著者にとって、それどころか文字通り“70の手習い”結果の作品である。というのも筆者は65歳まで国立と公立との2つの大学に相継いで籍を置き、そこで統計学・経営統計学・経営論・国際経営論などを教授あるいは研究してきた。さらに一部の大学、大学院では非常勤の講師としてマーケティング論・流通論・第3次産業論などの講義を担当したこともあった。しかし商学すなわち commercial science などという科目については、それまで、それについて深く思いをめぐらした経験もなく、講義を担当したこともなかった。それが66歳以降、私立の明治学院大学に職を奉じ、そこで初めて“商学総論”という科目を受持つ羽目になった。“これも勉強だ”と気楽に引受けては見たものの、商学といういささか得体のはっきりしない科目の講義案作りには、正直なところ大へん苦勞を重ねた。ただ私なりに思索を深めてゆくと、この学問内容は案に相違してまことに興味が尽きることなく、筆者は久しぶりに学問らしい学問の新しい心境を拓く気分をもつことができた。

これは、筆者が、学部大学院で「近代経済学」や「数理統計学」の一端をかじってきたものが、赴任校の都合で、急遽、「マーケティング」という科目を担当講義することになったときの心境を彷彿させるものがあった⁽⁴⁸⁾。当時の学部教授会の雰囲気として、経営学は

「儲けのための理論」であったし、まして、「マーケティング」などは「儲けのための雑理」であった。

林（周）によると、ヨーロッパにおいて、“Commerce”の学問として最初のものとされているのは、フランスのサバリー（J. Savary）（1622-90）やドイツのルドヴィッチ（C.G. Ludovici.）（1707-78）などによって書かれた書物であり、それらは、当時の“merchant”（商人）必携のものであった。

すなわち、サバリーの 1675 年の主著は“*Le parfait négociant*”（『商人鑑』、または『完全な商人』）であり、また、ルドヴィッチの 1741 年の著書『商人宝鑑—全商工業の完全なる辞典—』（*Kaufmannschaft Lexicon Handlungen und Gewerbe* [商店や職人]）では、「自覚的に“商人のための学”（*Kaufmannschaft*）として構築され、その体系は、商品学、商経営学、簿記といった商人必須知識が主内容で、併せて商人に必要な諸周辺知識（商法学、地理学、工芸など）がその副内容をなしていた」とされている。

要するに、林（周）は、著書の冒頭で「商学は“商人に関する学問”である」とし、したがって、その商人（企業組織）が商売をする前提として、何を学んでおかねばならないか、如何なる情報が欠かせないか、などを知っておく必要があるが、それらの総体を研究するのが「商学」である、との見解を表明しているわけである。

商学における人間概念は商人である

「商人」とは、「利益の付く仕事」をする人である。つまり、仕事には二通りあって、一つは「自給自足の仕事」、二つは「自分や家族がさらによりよい生活をするための利益の付く仕事」である。後者の仕事が重要であって、関係学問の基礎概念となる。

一般に、「商業学」では通常、卸・小売業者

を指して「商人」と呼ぶが、「商学」では「すべての人が商人」と定義されねばならない。

もっと具体的に言えば、人は生きて行くため、何事か仕事をしなければならぬ。そしてその仕事は、自給自足のためばかりでなく、「利益の付く仕事」（これを「ビジネス」と呼ぶ）をしなければならぬ。その「利益」でもって（さまざまな欲求に基づく）自己の生活を維持・持続させる物資（サービス）を購入するためである。

つまり、人は、自己（L）の作ったモノ・サービスを他の誰かに購入してもらわねばならない、もし、誰も購入者がいなければ収入もないし利益もない。これではより良い生活は望めない。一方、購入した人（M）もそれを得るため、M 独自の何らかのモノ・サービスを作って、そのまた誰か（N）に購入してもらっていなければならない。そこで発生した利益で L の作ったモノを購入できたわけである。人間社会では、こうした繋がりの中で回っていると考えられる。

つまり、自己の仕事で作ったモノ（自己がビジネスした結果である）を他者の作ったモノ（他者がビジネスした結果）と交換（取引）しながら自己の生活を支えて行かねばならないということである。つまり、人びとは互いに利益を得るため（つまり、「商人」になって）、もたれ合いの中で生きて行かねばならないということなのである。これが「商学」を形成する基本的な構図である。

夏目漱石が、「道楽と職業」と題する明治 44 年に行った講演録で、「職業というものは要するに人のためにするものだという事に、どうしても根本義をおこななければなりません」と述べているのがそれである⁽⁵⁵⁾。

