



Title	今井保太郎氏に聞く：戦後日本における纖維製品取引の実態をめぐって
Author(s)	阿部, 武司
Citation	大阪大学経済学. 2016, 65(3-4), p. 31-49
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/57123
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

【資料】

今井保太郎氏に聴く

— 戦後日本における纖維製品取引の実態をめぐって —

阿 部 武 司[†]

はじめに

筆者は、恩師の中村隆英東京大学名誉教授のご紹介で1997（平成9）年4月2日に、戦前以来、東京で織物や装身具など纖維製品の取引に従事されていた今井保太郎氏¹にお目にかかり、中村先生のほか谷本雅之氏²とともに今井氏のお話をうかがうことができた。拝聴したお話の記録は、私が所属していた大阪大学経済学部が刊行するディスカッション・ペーパー・シリーズの1冊³として同年11月に公表された。その後20年近い歳月が流れ、話し手の今井氏も聴き手のお一人の中村先生も、その間に逝去されたが、今井氏の談話記録は今後の経済史研究にも有益と考え、ご遺族の今吉義昌氏と谷本氏のご了解を得た上で、より広い範囲の読者を期待できる本誌に採録させていただくことにした。

今井氏は1909（明治42）年7月、東京府下日本橋富沢町の老舗纖維問屋の長男として生まれになり、1922（大正11）年に東京府立第一中学校（現・東京都立日比谷高等学校）に入学されたが、翌年9月に勃発した関東大震災により自家が壊滅したため、中途退学を余儀なくされた。生家再建のため、1924（大正13）年4月、日本橋の織物問屋稻村源助商店に住み込みの丁稚として入店され、研鑽を積まれた。「当時は便所掃除から、風呂焚き、洗濯、荷造り、

商品配達等と早朝から深夜まで馬車馬のような奉公がかせられ、食事は朝晩沢庵漬けに味噌汁の一汁一菜の生活。ひとりが失敗をすると共同責任を負わされて、ほとんど毎日のようにビンタの洗礼を受け、歯を食いしばって“今に見ていろ！”と自分に言い聞かせながら、誠心誠意仕事に取り組んだ⁴」という。1944（昭和19）年10月には、前年発令の男子就業禁止令（40歳以下の成人男子が、女性でもできる仕事に就くことを禁じた法令）により同僚18人とともに稻村商店を余儀なく退かれた。その後、軍需工場に勤務されているうちに陸軍に召集されたものの、ご病気のため即日帰郷となり、療養されているうちに終戦を迎えた。1947（昭和22）年5月、稻村商店時代の部下吉崎氏と日本橋堀留に今吉株式会社を設立して卸売を始められた。1957（昭和32）年3月には社名を今井衣料(株)と変更され、寝装品関係を軸に業容の拡大を図られた。1965（昭和40）年7月、社名をさらに三英(株)と変えられて、寝具・ナイトウェア・インテリア商品の専業卸売問屋へと拡充された。創業40周年にあたる1987（昭和62）年の4月に、商品販売・物流を一体にした新本社社屋を千葉県浦安市に建設・移転された。1993（平成5）年4月には養嗣子・義昌氏の社長ご就任を機に、ご自身は名誉会長となられた。2002（平成14）年3月21日、神奈川県

[†] 大阪大学名誉教授、国士館大学政経学部教授¹ 当時・三英株式会社名誉会長。² 現・東京大学大学院経済学研究科教授。³ Faculty of Economics and Osaka School of International Public Policy (OSSIP), *Discussion Paper 97-21*, November 1997, Toyonaka, Osaka 560-0043, Japan.⁴ 今井義昌「記念誌発刊の御礼」『没後10年記念誌 まちかどフィランソロピスト今井保太郎』、「まちかどフィランソロピスト今井保太郎」編纂委員会刊行、2011年、17ページ。

秦野に享年 92 歳で永眠された⁵。

今井氏のお仕事に関する記述は、以上のほか公益信託制度を活用して、内外の日の当たりにくい分野に寄附を重ねられた社会貢献活動が特記される。1951（昭和 26）年に⁶取引先の勧めによって 185 万円で購入した約 500 坪の⁷竹藪が、田中角栄内閣期（1972 年 7 月～74 年 12 月）の日本列島改造ブーム期に 80 倍近い 1 億 4500 万円に高騰した際、氏は、苦しかった奉公のご経験から「あぶく銭は世の中に還元するのが筋⁸」とお考えになった。その時に今井氏は、1922（大正 11）年に「公益信託ニ関スル法律」が制定されていながら、以後全く活用されていなかった公益信託に着目された。氏によれば「財団法人は作るのに時間がかかるし、組織の人事費や事務費に金が必要⁹」なのに対して、寄附金を信託銀行に預け、運用や管理を一任する「公益信託は少ない基金で運用でき¹⁰」たという。公益信託は主務官庁の長による引き受け許可がなければ設定できなかつたが、今井氏の開発途上国に対する寄付の申し出に対し 1977（昭和 52）年に外務省が先鞭をつけて省令を制定してくれたおかげで成立した今井基金は、建設省（現・国土交通省）の齊藤基金とともに、日本における公益信託のパイオニアとなった。以後、今井氏は本稿末尾に掲げた付表の通り、計 13 件、4 億 3600 万円の公益信託を設定された。この功績により、氏は 1998（平成 10）年 9 月に日本フィランソロピー協会の「第 1 回まちかどのフィランソロピスト賞」を受賞された¹¹。

⁵ この段落の記述は、同前書、とくにその 6～7 ページの「今井保太郎氏略歴」による。

⁶ 社団法人信託協会『Trust』1998 年 9 月号、14 ページ。

⁷ 同上誌、1997 年 6 月号、12 ページ。

⁸ 「この人 今井保太郎さん」『東京新聞』2001 年 11 月 29 日記事。

⁹ 「顔 第 1 回『まちかどのフィランソロピー賞』を受ける今井保太郎さん」『読売新聞』1998 年 8 月 19 日記事。

¹⁰ 注 7 と同じ。

¹¹ この段落の記述は、注 8 および 9 の 2 つの新聞記事

1997（平成 9）年の聞き取りでは、以上のご活動のうち、1950 年ころ（昭和 20 年代半ば）の統制解除以前についての談話に続いて、戦後占領期における日本橋織物問屋業界の動向が詳しく回顧されている。お話をいただいた事実のうち、戦後の統制経済期に横行していた闇取引の実態や日本橋木綿問屋街の戦後における栄枯盛衰の状況はとりわけ興味深い。お話は半ば頃から、日本橋のような集散地に集まっていた問屋のほか、織物産地におけるいわゆる産地問屋や買継問屋と機屋との関連を中心とした、昭和 20 年代ころにおける織物の流通機構、および、和装から洋装へ、あるいは小幅物から広幅物へという織物需要の変遷に転じる。両毛（群馬・栃木両県）における買継問屋が集散地問屋と機屋とを結び付ける上で重要な役割を果たしていたこと、近年の纖維製品取引において、スーパー・マーケット等での安価な製品の大量販売と、専門店での高級品の小量販売、という両極分解傾向がみられること等を説明していただいた。

