



## 近世の商人の足跡をたどるおもしろさ



我が国の近世において、各地に、世間の流れを確実に読み、独特の感性、独特の商取引により「豪商」と呼ばれるようになった商人が多数存在しました。17世紀前半では初期豪商として「朱印船貿易」「門閥商人」と呼ばれる商人が多数台頭しました。17世紀後半から18世紀前半には、「元禄豪商」が台頭しました。元禄期は、文化、経済とも、江戸時代の最盛期であり、投機型商人（奈良屋茂左衛門・紀伊國屋文左衛門など）、堅実型商人（三井高利・鴻池善右衛門など）が多く排出されました。18世紀前半から19世紀前半においては、幕府や藩に公認された同業者組織である「株仲間」商人が天保の改革まで台頭していました。これら各時代において、色々な商人たちが歩んだ足跡を調べてみると大変興味深く、且つ、現代でも通じる「知恵」「才覚」を見いだすことができます。今回は有名な商人について、少しだけご紹介し、如何に商売を抜けて行ったかを見てみましょう。

「門閥商人」は、戦国時代に権力者に協力した者、および権力者と血縁関係にある商人がその殆どを占めます。大阪で有名なのが淀屋常安（三郎右衛門）です。彼は、大阪夏の陣において、徳川家康の陣地の構築、兵糧の確保などに大活躍し、家康に認められました。豊臣家滅亡後、戦線整理を請け負った膨大な利益を得ました。戦線整理とは戦死者の埋葬だけでなく、戦死者の持ち物などを自由にできる立場です。豊臣側の戦死者から刀、武器、装飾品等を取り外しそれを売買し利益を得ました。その後、家康の許可を得て堂島に「米相場先物取引所」を開設しました。先物取引所としては世界初でした。素晴らしい発想です。淀屋は膨大な資金力を背景に全国の各藩に大名貸しを行い、各大名が淀屋に抜き差しならない状況となりました。結局、淀屋は放蕩を理由に1705年に閉所となりました。幕府も酷いことをしますね。今ならば、権力の乱用とマスコミに叩かれますが、封建時代であったので仕方が無いことなのでしょう。

「元禄豪商」として台頭したのが、大阪では鴻池善右衛門です。鴻池財閥の祖と言われます。先祖は出雲の尼子氏の家臣でした。初代直文は酒造を開始しました。2代目鴻池善右衛門（正成）は「鴻池屋」を名乗り両替商も拡大し各藩への大名貸しが大幅に増大しました。元禄初期には32の藩に対し貸し付けを行い、江戸末期には鴻池家の資産は銀五万貫（187,500kg）にも達しており、「鴻善ひとたび怒れば天下の諸侯色を失う」とまで言われたそうです。諸大名にとってはまさに「命綱」的存在になり、藩の家老が鴻池屋を訪れても対応するのは番頭だったとの逸話が残っています。しかし、淀屋のように閉所にならなかったのは鴻池の世渡りの巧さと誠実な商売のやり方にあったのではないのでしょうか。

「元禄商人」で忘れてはならないのが、伊勢商人の三井高利です。1673年、高利52歳、江戸本町にて呉服店「越後屋」開店。1683年、駿河町に移転し両替店を併置。以後、三井家発展の基礎を築きました。越後屋の商売の方法として、「店前現銀売り」（現金売り）、「現銀掛値無し」（正札、現銀売り）、「小裂（こぎれ）何程にても売ります」（端切れ、少量の販売）、「諸国商人売り」、「即時仕立て」、「番傘貸し」（店名入番傘貸し出し）、「引札」（ちらし配布）等々でした。

それまでの呉服店の商売に無かったアイデアを取り入れ大成功を取めます。店は大変繁盛し文化13年（1816年）の記録によれば京都・大阪・江戸に大店を持ち、手代1000人、1日の売り上げが2000両だったそうです。これは五万石の大名の収入に匹敵したと言われます。才覚の優れた商人の代表と言えます。伊勢商人について、井原西鶴が「日本永代蔵」で「人の気を見て商の上手は此国の人也」と記しています。また、伊勢商人が大挙江戸に進出したため、5代将軍・綱吉の頃には、「江戸に多きもの、伊勢屋、稲荷に犬の糞」という俗語まで登場しました。