それで前申した己のためにするとか人のためにするとかいう見地からして職業を観察すると、職業というものは要するに人のためにするものだという事に、どうしても根本義を

おかなければなりません。人のためにする結果が己のためになるのだから、元はどうしても他人本位である。既に他人本位であるからには種類の選択分量の多少すべて他を目安にして働かなければならない。要するに取捨興廃の権威共に自己の手中にはない事になる。従って自分が最上と思う製作を世間に勧めて世間是一向顧みなかったり自分は心持が好くないので休みたくても世間は平日のごとく要求を^{ほしいまま} 恣にしたりすべて己を曲げて人に従わなくては商売にはならない。この自己を曲げるといふ事は成功には大切であるが心理的にははなはだ厭なものである。^{なかんずく} 就中 最も厭なものはいかなる好な道でもある程度以上に強いられてその性質が次第に嫌悪に変化する時にある。

ところが職業とか専門とかいうものは前申す通り自分の需用以上その方面に働いてそうしてその自分に不要な部分を挙げて他の使用に供するのが目的であるから、自己を本位にしていえば当初から不必要でもあり、厭でもある事を強いて遣るという意味である。よく人が商売となると何でも厭になるもののだといいますがその厭になる理由は全くこれがためなのです。いやしくも道楽である間は自分に勝手な仕事を自分の適宜な分量でやるのだから面白いに違いないが、その道楽が職業と変化する刹那に今まで自己にあった権威が突然他人の手に移るから快楽がたちまち苦痛になるのは己を得ない^{やむ}。打ち明けたお話が己のためにすればこそ好^{すき}なので人のためにしなければならぬ義務^{くわい}を括り付けられればどうしたって面白くは行かないに極っています。

元来己を捨てるということは、道徳からいえば己を得ず不徳も犯そうし、知識からいえば己の程度を下げた無知な事もいおうし、人情からいえば己の義理を低くして阿漕^{あこぎ}な仕打もしようし、趣味からいえば己の芸術眼を下げて下劣な好尚に投じようし、十中八九の場合悪い方に傾き易いから困るのである。例えば新聞を拵えて見ても、あまり下品な事は書

かない方が宜いと思ひながら、既に商売であれば販売の形勢から考え営業の成立するくらいには俗衆の御機嫌を取らなければ立ち行かない。要するに職業と名のつく以上は趣味でも徳義でも知識でもすべて一般社会が本尊になって自分はこの本尊の鼻息を伺って生活するが自然の理である。

ただここにどうしても他人本位では成立しない職業があります。それは科学者哲学者もしくは芸術家のようなもので、これらはまあ特別の一階級とでも見做すより外に仕方がないのです。哲学者とか科学者というものは直接世間の実生活に関係の遠い方面のみを研究しているのだから、世の中に気に入ろうとしたって気に入れるわけでもなし、世の中でもこれらの人の態度如何でその研究を買ったり買わなかったりする事も極めて少ないには違いないけれども、ああいう種類の人が物好きに実験室へ入って朝から晩まで仕事をしたり、または書齋に閉じ籠って深い考に沈んだりして万事を等閑に附している有様を見ると、世の中にあれほど己のためにしているものはないだろうと思わずにはいられないくらいです。

それから芸術家もそうです。こうもしたらもっと評判が好くなるだろう、ああもしたらまだ活計^{くわしむぎ}向の助けになるだろうと傍の者から見れば色々忠告のしたい所もあるが、本人は決してそんな作略はない、ただ自分の好な時に好なものを描いたり作ったりするだけである。もっとも当人が既に人間であって相応に物質的嗜欲のあるのは無論だから多少世間と折合って歩調を改める事がないでもないが、まあ大体からいうと自我中心で、極く卑近の意味の道徳からいえばこれほど我儘のものはない、これほど道楽なものはないくらいです。

既にお話をした通りおよそ職業として成立するためには何か人のためにする、すなわち世の嗜好に投ずると一般の御機嫌を取る所がなければならないのだが、本来からいうと道楽本位の科学者とか哲学者とかまた芸術家とかいうものはその立場からして既に職業の性

質を失っているといわなければならない。実際今の世で彼らは名前には職業として存在するが実質の上ではほとんど職業として認められないほど割に合わない報酬を受けているのでこの辺の消息はよく分るでしょう。現に科学者哲学者などは直接世間と取引しては食って行けないから大抵は政府の保護の下に大学教授とか何とかいう役になってやっと露命をつないでいる。

芸術家でも時に容れられず世から顧みられないで自然本位を押し通す人は随分惨憺たる境遇に沈淪しているものが多いのです。

この本を、「解説」している文芸評論家の瀬沼茂樹も類似のことを述べている⁽⁵⁶⁾。

また、江戸時代に石田梅岩が著した『都鄙問答』(1739 年)も、武士だろうと商人だろうと、すべての職(職業)には貴賤はない、得られる俸禄や利益には差異はない、皆同じであると言ったのは、まさしく的を得た見解であったといえる。