今井氏のお話の記録を読み返していて、若干疑問を覚えた箇所もあるが、原文のままにとどめた。

のほか前掲『没後 10 年記念誌 まちかどのフィランソロピスト今井保太郎』を参照。フィランソロピー philanthropy は、ギリシャ語に由来し、「人類愛」が本来の語義であるが、今日では慈善活動または社会奉仕活動の意味で使われている。

今井保太郎氏談話記録

1997年4月2日
於、三英株式会社

聞き手：中村隆英（東洋英和女学院大学教授、東京大学名誉教授）

阿部武司（大阪大学経済学部教授）
谷本雅之（東京大学経済学部助教授）

戦時期の軍需工場勤務

中村 今井さんのお生まれは東京でしたね。

今井 生まれたときから日本橋です。

中村 何年のお生まれでいらっしゃいましたか？

今井 明治42（1909）年7月11日です。

中村 それで、小学校をご卒業後、府立一中（現・東京都立日比谷高等学校）にお入りになって、しばらくおいでになったのですけれども、関東大震災のため2年で中退されて、東京日本橋富沢町の稻村源助商店という問屋さんに住込みで入店された。そちらのお仕事を続けておられるうちに戦争になりました、軍隊においてになったのでしたか？

今井 オンリー・ワン・デイです。というのは、病気をしておりまして、治ったばかりだったのです。私は昭和2（1927）年に自動車の免許証をとりました。日本橋ではナンバーワンくらいに早いんです。稻村に自動車がありましたから。その関係で習志野の東部第9部隊の戦車隊へ召集になった。ところが、病気が治ったばかりで体の具合が悪くて、司令官が、「お前はまだ無理だ。半年ばかり余裕を与えるから家庭で治してこい。そうしたらまた召集しよう」と

言った。そのうち結局、終戦を迎えてしましたが。司令官は、その時、「本日の壮丁は南方要員だ」と言っていましたが、南方だとニューギニアのような南へ行くでしょう。とても生きては帰れないところでしたけれども、それが即日帰郷となったのは、いかに運が強かつたか。今となっては、そう思うのです。

中村 それで、お帰りになりまして間もなく終戦でございますね。しかし、その頃は扱い商品がほとんどない時代ではありませんか？

今井 配給制の陣代で、販売ルートの自由はなかった。それが戦後、一度にではなく、だんだんに解除になったんです。

中村 いつごろ稻村さんをおやめになったのですか？

今井 昭和19（1944）年10月30日でした。この日をなぜ厳格に記憶しているのかお話ししましょう。今の政治組織とは違って、その当時は国家総動員法下で、内閣が何かを決めればそれを勅令で即実施できました。そこで、戦況の緊迫に備え男子就業禁止令というのが出たんです。これは、女性にできる仕事を40歳以下の男子がするな、という内容です。例えば電車の車掌、理髪屋、我々の関係でいえば、反物等を

いじっているような織物屋の丁稚。40歳以下の男の大部分はそれまでの仕事をやめざるをえなくなり、みずから進んで軍隊へ入ったり、召集で前線へ行ったりすることになりました。稻村さんにも当時、40歳以下の優秀なのが18人おりました。どこの問屋もそうでしたが、従業員は皆、身の振り方を考えたわけです。そうでないと微用にかかっちゃうしね。

中村 そこでどうなさったのですか？

今井 まずご主人の稻村源助さんにご相談しました。私はこの商店に命を捧げるために稻村さんに入った。昔の考え方は今と違うんです。「急にお暇ができては困る」と申し上げた。その当時、自分から申し上げちゃおかしいけれども、私は稻村では成績が1, 2番なんです。頑張りましたから。「私は一生ここのお店にご厄介になるつもりだから」と申し上げたところ、社長は、しばらく考えられて、「じゃあ今井さん、それじゃあ僕のこの会社の資本が幾らか流れている企業があるんだ。そこへ行くか」と言って下さいました。横浜の三菱造船所、ドックですね、その下請け工場の日光工業社という軍需工場があったのです。「そこへ行くか」と尋ねられるから、「まいります」とお答えしました。それで11月1日からそこへ行くことになり、しばらくおりました。

今まで反物をいじっていたのが今度は旋盤です。われわれ呉服や反物等をいじっていた者がこんな機械仕事をして、戦いに勝てるのかな、と当時思ったものです。もう良い油がないんです。使っていたのは鯨油ですよ。鯨油で鉄の棒を煎餅みたいに切って削るのをやって、航空機の落下金の部品をこしらえていたんです。こうした慣れない仕事をやることになりました。当時、日暮里に住んでおりまして、工場が横浜の弘明寺というところで、片道2時間かかるんですね。それを行き帰りでしょう。とうとう体を壊しまして、工場へ入ってからそう日が経っていない12月の半ばあたりのある日、工

場へ行ったところ急病で震えがとまらなくなっちゃった。そんなことで、仕事を休むことになったわけです。治った時に先ほどお話しした赤紙が来たのです。

休んでいた日光工業社は遠いので、これからどうしようかと考えていたところ、ちょうどご同業の杉浦商店のご親族の方に電車の中でたまたまお会いし、「君、今何しているの？」と尋ねられたから、事情をご説明すると、「じゃあ俺の会社へ来たらどうだ？」と言われるので、海軍の管理工場で、さらに陸軍の監督工場でもあった小松川の日本油機製造株式会社の資材課へ転籍して、仕入れ係になりました。そこでは工員が千人位いましたかね。海軍の上陸用舟艇、^{だいはつ}大発っていうんですか、それを作っていた会社なんです。新潟鐵工所はその姉妹会社でした。