面白い経歴を持つ商人もいます。例えば、河村瑞賢です。彼は、南伊勢出身で幕府の命により「東回り航路」「西回り航路」を開設したことで良く知られています。しかし、元々は材木商で財を成した人です。瑞賢は13歳の時、江戸に行き車力をしていましたが、あるとき品川付近の海岸でお盆の精霊送りの瓜や茄子が多数流れているのを発見し、これらを拾い上げ、塩漬にして普請小屋等で販売しかなり利益をあげたといわれています。明暦3年（1657）大火（俗に言う振り袖火事）が起きました。瑞賢は手元にあった10両を手にし脱兎の如く木曾へ走り出しました。江戸大火の風評も届かぬうちに木曾にたどりついた彼は、山林王といわれる屋敷に駆けつけ、庭先で遊んでいたその家の子供を見ると、小判3枚を取り出し、小柄で穴を開けこよりを通してガラガラ玩具をこしらえて与えました。子供が貰った小判の玩具に驚いた主人は、瑞賢を余程の分限者（富豪）と思い、後から金を持ってくる番頭を待っているという瑞賢の言を信用し、持ち山すべての材木を売り渡す証文に印を押したそうです。瑞賢が雇った人夫が伐り出してきた材木に「河村」の刻印を打っているところ、ようやく江戸の材木商たちが木曾材の買い付けにだれ込んだ。が、もう遅い。彼らは瑞賢から言い値で高価の材木を買い取らなかつたとのこと。材木を商人たちに売却した代金で山林王への支払いを済ませ、残りの大量の材木を江戸に運んだ瑞賢は、他の材木商よりはるかに安い材木を売り出し全て売り尽くして巨利得たといわれています。この話は、かなり脚色がありますが、瑞賢が先見の明があり、少し詐欺っぽい人であることを物語っていますが、航路開拓の際には、非常に緻密な計画と交渉をし、確実な作業を行っています。

日本全国には様々な地方で、様々な商人が活躍しましたが、独特の感性を持ち、独自の商売方法で成功を取っています。これら商人の足跡をたどると、現代に生きる我々にも当てはまる「知恵」が発見できるものと思います。「てんこもり」をお読み頂いています皆様も各地にある商人館、記念館などを訪ね、先人達の足跡をたどってみたいかがでしょうか。おもしろいですよ。



新和商事株式会社  
代表取締役社長 森下喜郎

### 長年ベンチャー支援に情熱を注いでこられた「大野アソシエーツ 大野長八代表」に今までのご活躍や今後の夢などをお聞きしました。引き続き関西活性化のためにご尽力されることを期待致しております。

Q. 今までのベンチャー支援で印象に残っておられる内容についてお教え下さい。

A. 「社会を良くしたい（もっと豊かにしたい）」「中小企業を大企業にしたい（雇用を増やしたい）」の想いで、第1次ベンチャーブームの1974年、経営コンサルタント会社N社（京都）に入社しました。2000社近く、経営相談しましたが数社を除き大企業に飛躍をしようとする経営者が現れませんでした。そこで第2次ベンチャーブームの1986年、関連会社V社（東京）を設立しました。そして1995年東証ジャスダックに上場いたしました。V社の経営理念は「企業家養成学校」でした。理論と実践（訓練）を行う中で多くのベンチャー企業群を成功に導きました。「サンマルク」「ガリバー」「牛角」「高田屋」「銀の皿」など10社がIPOいたしました。1社2億～4億円を投資、ビジネスモデルもほとんどV社が「高収益モデル」に作り上げました。急成長のためにはV社のメンバーは不眠不休で働きました。1995年から2012年の17年間で応援しIPO企業10社で約50,000人の職場を作ったといわれました。私自身は50歳役員定年のため1996年常務で退任いたしました。V社の卒業生からは「ゴルフパートナー」「FアンドM」「ガイアックス」など8人がIPOいたしました。また、あのぬいぐるみの「ふなっしー君」も卒業生です。

Q. 以前と比べサポートの支援側と支援を受ける側について何かコメントはございますか。

A. 関西は「五代友厚」「小林一三」「松下幸之助」など企業家を輩出しました。関西を元気にするには今こそ、「企業家精神」の普及のため、小学校から大学まで「関西の企業家・偉人伝」の教科書を独自で作成し教育カリキュラムに取り入れるべきだと思います。その精神を引き継ぐ企業群に会社訪問を行いその役員より「創業者の想い」を語っていただくと良いと思います。関西の大企業こそ、ベンチャー支援、投資も含め人材の応援、有能な社員を幹部予備軍の訓練の場としてベンチャー企業へ派遣をしていただきたい。