こうして、「商学における人間概念は、“商人”」である。

注と参考文献：

注と参考文献：

- (1) 黒田重雄 (2022) 「商学についての若干の覚書—マーケティングとの関係を中心として—」『北海学園大学経営論集』, 第 20 巻 2・3 号 (2022 年 12 月), pp.34-64。
- (2) 林 周二 (1999) 『現代の商学』, 有斐閣。
- (3) 深見義一 (1971) 「マーケティングの発展と体系」『現代経営学講座 6 (マーケティングの理論と方式)』(古川栄一・高宮 晋編集), 有斐閣, pp.16-31。
- (4) 鈴木安昭・田村正紀 (1980) 『商業論』, 有斐閣新書。
- (5) 田中義雄・雲英道夫編著 (1980) 『商業科教育論 (改訂版)』, 多賀出版, pp.4-5。
- (6) 中村尚正 (1975) 「コマースおよびトレードに関する研究」『専修大学北海道短期大学紀要』, 第 7 号。

- (7) 福田敬太郎 (1973) 「商業概念に関する論争」『商業学を学ぶ』(久保村隆祐・原田俊夫編), 有斐閣選書。
- (8) 久保村隆祐・荒川祐吉監修 (1995) 『最新商業辞典』。
- (9) 眞野 脩 (1997) 『講義・経営学総論』, 文面堂, pp.1-4。
- (10) 福田敬太郎 (1973) で商業学の起源と発達 | (商業学を学ぶ) (久保村隆祐・原田俊夫編), 有斐閣, p.5。
- (11) 山下隆弘 (1985) 『新しい商業学—商業システム論—』, 同文館, p.192。
- (12) 林 周二 (1996) 「‘商学’の現代的再構築」『日本商業学会年報 (1995 年度)』(1996 年 1 月), pp.167-171。
- (13) 林 周二 (1999) 『前掲書』。
- (14) 加護野忠男 (1997) 「『鋭い刃物』が切り残すもの」『経済セミナー』No.505 (1997 年 2 月号), pp.14-17。
- (15) 川出良江 (1996) 『貴族の徳, 商業の精神—モンテスキューと専制批判の系譜—』, 東京大学出版会。
- (16) 林 周二 (1999) 『前掲書』, pp.37-38。
- (17) 佐々木銀弥 (2022) 『日本商人の源流—中世の商人たち—』, ちくま学芸文庫, pp.51-52。
- (18) 小島和男 (2024) 「人はいずれ死ぬのに、なぜ生きなければならないのか」『現代思想』, vol.52-1 (2024 年 1 月), 青土社, pp.29-37。
- (19) 吉野源三郎 (2022) 『君たちはどう生きるか』, 岩波文庫, pp.88-98。
- (20) *Montesquieu, Charles Louis de Secondat Baron de la Brède et de (1748), *De l'esprit des lois*. (モンテスキュー著 (野田良之他訳) (2008) 『法の精神 (上) (中) (下)』, 岩波文庫。)
- *Adam Smith (1776), *An Inquiry in to the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, The Fourth Edition, London. (2 分冊) (アダム・スミス著 (2000) 『国富論 (1) (2) (3) (4)』, 岩波文庫。)
- (21) 宇沢弘文 (2017) 『人間の経済』, 新潮新書, p.23。
- (22) Hicks, John R. (1969), *A Theory of Economic History*, Oxford University Press Paperback. (J.R. ヒックス著 (新保博・渡辺文夫訳) (1995) 『経済史の理論』, 講談社学術文庫。)
- (23) Klammer, Arjo (1989), *An Accountant Among Economists: Conversations with Sir John R. Hicks*, *Journal of Economic Perspectives*; Fall 89, Vol. 3 Issue 4, pp. 167-180。
- (24) 石原道博編訳 (1998) 『魏志倭人伝・後漢書倭