その工場が、戦争が激しくなってから埼玉の方に疎開し、秩父で作られたブナの木材から飛行機のプロペラを製造することになった。そこでも松根油を使うのですから、戦争に勝てるわけがないのですけれどもね。

中村 戦争が終わると、軍需工場は途端に仕事がなくなってしまいますね。

今井 そうなんです。私は、稻村さんの所にいたときに絹織物の産地、秩父とか足利とか伊勢崎も全部私が担当していました。それで秩父の山なら土地勘がありました。父は亡くなっていますが、母は非常に体が弱かったものですから、何とか戦火を避けようということで、工場が埼玉へ移転したのを機に、秩父へ母と家内を連れて疎開したわけです。それで、秩父兵器木材工業株式会社という海軍の監督工場の資材課へ転籍して、終戦を迎えました。

戦後の闇取引

ところで、稻村さんには一番多いときは250人位の従業員がおりましたから、私の部下もたくさんいましたが、私が特に親しくしてかわい

がっていた部下の吉崎君が終戦後、中支から帰ってきて、埼玉に手紙をよこしまして、「今井さん何やっているんだ。そんな山の中にいないで東京へ出て来い。東京へ出てきて闇市の活況を見たらどうだ。われわれも商売人だ」と書いてあった。「闇」について一言申し上げると、いかにもいやな耳ざわりな言葉ですけれども、闇にもいろいろの種類がありまして、繊維の闇では隠退藏物資を上手な理由をつけて公定価格で引張り出して闇値で売った輩が一番悪質だと思います。戦争中メーカーは昔、軍から命令が出て軍需品を作っていたわけです。それが終戦になったら御破算になりましたでしょう。それで隠退藏物資がたまっているんですね。戦時中でも軍に物資の登録はしていたのでしょうかけれども、終戦になったので、その品物を公定価格で出してきて、それを闇市場で売る。例えば三ツ桃のキャラコ 1m16 円 50 錢位の公定価格が、最終消費者の手に渡るまでに 10 人も 20 人も仲介者が間に入るのですから、一番最後の価格は 1m300 円位になってしまう。これが闇なんですね。だから、一番最初の売り手が一番最後まで品物を持っていれば非常に儲かるんですよね。当時、繊維は配給品で、切符制の下にあったのですから、その資格を持っていなければ繊維はいじれなかった。ところが、資格のない者が品物をいじるから闇市場なんですね。

中支から帰ってきた吉崎君は、「神田駅の前に行ってくれ」と言う。なぜかというと、そこは金物から繊維まで出ている闇市場で、品物がどんどん売れているからなんですよ。持つていけばすぐ売れちゃうですからね。埼玉の山の中に蟄居している必要はないじゃないかということで、約束の時刻に行ってみると、びっくりしちゃったんです。米びつのアルミニウムの缶の中に 100 円札を束にしちゃ、ポンと入れている。見る見るうちにお札の山ですよ。モノは売れているんですから。それを見て、「なるほど、これは山の中なんかにいてもつまらない。じゃ

あ習い覚えた商売を吉崎とやろうじゃないか」ということになった。

しかし、「やろうじゃないか」と言ったって仕入れ先もわからないし、お金もいろいろ要りますけれども、幸いなことに私、稻村で、先ほど申し上げたとおり 1, 2 番と下らない位の勤務ぶりでしたので、仕入れ先が昔、私を信用してくれていたんです。伊藤忠でも丸紅でも伊藤萬でも田村駒でもね。だから、お金がなくても信用で商売ができた。私は稻村源助さんの所に 16 歳で入って 38 歳位までですから 22 年間勤めましたかね。昭和 19 年に男子就業禁止令でおしまいになった時、頂いたのが 1 万 4500 円。当時の 1 万円は大金ですからね。それを大事にとっておいた。吉崎君は軍隊から帰ってきて服はぼろぼろだし、何もないものですから、「じゃあ君は資本はいい。この 1 万円を使おう。そのかわり利益は折半でいこう」ということで商売を始めた。今井と吉崎のそれぞれの上の 1 文字、「今」と「吉」をとって今吉株式会社を作って、問屋業を始めたわけです。

中村 それは何年頃のことですか？

今井 昭和 22 (1947) 年 4 月です。

中村 当時の仕入れはどうだったのですか？ その頃はまだ原料はないし、仕入れも大変だったのでしょう？

今井 ところが、敗戦といつても織物を作る各段階で戦争中の残物がありますね。それぞれ大部なくなっていますけれども在庫品は偏って残っています。例えば染料にしても赤はないけど黒と紫はあるとかね。ケース・バイ、ケースですけれども、在庫の原材料をかき集めれば何とかモノはできるんですよ。細々と皆が食っていくために、各段階の在庫があげて使われました。当時、日本国中、「闇」ですね。糸を買おうと思えば、現物はあるんです。しかし、モノはあるけれども、公定価格では手に入らないのです。配給制で全部公定価格になっていますから、そのままではとても手に入りません。人今

は生きるために、食べる米から炭から何でも闇に頼らざるをえませんでした。切符制で物資は来るけれども、チケットだけでは間にあわないのです。配給のミスといいますか、その配給の網を逃れた物資も一部の人の手に偏ってありました。それもいろいろなルートから出てくるんですよね。俺は全然闇をやらないというので餓死をされたお役人がおられたと聞いていますけどね。

正式に織物を扱うのは政府が決めた業務代行人でした。われわれは闇問屋でしたが、最初は、織維製品取扱会社の業務代行人という看板をもらいました。戦前1千社もあった問屋が、戦後は東京でも20社か25社位しか通産省から代行人の許可をもらえなかつたんです。当時はまだ全部配給ですから、産地から品物が問屋へ来る。問屋は、当局の指示通り小売団体に配給しておりました。

中村 小売屋さんといつても大きいお店しか残っていなかつたわけですが、小売屋さんのほうも切符ですか？

今井 小売屋さんのほうもありましたけども、そちらのほうは余りやかましくなかつたのかな？

中村 例えば三越のような百貨店に織物の売り揚がありますでしょう。そこではそういう切符で通ってきているものしか並べられないのですか？

今井 三越あたりは下手に闇でもやって捕まつたら大変ですから、売りに出すのは正規のルートのものだけですね。それと、配給業者の中には配給の物資が数量で50個来るとしますね。その中で20個位は売つて、あと30個はいいお客様にあげるとか、それこそ闇で売つたかもしれませんね。お菓子屋だって、ケースの中には菓子が1つもなくて、1週間に1回位しか菓子を売らない。砂糖も配給で来るんですからね。週1度の店開きでも20分もすれば、「きょうはもう終わりです」といって、閉めちゃうで