Q. IPOも年間100社が視野に入ってきたと思いますが、関西の件数が増加するには何が必要でしょうか。

A. 関西には電気産業が集積しているため、電気関係の技術者が多くおられます。例えば成長が見込まれる「電気自動車」の分野も視野に入ると良いのでは。また、住宅・生活分野ももっと改良が加えられても良いのではと思います。住宅家電のみならず、住宅部材の共同研究・全国共通の建築資材・共通部材化が進めば、大幅なコストダウンにより高品質で安価な住宅を供給できると思います。IPOのネタは関西だからできるものがまだまだあると思います。

Q. 今後のご計画や夢についてお教え下さい。

A. 現在、「大阪市IAG委員」「関西ベンチャー学会常任理事」をさせていただき、「志の高い企業家予備軍」を時間の許す限り応援をさせていただいています。特にビジネスモデルの改善、事業計画の改善、ベンチャーキャピタルへの訪問、新規販路開拓のための大企業への訪問など、ステップバイステップで進めています。また、多くの人にベンチャー企業への応援できるように、勉強会、交流会を頻繁に行っています。関西よりもっと企業家が輩出されることを願っています。

Q. VECへのご要望などお聞かせ下さい。

A. 豊かな社会、自由主義社会を目指し、「企業家育成」をあきらめず、例えば、「大学・大学院」「大手企業・上場企業内」における「理論と実践的な企業家養成コース」をぜひ設置して人材育成していただきたい。長期的な社内・社外のベンチャー支援制度を根気強く取り組んでもらいたいと思います。そのためにもVECの役割は大きいと言えます。



## これがサムスン電子の成長の秘訣・・・

私は、タイガー魔法瓶(株)・在職中に営業所長及び支店長や商品企画開発部長や営業本部長時代の経験を活かして退職後は「トップ・優秀セールス」の養成教室を運営しながら社員教育研修のセミナー講師をしています。その経験から韓国サムスン電子の社員研修・管理職研修の講師をしています。サムスン電子は1938年創業した三星商会(現サムスン物産)の電子事業部門として、1969年に発足。最初は三洋電機や日本電気(NEC)との合併事業を通じ日本メーカーから技術導入しました。世界的に飛躍したのは、李健熙(イ・ゴンヒ)会長が93年に発表した「新経営」戦略により品質重視の経営に転換してからです。1997年の通貨危機で業績が一時悪化しましたが、その後の積極的な海外戦略で、日本メーカーをしのぐグローバルな総合家電企業に脱皮しました。「SAMSUNG(サムスン)」というロゴは「三星」を発音表記したものです。同社の経営姿勢はその7文字で言い表せます。すなわち「スピード(S=迅速経営)」「アソシエーション(A=協働意識)」「メジャー(M=一流志向)」「ソーシャル(S=社会的責任)」「ユーザーオリエンテッド(U=顧客志向)」「ネイティブ(N=現地主義)」「グローバル(G=国際志向)」です。まず「迅速経営」。日本の大企業との比較でいえば、サムスンの意思決定や昇進などのスピードは日本と決定的に異なります。会社は漢江の南の瑞草(ソチョ)に数年前に43階建ての高層ビルを建て本社を移転しました。39階の役員会議室の壁には6、7台のビデオカメラがぐるりと配置され高速ネットワークを使い、海外との遠隔会議なども迅速にできるようにしています。終身雇用制の日本では、会社生活は40年近くに及ぶが、終身雇用でないサムスンでは会社への在籍期間は非常に短いのです。平均年数は10年以下ともいわれます。韓国では2年の兵役があり修士課程を終えてから入社する社員もいるため入社年齢は25〜26歳になります。一方、定年は55歳と日本より10年若く順調に昇格できなければ早く辞めることになる短期決戦で成果を出すのが必須なのです。サムスンには「人力開発院」と呼ばれる研修施設があり、新人教育、中堅教育、幹部教育、海外要員教育、それに語学研修などが充実しています。「サムスン人」になるための教育を全社員に施しサムスンで働けば外でも十分に働ける能力と人脈が身につくこと、中小企業の経営者になったりする人が多くいます。事業内容は、サムスン電子は、大きく分けて、情報通信、半導体、液晶ディスプレイ(LCD)、デジタルメディアという四つの事業分野を持っています。情報通信事業分野では、携帯電話端末、基地局コンピューター、デジタル・オーディオ、映像や音楽のコンテンツとサービスを担当しています。