- 伝・宋書倭国伝・隋書倭国伝—中国正史日本伝（1）—、岩波文庫、第68刷。
- (25) 石田梅巖著・足立栗園校訂（1999）『解題』（『都鄙問答』、岩波文庫、p.135）。
- (26) 深田祐介（1981）『日本商人事情』、新潮社。
- (27) 今村仁司（2000）『交易する人間（ホモ・コムにカンス）—贈与と交換の人間学—』、講談社選書メチエ。
- (28) 羽田 正（2007）『東インド会社とアジアの海』、講談社、p.80。
- (29) 小林登志子（2008）『シュメル—人類最古の文明—』、中公新書、p.32。
- (30) 山崎正和（2011）『世界文明史の試み—神話と舞踊—』、中央公論新社、pp.225-229。
- (31) 大田由紀夫（2021）『銭躍る東シナ海—貨幣と贅沢の15~16世紀—』、講談社選書メチエ。
- (32) 童門冬二（2012）『近江商人のビジネス哲学』、NPO 法人三方よし研究所、pp.129-138。
- (33) 桜井英治（2009）『室町人の精神』、pp.243-245。
- (34) 村井章介（2013）『増補 中世日本の内と外』、ちくま学芸文庫。
- (35) 館野和己（2001）『古代都市平城京の世界』、日本史リブレット7、山川出版社、pp.55-56。
- (36) 中村修也（2001）『平安京の暮らしと行政』（日本史リブレット10）、山川出版社、p.12。
- (37) 笹本正治（2002）『異郷を結ぶ商人と職人』、中央公論新社、pp.126-127。
- (38) 豊田 武『座の研究』
- (39) 堺屋太一（2019）『歴史からの発想—停滞と拘束からいかに脱するか—』、日経ビジネス人文庫。
- (40) 三谷一馬（2008）『江戸商売図絵』、中公文庫。
- (41) 山室恭子（2015）『大江戸商い白書—数量分析が解き明かす商人の真実—』、講談社選書メチエ。
- (42) 独立行政法人 労働政策研究・研修機構「第5回改訂厚生労働省職業分類・職業分類表：改定とその内容」、2022年12月。
- (43) 総務省統計局・消費者物価指数の概要—消費者物価指数の沿革：（<https://www.stat.go.jp/data/cpi/2020/kaisetsu/pdf/6.pdf>）（2025年4月22日閲覧）
- (44) 柳田国男（2010）『海上の道』、（1978年初版）、岩波文庫、pp.43-51。
- (45) 網野善彦（2017）『日本社会再考—海からみた列島文化—』、ちくま学芸文庫、pp.54-55。

これまでしばしば「海民」という語を用いてきたが、それは海をおもな舞台として生きる人々が、漁撈はもとより、岩塩を産しない日本列島では海水からの製塩を行い、船を操るのに巧みで、海・潟・湖・川を通じて広域的な交流、物資の運搬に従事し、早くから商業

活動にたずさわるなど、多様な活動を総合的に展開してきた、という事実には理由がある。

これは、「漁民」の語ではとうてい表現し難い実態であり、もし「海人」を「平地人」「山人」と同じ用法で用いるならば、これらの確かな用語となりうるが、「海人」はしばしば「あま」と読まれることによって、限定された潜水を行う海民のみをさすとして理解されやすい。そのため、現在の歴史学界ではなお市民権をもったとはいえない「海民」の用語をあえてここでは使用した。また、「潟の民」「湖の民」「川の民」と呼ぶ人々も、もとより存在し、そこには海とはまた異なる問題のあることを十分考慮に入れなくてはならないが、いまは煩いを避けるために、あえて「海民」の語でこれらを代表させておきたい。

この言葉は、漁撈・製塩等が多少とも専門化した時期から用いることが許されよう。とすると、縄文後期から関東・東北ではじまる土器製塩はすでに交易を前提とするといわれ、渡辺誠も縄文時代から漁撈の専門化を指摘しているので、海民の語をここまで遡らせることは可能である。この時期から確認されている船による広域的交流もまた、これらの人々の担うところだったと思われる。

弥生時代に入れば躊躇なく「海民」を考えることができるし、それはむしろ必要ですらある。漁撈・製塩はもとより、中国大陆、朝鮮半島、列島の島々との間の海を通じての交流を担ったのは、間違いなく「海民」であった。そして前述したような律令国家の国制によって、一時期、規制をうけることもあったとはいえ、その活動はさらに広く展開していった。元来、漁撈・製塩は当初から交易を前提としており、日本列島における最も早い商業の担い手は塩商人、ついで魚貝商人だったと考えられるが、こうした海民の職能の分化もしだいに進んでいった。

11世紀後半、西日本にはその主たる職能を通して天皇・神仏に奉仕・直属する供御人、神人、寄人が現れてくるが、塩商人、魚貝商人、廻船人などを主要な職能とする有力な海民も、こうした称号を与えられ、百姓と区別される立場に立った。ただ、実態に即してみると、これらの人々も、なお漁撈・製塩と未分化であり、逆に出挙＝金融を行う場合もあったのである。そして百姓の海民も、移動性をまだもっていたとはいえ、しだいに浦・浜・津・泊などに安定した集落を形成し、さきのような多方面での活動を活発に展開していた。それとともに、海民を下人として従え、百姓の海民を支配する海の領主ともいえるべき有力者が姿を現す。供御人・神人のなかにもいたとみられるこうした人々は、津・泊で徴収された津料・勝載料^{トウサカリ}などの関料＝交通税、商業・貨物税の徴収にもあたったと思われる。