しょう。あとは行列した人のうち、常客が裏口から行って、実は売らないでとつてある品物を上値で貰っていたわけです。すべての流通機構がそういう具合でした。それがだんだん、1つずつ解除になっていくわけです。

中村 それでお店をお始めになって、昔からお取引きのあった産地のほうから仕入れをしておいでになるわけですね。

今井 産地へ行けば、製造を行う機屋は皆残つておりますから。機屋さんは私のことを稻村の今井さんということで知っているから、「何とかならないか？」と言うと助けてくれる。私は当時、織維製品の取り扱いの看板を持っておりませんから、私が織維製品を扱うとそれは闇なんです。お金の出ない、組織の闇です。だから、捕まった場合に絶対に仕入れ先は発表できないんです。「これはどこから貰ってきた？」と聞かれた時、「これは富沢町の中村恵太郎さんから買いました」と言えば、今度はあの者にはもう2度と売らないということになつてしまふ。そうなると、明日から自分は生きられない。その当時、多数の人が捕まり、私も1週間ばかり留置所へ入った。何で入ったかというと、うちは闇問屋をやっていて店はありません。店があったんじゃ警察に目をつけられてしまう。だからよその2階でやるとかしたものです。堀留の稻村商店の元支配人で田野井多吉という有名な人がいて、その2階を借りて商売をやっていた。それで、品物は見えません。2階へ上がってきたお客様以外にはね。

ある時、成増のお客さんが、私が苦労して買ってきた銘仙を買って、お腹へ巻いていったところ、池袋の地下道で捕まっちゃって、経済警察に連れていかれたんです。ご年配の方でした、「お前どこで貰ったんだ？」と言われて、「いや、死んでも言いません」と答えた（笑）。ところが、そのお得意さんのお宅から電話がかかってきた。「きのうお父さん帰つてこない」。捕まつたな、ということでこっちも警戒して、

すぐに品物をどこかへ持っていっちゃった。これを「疎開」というんです。2、3日してとうとう、堀留の問屋の「やすどん」という人（つまり私）から貰った」とお客様が警察に言った。私は当時、世田谷区に妹の紹介で2、3軒先の家の離れを借りておったのです。そこへ警察が来ました。「ちょっと来い」って。「警察がもし来たら」と、お金を包んで準備していました。そうしたら警察官に、「何をするんだ。贈賄でもってひっくりちゃうぞ」と言われてしましました。一般が皆おやりのようだから、現金で勘弁してもらおうと思ったのですが。そんな笑い話もありましたけれども、池袋の警察に1週間位やはり留置されました。留置所って初めて入ってしまいましたが、後で誰かに聞くと、問屋のおえら方が、どうも皆捕まって入ったらしいですよ。

統制解除と繊維取引の再開

中村 昭和22年にお仕事をお始めになってから、そういう統制がだんだん緩んでくるのが、いつ頃でしょうか？

今井 記憶は定かではありませんけれども、昭和26、7年で統制はほとんど解除されました。一番切めに綿が解除になりましたね。綿が一番後です。綿は国内産なので、製品がすぐできますが、原綿は輸入品ですからね。綿の代用品がスフでしたが、そんなものは、国民がもう向こうを向いちやって買わなかつたですね。綿とスフの混紡というのもありました。

中村 そうですね。大体昭和26（1951）年から綿が出回ってきて、堂々と店で売れるようになりました。

今井 そうなんです。その他、輸入品の羊毛のような毛糸製品の取引も自由になりました。

中村 その場合、うかがいたいのは、そういうふうにして最初は統制があるから大っぴらに自由な商売ができるという時代がずっと続いていますでしょう。そういうときの織物産地、そ

こから製品を仕入れてくる東京の問屋さん、地方の小売屋さんとの関係はどうだったのでしょうか？

今井 そういう厳しい統制があったにもかかわらず、どうしてモノが動いたのかということでしょう？

中村 そうです。それと戦後になって急に織物の関連業者が激増しますよね。昭和20年代（1945～1954年）にメーカーの数も急速に膨らみますし、それを扱う問屋さんも、地方の小売屋さんも営業を再開しますね。その辺のいきさつを少しお話しいただけませんか？

今井 つまり戦後の問屋街の移り変わりの状況ですね？

中村 僕はいまだによくわからないのですけれども、繊維の街におられた人たちが、また統制が緩んでくるにつれて、一齊にそこに戻ってきて、皆さんお店を持って元通りご商売を始めましたね。そうするより仕様がなかったんだと言われば、その通りなのですけれども。

今井 餅屋は餅屋で、われわれが鉄の鍋釜など扱ってみたところでどうしようもない。やはり長年培われた自分の経験を生かしていくことが一番賢明であるし、繊維に携わった者は「糸ヘン」でなければやはり生きていけないんですね。愛着もあるし、また糸に関してならば何とか生きる道が開けるのです。糸だったらちょっと増産して、少し余っているから買い控えするとか、残っているものが少なくなつて値が上がりそうならば買いだめするとか、そうした判断は長年の経験に基づいてできるのであって、ほかの品物じゃとてもできませんから。それで、やはり餅屋は餅屋で、皆、堀留とか日本橋といった古巣へ、「待ってました」と帰ってきたわけです。産地のほうでも皆、「それっ」と、元の状態に戻りましたね。しかし同時に、ボヤボヤしていて出遅れた方は、以前名門であっても立てませんでしたね。名の通った、例えば日本橋の薩摩治兵衛氏とか前川太郎兵衛氏とか、

何億長者というような方たちが出遅れてしまいました。それよりも名もない人たちが伸びた。新旧交代ですよ。

中村 そこら辺、もう少しうかがえませんでしょうか？

今井 裸一貫の人と成金とか富豪とか豊かな富める方とでは人間としての生き方が違うんですね。つまり、資産が全然なければ、「よし、ここでやってやろう」という気迫があるのに、今までの大きなれんを構えた方はのんびりとされていましたね。そこで新旧交代が非常に激しかったんです。前に名もない方が大きくなったりということが。そのときのご自分の考え方、見通しが大切で、先を読んで決断なさった方とあぐらをかいちゃっている古い方では大差がついてしまったのでした。