NPO法人・商縁プラザ 理事 進藤幸男

## <トピックス>

### ・女性限定のビジネスプラン発表会開催される!! ～女性起業家支援プロジェクト「LED関西」～

今年も1月23日(土)、大阪産業創造館4Fイベントホールにて開催され大いに盛り上がりました。

このプロジェクトは成長志向の女性起業家を近畿経済産業局やサポーター(VECもメンバー)などが分野を越えて女性の「想い」や「夢」の実現を後押しする継続性のあるビジネスプラン発表会&交流会です。多数の応募者の中から予選を勝ち抜いたファイナリスト10名からビジネスプランの発表がありそれぞれ素晴らしい内容のプレゼンでした。昨年同様サポーターからは今後の成長支援策を提供したり課題解決のフォローアップがなされます。終了後の交流会も330名を越える参加者があり、昨年の受賞者や支援機関も参加して大盛況でありました。



### ・フューチャーベンチャーキャピタル(FVC)の「女性起業家プレゼンセミナー」に参加しました!!

昨年12月18日(金)、VECでもお馴染みであり又、近畿経済産業局主催の女性起業家応援プロジェクト「LED関西」において同じサポーターとしてご活躍されているフューチャーベンチャーキャピタル(株)堺事務所長 阪口史保様が開催されました「LED関西プレ★ディスカッション」を取材させて頂きました。

この企画のテーマは「女性起業家同士が一緒に成長していけるコミュニティ創り」という女性ならではの観点で今回は海外式プレゼンコンサルタント「SHINO」講師からの、プレゼンの基礎から最後は自分だけしか出来ないプレゼンの方法を参加者の方々とワークショップも交えながら講演され、その後は3名の参加女性起業家のプレゼンを拝聴させて頂きました。参加された女性陣の皆さんの真剣さに感銘しました。

今回は取材として参加させて頂きましたが、まず「プレゼン」の入口～出口を考え次に自己開示を組み入れたストーリーを語る手法は個人的にこれからの自身の対応に大きな収穫につながることは間違いなさそうです。



### ・ダ・ヴィンチ展開催中!

「ダ・ヴィンチ天才の遺産 レオナルドと歩む未来展」がグランフロント大阪北館ナレッジキャピタルイベントラボで2015.12.23～2016.2.14で開催されています。

主催：関西テレビ放送、朝日新聞社 監修：NPOダ・ヴィンチミュージアムネットワーク 協力：大阪大学、関西大学、ナレッジキャピタルほか。

皆様ご承知のとおり「最後の晩餐」「モナ・リザ」の作者であり天文学、航空力学、解剖学など科学・技術・芸術の枠を超えたレオナルド・ダ・ヴィンチは、もし21世紀に生きていれば間違いなくロボットを作っていたと言われていています。圧巻はダ・ヴィンチをアンドロイドとしてよみがえらせた人物像で本当にそこに座っている様に見え、すごい一言です。ロボット事業は注目されていますので是非ご覧頂いては如何でしょうか。

一財)VEC関西支部 事務局

### ～VEC関西より～

- ・一月も半ばになった今、3月決算のところは最後の売上増強に発破がかかっていることでしょうか。中国の景気の息切れが気になりますが、日本の製造業はまだまだパワーが在りそうです。初詣のお賽銭も随分の額になったそうで、今年もプラス思考で切り抜けたらと思っています (本田)
- ・暖冬で雪が降らなくてスキー場も雪を運んで来る、というようにご苦労されている場所もあるようです。昔は六甲や、びわ湖、白馬とかに行っただのを思い出されます(会社の保養所があった時代ですが・・・)。今は温泉で雪見酒～♪がいいですね! (藤本)
- ・今年には新年の抱負として「ステップアップ」を掲げましたが、まずは身体面としてウォーキングを始めました。今さらという声もございましょうが、有酸素運動で筋力アップ、歩くことにより気分をリフレッシュ、それとなによりいつでも出来るというのが私にとってコツコツできるのではないかと考

えました。さて、いつまで続行できるか今後の皆様へのご報告とさせていただきます。 (濱本)

- ・老舗・長寿企業に詳しい森下社長、ベンチャーサポートで著名な大野代表、企業OBで現役講師の進藤理事から大変参考になるメッセージを頂きました。立春を迎え、オリンピックイヤーに相応しい挑戦を今年も続けたいと思っております! (澤村)

### <交流会の予定>

新年交流会

平成28年3月24日(木)

近畿経済産業局 創業・経営支援課課長 足立 光晴 様

一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部  
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階  
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293