- (46) 山崎正和（2011）『世界文明史の試み—神話と舞踊—』、中央公論新社、pp.225-229。

知性発展の背景—交易

そのうえ船による航海は陸上の交通に比べて、単純な情熱や体力よりも合理的な知性の働きを多く必要とする。船長は風向きや潮目を読み、季節ごとに変わる気象を知り、帆と舵の微妙な連動に注意して操船しなければならない。さらに夜間の航海のさいには天測の能力が求められ、天文についての知識と判断力が不可欠となる。

船員たちも砂漠の隊商の一員に比べて仕事の専門性が高く、操舵や見張りや帆の調節など、違った作業を互いに連携しておこなわなければならない。航海はシステムを操る営みであり、少なくとも体力と同程度に知力に頼る仕事だといえる。

また航海の目的はおおむね交易であるが、他のいかなる産業に比べても商業が知的な営みであることは疑いない。それは取引と呼ばれ、利益を求める交換の営みだが、そのためにまず必要なのは感情ではなく冷静な知性だからである。旧著『社交する人間』にも引用したことが、経済学者アルバート・ハーシュマンはこの点に関連して、十七世紀に「インタレスト」という言葉が特別の意味で多用されたことに着目している。インタレストは「関心」とも訳され、胸中でおのずから湧きあがる点で感情の一種にほかならないが、そのなかに最初から損得計算を含んでいるという意味で独特の理性的な感情である。

ハーシュマンはマキャベリを始めとする十七世紀の知識人が、とかく熱狂的な感情に走りがちな君主たちを牽制するために、彼らの心をこのインタレストに誘導しようと努めたという。怒りや誇りや欲情が君主を戦争へと駆りたてがちなのにたいして、「利益感情」とも訳されるこの感情だけは、彼らをおのずから平和な取引に向かわせると考えられたからである。「君主は国民に命令し、利益は君主に命令する」という箴言が十七世紀前半に生まれ、あのモンテスキューも「商業は自然に人びとを平和に導く」と述べていた。

（筆者注：アダム・スミスの「見えざる手」（an invisible hand）と同じ内容を表している）

- (47) 三枝暁子（2022）『日本中世の民衆世界—西京神人の千年—』、岩波新書。
 (48) 桜井英治（2009）『室町人の精神』、講談社学術文庫、pp.331-332。

日野富子の利殖活動

朝廷では1470年（文明二）12月に後花園法皇が室町亭に没し、後土御門天皇の親政が開始されていた。また幕府では73年12月に義尚が九歳で將軍宣下をうけ、日野勝光が「新將軍代」として義尚を補佐することになったが、その勝光が76年6月に没すると、以後は義政の正室日野富子が厭世的な義政にかわってしばしば政務を代行するようになった。富子に八潮の進物を届ける人びとの行列が1、2町にも達したといわれ

たのもこのころである。「御台一天御計らい」と評された富子の権勢のほどが知られよう。

日野富子というと、世の乱れを顧みずひたすら蓄財にいそしんでいた女性としてとかく評判が悪い。なるほど応仁・文明の乱中にも富子は莫大な米銭を蓄え、大名らに高利で貸し付けたり、米の投機的商売に手を染めるなど、旺盛な利殖活動を展開していた。80年9月に徳政一揆が蜂起したときには、富子は土倉に収蔵されている自分の財物を守るために一揆の弾圧に全力をあげたといわれる。またこれ以前、幕府は内裏修理料の名目で京都七口に関所を設置していたが、その収益は内裏の修理にはまったく遣われず、すべてが富子の収人になっていたという。これらの関所は怒った民衆の手で同年10月にすべて焼き払われている。

寺社本所領還付政策の再開

肝心の義政とはいえば、すでに応仁・文明の乱中から「公方は大御酒、諸大名は大笠懸、天下泰平の時のごとくなり」というありさまで、乱後も退廃的な生活が続けていたが、78年（文明十）3月、突如、大乱によって長らく中絶していた寺社本所領還付政策にふたたび意欲を燃やそうになった。同年10月には土岐成頼・斎藤妙椿・畠山義統らの旧西軍諸将が帰参を許された謝礼のため使者を上洛させたが、義政は土岐と斎藤の使者には対面したものの、畠山義統の使者には義統がいまだ寺社本所領の返還を確約していないとの理由で対面を拒否した。義政は寺社本所領の返還を旧西軍諸将への赦免の条件として提示していたのである。けれども寺社本所領還付政策は一向に進捗せず、翌79年8月には赤松政則が寺社本所領の返還を渋ったとして出仕停止を命じられ、北畠政郷も同様の理由で北伊勢守護を解任されるなど、義政はしだいにいらだちを募らせていった。