中村 あの町へ戻ってこられても余りぱっとしないということになるんですか、後のほうの方は？

今井 ええ。私も稻村源助さんに一番かわいがっていただいたので、本来は稻村さんに復帰しなければいけなかったのですよ。けれども、自分の元部下の吉崎さんと一緒に仕事をやり始めたし、それに加えて、私は秩父製品の仕入れをやっていた関係で、元運輸大臣の荒船清十郎さんと非常に懇意なんです。荒船さんは機屋の息子で、ご実家は「丸上」という大きな、秩父で一番位の織物工場なんですが、代議士に出ましてね。あの人と懇意だったものですから、戦争末期には、工場の滞貨品（売れないので困る製品）をご自分で反物扱いでこられて、「今井君、これを買ってく」って言ってね、何回か無理を聞いてあげた。そんなことで、闇の時代には荒船さんの恩恵を幾らか受けたんですね。例えば、荒船さんがその時の内務大臣の秘書官をやっておられましたから、日本橋の警察署長と荒船先生もご同席で内務大臣に日本橋の料亭に来ていただきました。私は1m16円50銭のキャラコを300円で売るというような大きな闇

取引はやりませんでしたけれども、免許が無いのに商品をただ動かすための危険防止でした。別に賄賂を使ったわけじゃないけども、顔を売るわけでね。そんな関係もあったので、稻村さんに復帰しにくく自分の仕事を続けました。そのかわり、本当に一生懸命、命を捨てて、とにかくにもこの道の第一人者になろうという覚悟でやりました。当然それは産地との取引にも生きてきます。

商人の信用

それともう一つは、私、お金が1万円しかなかったでしょう。1万円じゃ大きな金額を動かせません。ところが、大阪へ行けば、「ああ、今井さん。どうだい、元気かい？」と言ってもらえる。稻村にいた今井さんということで皆、私を知っていましたからね。「実はこれこれ」と、おそるおそる申しますと、「じゃあ金は貸せないけれども品物は貸してやろう」と言ってくれた。丸紅で百万、伊藤忠で百万、田村駒で百万、伊藤萬で百万、と10軒位で1千万位の品物が信用で動かせたんです。そこに商人の信用というものがあり、金がなくても品物は動く。大阪商人が品物を持ってきて、普通だとそれを売り上げてから、まとめて送金するんですね。ところが私は、毎日のように、売れた分だけ送金したわけです。それが信用を高め、そのうち、「そんなにめんどうくさいことをしなくてもいい。黙って金を送ってくれればいい」、さらには「もっと貸してやろう」と言ってもらえたのです。

畠龍 はたりゅうさんてご存じ？ 違ったケースですけれども、そこでも商人の信用ということについて、感銘深いエピソードがあるんです。それをお話ししてみましょうか？ 大正12年の関東大震災のとき、市田株式会社というところにいた畠龍さんは市田さんから独立して、久留米絹、伊予絹、備後絹等の絹の問屋を始めるために久留米の国武といふ有名な産地問屋に絹を仕入れ

に行ったんです。市田さんにいた頃に品物を仕入れていたので、畠龍さんは国武に注文したのですが、その荷物が9月1日に届いたのです。

中村 関東大震災の日にですか？

今井 そうです、その日に。自分の店の前に到着して積まれたままの商品が、午後から全部燃えちゃったんです。金額は安くありませんが、それを畠龍さんは国武に払いに行つたんです。偉いものですよ。そこで、国武が畠龍さんを全面的に信用した。日本橋という所はそういう信頼、信用に支えられている。商取引には信頼が非常に大きなウエイトを占めます。現在、銀行の支店長でも、お金を貸すとき、その人を見て貸しますね。そういう意味で、私等でも、例えば1方円の資本しかなくとも1千万円位の品物を動かせたのです。他方、お客様には売掛金は貸しませんでした。

中村 お得意さんのほうも昔からのお知り会いが、だんだん集まってきたということですか？

今井 閣でやりました当時は、「何丁目何番地のどこで、こういう商売を始めました」という案内は出せないですよね。それが出れば「閭をやっています」ということになってしまう。だから要するに口伝えですよ。人づてで、「今度、今井君があそこの2階で商売を始めたから行ってみようじゃないか」、と言ってもらったことの効果は大きかったです。それがだんだん広まっていったのです。そのうち統制が解除になりましたから、今度は大手を振って自分の実力で仕事ができるようになりました。

中村 最初、堀留にお店をお待ちになったのでしたか？

今井 初めは田野井さんの2階。それから次は堀留に近源旅館きんげんというのがございましてね。今で申し上げると丁吟ちょうぎんさんの裏の通りの信用交換所の近くです。あそこで私は、前川太郎兵衛さんの地所を世話してもらいました。稻村さんの近くにも候補地はあったのですけれども、余りご主人の近くで弓を引くようなことは、と言う

のでなるべく遠ざかったわけです。

話が前後いたしますけれども、しばらくの間、田野井さんの2階でやってから、少し頭角をあらわさなくちゃいけないだろう、ということで様子を見ていたところ、頭のいい人に教わって、商社の東洋棉花（のちのトーメン。現・双日）が繊維の看板を持っていましたが、その代行人の看板をもらったんです。

中村 統制がまだ続いているときですね。

今井 ええ。その看板でトーメンの子会社ないし代行店ということになりました、切符制にわずかながら関係することになり、それに隠れて自由品をいじったわけです。

中村 店の看板を今度はかけられたわけですね。

今井 ええ。今度は東洋棉花株式会社代理でしたが、これはつまり商売のカムフラージュですね。それを堀留で始めて半年位たってからトーメンと相談して、トーメンの近くに店舗を設けることになり、近源旅館の前の地所を手に入れた。

中村 それで、あそこに早くからお店をお待ちになったのですか？

今井 そうです。私が堅くやっておりましたので、信頼、信用が先に立って商売を始めることができました。

戦前と戦後の嗜好の変化

中村 戦前と戦後になりました、お客様の扱い商品とか好みとかは変わってきたと思いますが、その点どうでしょうか？ 最初は戦前と同じものを皆作っていたのでしょうか？ それを皆が欲しがったのだと思います。銘仙とか絹とかというお話を聞くと懐かしいのですが。

今井 だんだん消費者の嗜好が変わってまいりましたからね。

中村 最初は戦前型のものが大いに売れたと思うのですけれども、その後はいかがでしょうか？

今井 進駐軍の占領政策の影響が非常に大きかったでしょうね。いわゆるアメリカさんが入ってきましたから。若い方等は、どんどん入ってくるアメリカのファッション・スタイルの影響を強く受けて、古いものではもう売れなくなってきたんですね。

中村 それはいつ頃ですか？

今井 だんだんと……。昭和24（1949）、5年から28年位までに毎年変わっていったのではないか？特に若い女性の嗜好が随分変わっています。今ですと、呉服はもう売れませんが、その期間にそれは、ぐーっと売れ行きを落としました。その背景には、例えば結婚式でも洋装が好まれるようになるというような変化がありました。

中村 当時はまだ、町で着物を着ている方が多かったですね。

今井 当時はね。

中村 お店の方の着る着物のスタイルはちゃんと決まっていましたね。

今井 織物には広幅と小幅という区別があります。小幅とは木綿幅のことで、和服用の織物は皆これでした。広幅というのはその倍以上の幅なのです。小幅物は、昔は年齢によって大体柄が決まっていました。45歳のご婦人はこんな柄だとか30歳ではこうだとかと言って、売る方でも派手だ地味だという区別をしていた。派手とはブライト、つまりキラキラしていること、地味とはダーク、つまり沈むということですけれども、60歳のおばあさんが赤いものを着たのじゃおかしいでしょう？

中村 当時は、40代用でも今考えると非常に地味な着物だったんですよね。

今井 そのときに、例えば今のお話の木綿幅がありますね。絹でも10個の柄があれば大体30歳位、15個の柄があれば何歳位だと。大体、織物の柄で着ている人の年齢がわかるのです。昔は30代の奥さんが買物にみえても18、9歳用の品物を持っていったんじゃ全然ダメでした。

た。

中村 買い手もそれを心得ているわけですね。

今井 カラー（色）でもパターン（柄）でもね。今はお客様のお好み次第ですが、昔は我々売り手は、絹が10あれば幾つの方とか八つあれば大体30歳位とか心得ており、お客様もそのつもりで来られた。今はもう自由ですからね。占領政策の影響は非常に大きかった。

中村 その頃から、今おっしゃったような習慣や様式が崩れてくるんですね。

今井 昔は、娘さんが何か織物を買うときお母さんが一緒にについてきて、「これはおよしよ」とか「これはいい」とか教えていました。今はそんなことは、子供の自由ですからね。私はアメリカに何回も行ったことがありますけれども、アメリカの女性は、おばあさんでも赤いものを着たりしますね。

中村 あれはわざと着るんですね。若い人はそんな派手なものをむしろ着ない。

今井 そういう思想が日本でも蔓延しているんじゃないですか？ そうした移り変わりには占領政策が非常に大きく影響しておりますね。

綿織物の取引

中村 お扱いになったのは最初はもちろん和服関係でございますね？

今井 最初はね。私が勤めていた稻村源助商店は織物問屋です。その頃には、取扱い商品のほとんど3分の2が綿製品。綿布です。残る3分の1が絹製品とか少々の羊毛。モスリン、メリッス、セルが羊毛を使うのです。もっとも、私がお店に入ったときは綿布中心でしたね。中村先生のご実家も浴衣専業でしたね？

中村 私のところは木綿100%です。今おっしゃったセルというのはサージですね？輸入の毛織物を着物地に仕立てて着るなどというのがしゃれているというような空気があの町にはありましたね。わざと地味な洋服地を探してきて、着物にぴたつとするようなことをしていま

したね。

谷本 産地の機屋さんとの取引には信用が一番重要だとお話しでしたが、仕人先の機屋さんは決まっていたのですか？

今井 産地には機屋つまりメーカーがたくさんありますし、その他に産地問屋があります。その一種が買継です。なかなか複雑ですけれども、いくつかの産地にはメーカーと買継問屋があって、それらから私たち集散地問屋が製品を買うわけです。機屋はたくさんありますが、それらは自由取引ですから、どこの問屋へ行ってもいいのですけれども、機屋さんによってはオール・モーションをしないで、5軒なら5軒とお客さんを決めて、他とは取引しませんよ、というスタイルもあります。

谷本 買継に買いに行かれるわけですか？

今井 機屋に直に行っても構わないんです。場所によっては買継を通してでなければなかなか取引ができませんでしたけれども、そういう規則がある訳ではなく、しきたりでしたから。ですから直に機屋に行ってもいいのだけれども、メーカーのほうでは、わずかなものを色々製造して一々荷造りするのをめんどうくさがりますよ。買継へ行けばAの機屋、Bの機屋、Cの機屋の製品が比較的楽に手に入ります。そこでは需給が簡単にバランスしますね。買継へ行くのが便利ですね。大阪とか京都には買継はありません。大阪や京都では製品はメーカーから大阪集散地問屋と京都市場の問屋に出荷されます。

谷本 大阪の集散地問屋は伊藤忠、丸紅、田村駒、伊藤萬などですか？

今井 伊藤忠、丸紅は商社ですけれども、田村駒、伊藤萬は商社でありながら問屋の形態も採っていました。伊藤忠、丸紅は繊維部等の部制を探っていました。

谷本 関西の場合、機屋が丸紅、伊藤忠の繊維部に製品を売って、そこに買いに行かれるのですか？

今井 伊藤忠、丸紅の繊維部が我々のところに

売りに来ます。あるいは大阪や京都にたくさんの中屋がありますから、それらを通して売るわけです。

谷本 そうしますと、関西方面では直接産地に行く場合もあるけれども、主に大阪に買いに行くと考えてよろしいのですか？

今井 ええ、関西方面ではね。それから備後のように比較的小さな産地があります。それは伊藤忠あたり、めんどうくさくて問題にしていないのですから、そういう産地には自分で行きます。伊藤忠に行って久留米の絹などと言っても問題にされませんから。

谷本 キャラコ等はどこの製品を取り扱われていましたか？

今井 キャラコ等は日清紡等の紡績会社製品です。

谷本 紡績会社から直接買うのですか？

今井 紡績会社から商社に届けられた製品を商社から買う。紡績が直接売ってはいけないという規則はないのですけれども、紡績はめんどうくさいので売りません。これは自然の流れでしょうね。

谷本 そういう中で、関係の深い産地とか、信用関係ができた機屋さんや買継とかができるわけですか？

今井 そうです。我々の日本橋の問屋の中にも製品によって得手不得手があります。全部の問屋が何もかも取り扱うというのではなくて、キャラコが強い者もあれば天竺の強い者もあるというように、専門毎に皆分かれるわけです。専門以外の製品だと弱いものですよ。問屋というものは、生きがために自分の最も得意とする製品に全力を傾注しますから。