なぜ寺社本所領還付政策が進捗しなかったか、答はあまりにも明瞭である。「日本は悉くもって御下知に応ぜざるなり」「御教書・奉書においては厳密にこれを下さるといへども守護ども一切承引せず」「一向上意と申す事、いかなる物（者）までも用い申さず候」「公方すでもってあやうく候つる」等々、応仁・文明の乱後の諸史料は將軍権力の凋落を指摘する言説に満ちている。80年8月に義政が美濃守護代人事への介入をはかったときなどは「我が御進退さへ近日正体なきのところ、人の上の事までは大いにしかるべからず」との辛辣な批判を浴びせられているが、これは例の尋尊が日記に書き記したものの。「今のごとくんば久しくはあるまじく候か」「世間の体とかくに結願ちかく成り行く事に候」といった終末論を口にする悲観論者も少なくなかった。

私はだいぶ前に、義満が公家社会にデビューし、公武権力の一体化を確立して以来、將軍はもはや武士の味方ではなくなったと述べた。そのことをここでもあらためて強調しておきたい。寺社本所領の回復はこの権力構造に拠って立つ將軍権力が宿命的に背負いこんだ使命であり、將軍権力はこのために大名たちの支持

を失ったのである。けれども将軍たちはこの政策をけっして取り下げようとしなかった。九代将軍義尚も、次の十代将軍義材も寺社本所領の回復をスローガンに近江親征を強行し、墓穴を掘った。これらの親征にはもちろん別の思惑も含まれてはいたのだが、それでもなお将軍が寺社本所領の回復を謳わねばならなかったところに将軍権力が抱えていた根本的なジレンマがあったのである。

政府から企業へ

将軍の権威が地に落ちた以上、当然のことながら税収もままならない状態にあった。それは何もいまにはじまったことではない。すでに応仁・文明の乱前から幕府は税収の拡大による財政再建の道をあきらめ、贈答儀礼や種々の手数料収入、「御物」の放出といった企業の収益拡大に向かっていったのである。日野富子の利殖活動もそのような文脈のなかで解しなければならぬだろう。その点をじつに鋭く分析していると思われるのが、尋尊の随心院厳室が兄尋尊に書き送った次の書状の一節である。

諸人上意をも聞き入れ候はず候間、公方にもすなわち御還念候て、一分これも腰にまかれ候はではに候間、七万貫ばかりまづ御倉に上様（富子）御重宝入れ候か。このほか利銭は員数を知らず候。伊勢守（政所執事伊勢貞宗。貞親の子）これも質を執り候て一分腰にまき候。興ある事どもに候か。

「一分」を「腰にまく」という表現が最大のキーワードになろうが、文脈から判断して、これは財力を身につけるということ、それも財政的な手段によって得られた財力ではなくて、市場経済的な営利活動によって得られた財力をさしているともみてまちがいない。つまり、政治力ではもはや諸大名を振り向かせることができない現実を悟った義政は、経済力で彼らの優位に立つ戦略への転換を決意したと厳室は報じているのである。厳室によれば、富子の利殖活動もそうした新しい経営戦略の一環にほかならなかった。

一口にいえば、武力から財力へ、政治力から経済力へということになろうが、こうした経営戦略は、じつは幕府がすでに歩みはじめていた道であった。ただ、それが一種の諦念をともないつつも明確に自覚化されたところにこの時期の新たな局面があったのだろう。しかもそれはたんなる戦略の転換というだけではなく、幕府により重大な決断を迫るものでもあった。政府であることをやめよ、一企業として生きよ、それがこの戦略の含意するところなのである。

これにたいし、段銭・棟別銭・地頭御家人役など、幕府の伝統的な税制を正統に継承していったのはむしろ大名たちのほうであり、それがやがて戦国大名の経済的基礎となっていった。ここに、16世紀の戦国大名経済がより伝統回帰的であり、15世紀の幕府経済がより市場経済的であるという一種の逆転現象があらわれることになったのである。

(49) 林 廣茂 (2019)『日本経営哲学史—特殊性と普遍性の統合—』、ちくま新書。

(50) 佐々木銀弥 (2022)『日本商人の源流—中世の商人たち—』、ちくま学芸文庫。

中世商人の身分的外被 (pp.28-29)

近世や現代の商人の源流として位置づけた中世商人をふりかえてみた場合感じさせられるひとつの特質は、彼らの身分や地位というものがこんにちの常識ではとうていばかりきれいなような複雑かつ流動的なものであったことである。士農工商という厳然たる身分制下におかれていた江戸時代の商人、あるいは封建領主、農民、さらには職人たちと明確に区分された身分や立場におかれていた西欧中世都市のギルドの商人と比べて、日本の中世商人の身分や階層というものは、実に混沌とし、流動的であったことが大きな特徴といえるだろう。彼らは中世の権門社寺の身分制のなかにがっちりこめられており、近世商人のようなひとつの共通した不動の身分をついにもち得なかったのである。