谷本 得手かどうかは、その製品と長い付き合いがある、あるいは、品物についてよくわかっていることでしょうか？

今井 そうです。ですから、我々問屋は常に产地を探していますよ。どこから買ったらいいだろうか、どの品物がいいだろうか、と。機屋の

ほうも製品はどこに売ったらしいだろうか、と考えるので、両方がドッキングということになるわけです。機屋によっては多数の問屋に門を閉ざして5軒なら5軒と決めてしまい、細かい問屋とは取引をしない。他方、どの問屋にも売るというオール・モーションの機屋もあります。

谷本 その場合、先ほどの中村先生のファッションの変化というご指摘と関係するのですけれども、柄などは問屋のほうから注文する場合が多いのですか？

今井 それはケース・バイ・ケースです。百貨店などと取引きする場合、その意向で図案をサンプルとして機屋に示す、つまり、発注意向（こういうものを作れという指令）を百貨店が出し、それを問屋が受けて機屋に伝えるという形態があります。こうしたオーダーがなければ製造を引受けない機屋もあります。

谷本 その場合、例えば百貨店から問屋にオーダーが来て、機屋にこういう製品目が欲しいというように注文されるわけですか？

今井 そうなんです。ですから、百貨店に、とりあえず相談し、トーキングして出た結果を機屋に注文するわけです。

谷本 そこから機屋が製品を作り始めるのですか？

今井 そうです。ただし、その品物は一般に売れません。つまり独創品ですね。そのかわり高い値段で売れます。よその問屋に出さず競争相手がないのですから。

谷本 完全に注文して作ってもらうわけですか？

今井 オーダーですね。他方、機屋が製品を見込みで作るケースもありますが、その場合、一般品の製造が多く、機屋は高い値段で製品を買ってくれば、どこにでも売るのですが、問屋のほうは1円でも安い機屋の織物を買おうとします。

谷本 その場合、機屋さんのはうが、このよう

な製品を作れば良いのではないかと考えて、見込み生産をするのでしょうか？

今井 そうです。見込み生産です。ただし、見込み生産だと、売れないときには製品を買い叩かれますね。注文生産だと、例えば問屋経由の百貨店の注支分だけを、よその問屋には出さないで織っていれば良いわけです。

中村 見込み生産の場合でもデパート等が機屋の製品を引き受ける場合もあるというお話ですが、売れなかったときの後始末はどうなるのですか？

今井 デパートのほうが力が強いから、ひとまず問屋に肩がわりさせ、翌年順次問屋より引き取るというようなことをします。都合によってうまくいかないときには、問屋がデパートに内緒でそれを売るかもしれませんね。背に腹はかえられないですもの。

谷本 オーダーと見込みとはどちらが多かったのですか？あるいは、時期によって大分違うのでしょうか？例えばオーダーで作る割合が増えてきているようなことはございませんか？戦前はどうでしたか？

今井 オーダーで作ったほうが利益率は良いですね。ただ、オーダーで危険なのは、それが売れるか売れないかわからないことですけれども、それは死に物狂いでやりますよ。売れなかったら大変だからね。理想的には、今でもそうですが、やはりオーダーで作って高く売りたい。

谷本 戦前の稻村商店でもオーダーをされましたか？

今井 稲村商店はオーダーはいたしませんでした。できたものを買っていた。

谷本 今井さんのお宅でご商売を始めたときは、まず製品を買っておられたのですね？

今井 そのほうがイージー、やり易かったですから。

谷本 いつ頃からオーダーを始められたのですか？

今井 現社長（私の実弟の息子で、私の養子）は伊勢丹の出身です。デパートが扱う商品は一般品とオーダー品とに大別されますが、我々問屋はオーダーで儲けなくてはなりません。

谷本 昭和 20 年代（1945～1954 年）にお仕事を始められたときはオーダー品ではなくて一般品を扱われたのですか？

今井 はい、一般品です。オーダー品を扱うには資金力、それから販売力も持っていないわけない。販売力を待っていないところがそんなことをやってもだめですからね。オーダーの場合、大体半分は、売り先と相談して貰ってもらう約束の上でやることが一番安全ですね。そうでなければ見込み生産になりますから、うちだけが責任を持たなくてはならないでしょう？

谷本 例えば主な製品が着物地から洋装に、小幅から広幅に移っていくとき、諸産地についての、あるいはそこに良く売れる製品に関する情報を探して機屋さんに出したりするのですか？

今井 両方が触角を張りめぐらしています。生産者も問屋も一生懸命ですよ。需要の変化に乗り遅れたら大変ですから。両方とも、知らず知らずのうちにどんどん変わっていくんですね。たった今でも変わっているに違いないですよ。

阿部 今のお話に関連するのですが、戦前の話ですけれども、昭和の初め頃、広幅物の生産量がどんどん増えてまいりますね。最初は輸出に向けられた部分が多くたのですが、広幅物は国内でもだんだんと使われるようになっていったと思うのです。

今井 おっしゃるとおりです。日本国内で使われる織物は戦前は大半が小幅物でしたから。

阿部 戦前の場合、広幅物はどういう所に使われていたのでしょうか？ 戦後ですと、洋服になりますが。

今井 男子の洋服地は広幅物です。それからカーテンや装飾品ですね。割合では戦前は小幅 70 %、広幅 30 % 位でしょうね。広幅がどん

どん増えて、洋服地が増えたということでしょう。小幅では洋服はできませんからね。

阿部 小幅では洋服は絶対にできませんか？

今井 背中に筋が入ってしまいますから、できませんね。

中村 今でも覚えているのですが、洋服地で着物をこしらえたのを無理してまた背広に直してね。皆そんなことをしており、そういう服を長く着ていました。

今井 広幅のほうが能率的ですね。

中村 寝具類ではシーツが戦前から広幅ですね。布団地も広幅ですか？

今井 最初は東京都の青梅という所に布団地の産地があった。そこで作られていたのは小幅物ですよ。ところが、やはり広福のほうが能率が上がる所以、ついに織機を広幅に変えてしまうわけです。小幅は退歩的で、進歩がありませんからね。