中世の典型的な特権商人として中世商業史上に大きな足跡を残した供御人や駕輿丁などは、本来、朝廷・諸官衛に従属し、奉仕を強いられていた古代律令制的系譜に由来する身分の人々であった。また、中央や地方を股にかけて手広く行商したことと知られる神人・寄人・御師・聖・山伏たちも、それぞれ名だたる大社寺に所属する聖職の人々であった。地方の荘園・公領内の市や、室町・戦国時代の城下町などで特権的な商取引に従事した商人のなかには、荘官・名主・土豪・地侍をはじめ、かつては所の領主、大名の被官＝家臣といった系譜と身分のものも多かった。中世社会ではこうした権門社寺や武家につらなるれっきとした身分と、商人であることとは、さしたる矛盾・抵抗もなく中世の人々によって受け入れられていたのである。これは中世商人のひとつの特質であるとともに、中世社会というものの本質の一端を示唆していることがらのように思える。

中世の特権的座商人の典型といわれている山城国の大山崎油商人についてはのちに詳しくふれる予定であるが、彼らは本来、男泊の石清水・幡宮の神事に奉仕し、内股燈油を献納する義務を負わされていた、いわゆる「宣戦」の神人であった。彼らは石清水・幡宮を人めぐる宮座を構成するとともに、大山崎の地主神である天神・王子社を祭る宮座人でもあり、燈油の販売と原料荏胡麻取引に強大な特権を付与された商業座を結成していた。そして対内的・対外的には「大山崎惣中」「衆中」、ときに「侍中」として地縁共同体としての結合・組織を標榜した。神人身分集団が祭祀・地縁・職能に応じて、いくつかの顔と姿態を持つことができ、それらがさしたる矛盾もなく調和的に受け入れられていたのである。

こうしたことはなにも大山崎油神人だけの特殊な

りかたではなく、むしろ中世人、中世商人一般に、なにがしかは共通していた特質でさえあったのである。

- (51) 網野善彦 (2008) 『日本の歴史をよみなおす (全)』、ちくま学芸文庫。

私は農業を低く評価してるつもりはもうとうないんですが、全体の中で、田んぼと畠、在家といったものを取り上げる必要がある。これ以外に栗もあるし、柿もあるし、漆もあるし、それから海の方では塩もある、漁業もあるし船もある。そういう全体の中で、位置づけていかなければいかんということを強調したいわけです。それでも、以前に比べると山野河海に関わりを持っている人、いろんな手工業に携わっている人に関心が非常に強まっています。

私は普通の百姓はいろんなことをやっていたんだと思うんです。すべての産業、生業、炭などもそうですよ。白炭という、今の備長炭ですね、これは白炭の作手という職人がちゃんといますが、普通の炭は百姓がやってます。炭焼きという職能民はないわけではないけど、普通の炭は百姓が作る。だから年貢に炭を出しているケースが多いようです。すべての生産について百姓的な技術というのがあって、その上に職能民の高度の技術があるというふうに最近考えるようになっていんです。例えば、生糸がそうですよ。千年以上の伝統を持つ女性の生糸についての技術が広くあって、その上に近代以降のマニファクチュアから本格的な工業制の、製糸工場が出てくる。製糸工場の女工さんの問題だけが今まで議論されていたのですが、生糸があれだけ大きな輸出産業になりえたというのは、女性の広い技術の蓄積がバックになれば起こりえなかったと思うんですね。あらゆる産業についてそういうことがいえる。漆、漆器の場合も、高産なすばらしい螺鈿の技術を、中国から入ってきた技術も含めて、日本の社会は持っている。芒れを消化した背景に、百姓の作っているような雑多な漆器の生産が広範にあって、その上に初めてあいう高度な技術が育っていると考えていく必要が、どうもすべての面にあるような気がするんです。統だってそうですよ。どこでも統を作ってるんですね。その上に、檀紙とか非常に高級な紙を作る職人がいるわけです。私が今まで間違っていたのは、百姓と職能民の関係を、どちらかというとな職能民に重点を置いて考えすぎていたところがあることです。これからもっと、いろいろな分野についてやっていく必要がある、そういうことをこれから本格的に問題にしようような状態が出てきたということが、一つ最近の大きな変化と考えることができると思います。つまり、近代は農業・工業だけに焦点を合わせてきたということに対する確実な反省が進んでいるということですから、

それから、商業、流通、金融、情報伝達について、今までは、ただ物を動かすだけで、何も生産しない、

社会の発展に本質的に寄与しない、という捉え方をされてきた。商業というのは社会に刺激を与える、古い社会を分解する機能を持っているものの、先に推し進めないという捉え方をしていたんではないかと思うのですが、これも最近大きく変わりつつあって、人と物の動きに関わる分野について研究が飛躍的に進捗しつつある。これはまだやる余地があるんじゃないでしょうか。桜井英治さんの研究などは最近非常に注目されていますし、貨幣史がものすごく盛んになっています。これはやっぱり新しい動向で、この分野はまだこれからだと思うんですよ。よく宮田先生が言うんですが、商業用語というものをとって調べたらいかがですかと。現在使われている商業用語の「飛ばし」だって中世からある言葉だと思うんです。全部だいたい来語で処理されているんですよ。「取引」からはじまって「手形」「切手」「為替」、それから「株式」、株の取引の言葉など、とても来語が多いですよ。「下げ渋る」とか、いろいろな言い方をしています。「市場」はもちろん、「談合」だってそうです。ああいう在来の言葉で全部処理されてきた。その言葉一つ一つの持っている意味を厳密に考えてきたかという、ほとんど考えられてない。「飛ばし」から「飛行」という言葉があるのを思い出します。

- (52) 株帝国データバンク情報統括部「新設法人調査 (2023 年)」『TDB Business View』, 2024 年 5 月 28 日。
(53) 桜井英治 (2009) 『室町人の精神』, 講談社学術文庫, pp.331-332。
(54) 林 周二 (1999) 「あとがき」『前掲書』。
(55) 夏目漱石 (2023) 『道楽と職業』『私の個人主義』, pp.9-36。
(56) 夏目漱石 (2023) 「解説 (瀬沼茂樹)」『前掲書』, pp.159-171。

(漱石の) 明石の講演である『道楽と職業』は、長篇小説『それから』の中で代助の職業観として語られ、感想『思い出事など』の中でオイケンの「自由なる精神生活」から考察した職業観が含まれている。ここに道楽と職業との区別は、呼び名は可笑なところがあるが、「己のためにする仕事」と「人のためにする仕事」との区別に照応し、『私の個人主義』にいう、自己本位の生活と他人本位の生活との区別に対応している。表現は異っているが、漱石が自己の生活の核芯から取り出した問題が採りあげられ、真摯に考えていることがわかる。

われわれが社会に交渉する仕方として職業がある。その職業はわれわれの意のままにならぬという意味で「人のためにする仕事」に属している。職業はいかに多種であり、われわれが米塩^{べいえん}の資を得る場所であつても、社会に属しているから、選択の自由はあつても、他人の命ずるままにしなければならぬ。解りきつたこ

とようであるけれども、「己のためにする仕事」でないことを肝に銘じておく必要があろう。もちろん、漱石は人間関係として道徳問題をいっているのではなく、社会組織としての事実問題を冷静に反省し、職業の性質を極めて素朴に規定し、着目している。かように割り切って考えると、明白になることが世間には案外に多いのではあるまいか。漱石は物事を論理的に考えるにあたって、いつでもかような簡単な事実関係、或いは論理的前提に出発している。簡単明白ではあるが、常人の思い及ばぬところから出発する点に独創がある。

次に社会が進化発展するにしたがって、職業の分化錯綜さくそうがすすみ、それにつれて職業の専門化と局部化が高度になっていく。これは自由競争の上からも、また能率化の上からも、分業論の常識である。この職業の分化が、その性質を専門化や機能化する結果、そこに働く人間を不具化し、孤立化することを漱石は指摘する。漱石には「完全な人間」（或いはルネサンス風のオール・ラウンド・マン）の理想があったように伺えるが、不具と孤立とをもたらす悲劇をみないわけにはいかない。漱石は表面的には共同生活をいとなみながら、逆に不具化と孤立化とを生んでいく人間社会の悪弊を指摘し、その対策としてある種の社交や文学の耽溺たんじくをすすめているが、漱石のベシミズムは蔽うべくもない。また機能化が高度にすすんでいる今日のような

管理社会にたいする予言的警告である。

科学者、哲学者、芸術家のような仕事は、「他人本位」では成立しがたい職業とみて、漱石は「己のためにする仕事」として区別した。物質的生産に直接に関係せず、精神的に己のためにするので「道楽」と名づけた。「道楽」という語義は、今日では怪訝けげんに思う人があるかもしれぬが、科学、哲学、芸術などが実社会から有閑視されていた時代には、或いはふさわしい呼称であり、その職業の性質や特色を現している。漱石の時代に、これらの職業が「道楽」であつたばかりでなく、今日でも本質的にはそうであることにまちがいない。他人の掣肘せつじうをうけず、精神的に己のためにする仕事である。しかし情報社会と称される今日、これらの仕事はもはや単なる道楽の境涯にとどまらず、種々の掣肘が加えられ、他人の思惑すなわち商業主義に侵蝕されていることは、周知の通りである。芸術でいえば、そこに墮落の原因がある。

漱石の職業論は、社会学の発達した今日では、資本側社会の常識を独自の論理で解明した嫌いがある。しかし半世紀以上昔に自己の論理で独自に職業論を提出し、そこに掲げた問題は依然として、今日なお活きているところに、新たな考察への興味きそくが唆られるのではあるまいか。