谷本 風呂敷も広幅ですか？

今井 風呂敷は広幅です。小幅の風呂敷はありません。普通の広幅物よりも幅が狭いのかもしれないけれども、自由にこうなりますからね。

阿部 先ほどのお話に関連するのですが、ものの本によれば、昭和 20 年代（1945～1954 年）に和服から洋服にだんだん人々の需要が変わってきて、洋服もオーダーから既製服に変わってくるという変化が進んだあるのですが、正しいのでしょうか？

今井 それは正しいです。既製服は、オーダーよりも安いですから。一般大衆は安くて良い物を欲しがりますからね。

阿部 そうしますと、昭和 20 年代には今井さんのところでもお仕事の中身は急激に変わったのですか？

今井 ええ、変えていかなければ世の中についていけませんでしたからね。消えてなくなる品物がどんどん増えました。売れないから扱わなくなるということでしょう。我々問屋でも、私の頭の中に残っていても、今はもうない品物がた

くさんありますよ。和服でも当時、例えば紺綿が実際に着用されていましたが、今は紺綿などは芝居用の着物として使われているだけです。そうした変遷がお知りになりたいのですか？

織物の流通

中村 はい。そのほか流通組織、つまり機屋さんと産地の問屋さんと集散地の問屋さんとの関係のお話をお願ひいたします。

今井 これはなかなか複雑なんです。

中村 商品によって、それはかなり違うのでしょうか？

今井 はい、違います。

中村 代表的な例を伺えれば幸いです。

今井 例えば両毛地区で、関東地方の伊勢崎、桐生、足利が含まれ、秩父もそこに入る。こうした産地には、機屋があって、買継問屋があって、その買継が我々に品物を出荷するわけです。今でも大体そうでしょう。

谷本 埼玉県所沢地方を調べているのですけれども、そこでは織物市が大きな役割を果たしているように思われますが。

今井 例えば火曜と金曜に聞くというような、市日という制度があるのです。1週に1回聞く所もあります。市日には、買場、つまりマーケットができます。買場には、一つの大きな場所に機屋連が品物を持ってくる場合もあるし、また機屋自身が単独で出張所等を置いて、市日に品物を持って来るわけです。集散地問屋が買継を連れてそうした出張所を回って織物を買つていました。つい最近までそうです。

谷本 その場合、買継さんはどういう仕事をすることになるのですか？

今井 買継はお客様と機屋の間に入りますが、例えば、ある商品をお客さんは100円で欲しがり、生産者は120円で売りたがります。そうした両方の要求を満たして、この商いを成立させるのが買継の役目なんです。それで、両者のそろばんは結局折合うわけですね。

中村 そこでもそろばんを使うのですね？

今井 今でも使いますよ。ただし、今はもう買継はほとんどありませんね。所沢でもね。

中村 ほかの地域で変わった例はありませんか？ 両毛の場合、今お話しいただいたようなルートであったとしても、ほかの地域ですと様子がまた違うと思うのですが。

今井 確かに両毛では買継が特に勢力を持っていました。ほかの産地では買継以外の産地問屋が支配していますね。静岡県の浜松、愛知県の蒲郡、新潟県の長岡、十日町、栃尾とかには産地問屋があって、我々が行って織物を買う場合、産地問屋があれば1力所ですぐ間に合ってしまうけれども、それがない産地では仕入れのために機屋を10軒も20軒も回らなくてはなりません。買継がある所では大体まとまってサンプルが来ているから、商品の有無がすぐわかるでしょう。買継がなければ一々機屋へ行かなければならぬので、2日も3日も泊まって仕入れをやることになります。

谷本 産地問屋と買継の大きな違いは何でしょうか？

今井 買継は、お客様とお客様の間に入る、いわば仲介ですね。表現はちょっとまずいかもしれないけれども。買継は、お客様と機屋の両方から口銭を取ります。口銭は1%，1.5%，2%とかで、多くはありませんが。1軒の機屋とお客様の間で商談が成立した場合は、お客様がその機屋に「じゃ頼むよ」と言って帰れば、機屋が荷物を買継へ届けてくれます。例えば私が3軒の機屋からそれぞれ10反づつ買えば、計30反になるでしょう。買継は、それらをまとめて送ってくれる。産地問屋は機屋と売買契約をして商品をタンクし、相場の綾を見て集散地問屋へ売る。買継は、たんに商談の斡旋だけです。

谷本 注文した後で買継が織物を送ってくるわけですか？

今井 そうです。

谷本 その場合、その買継が責任を持って送つてくるという形になるわけですか？

今井 はい、請求書を付けてね。

谷本 代金は買継に対して支払うのですか？

今井 そうです。買継からさらに機屋へ支払われます。

阿部 産地問屋の場合は、今のケースとどのように違うのですか？

今井 産地問屋は見込みで買います。ですから、産地問屋は集散地問屋とほとんど同じです。産地問屋の場合、利益率は集散地問屋とは違って低いでしょうね。そのかわり品物を大量に扱うから、もうけの率が例えば2%，と低くとも引合いますね。他方、集散地問屋は利益率が10%くらいなくてはいけないかもしれません。規模も経費も違いますから。

谷本 両毛地帯などで問屋が産地にあらかじめ注文しておくことはないのですか？

今井 デパート主体の集散地問屋の中には図案などを機屋に渡して計画生産を行っている場合もあります。または買継に対して、何日に行くからそれまでにこれだけの品物をそろえておいてくれということは言えます。そうすると、買継が生産者に何が欲しいと伝えてくれます。

谷本 買継は生産者に、その日にはこういうものを用意してくれれば良いと伝えてくれるのですね？

今井 買継は問屋の代行をする一種の便利屋ですね。

谷本 その際、こういう柄のこれこれの織物が欲しいからそろえておいてくれというように、かなり細かい注文まで出すのですか？

今井 問屋自身が市日にでも行って、あらかじめ注文しないと細かい注文は無理です。電話でこんな柄の何々等と説明しつくすことはできません。もっとも、ある機屋が写真か何かで定番のサンプルを問屋にしょっちゅう届けて、そのとおりの柄をこしらえておけば、そうしたこと也可以ますね。サンプル番号10番を5反、3

番を20反を届けて欲しいというように。そうでなければ、やはり問屋自身が産地に行く必要があります。実際は両方ありますね。つまり機屋の見込みの品物を買ってくるのが一つ。他方、ある柄の織物だけ、10年も20年も織っている機屋もあるのです。例えば大名屋敷の腰元が着ている矢羽根の柄などのよう、よく売れる品物ですが、そうした商品は指定が簡単です。

谷本 戦前の所沢について調査していますと、市日がはっきり決まっていて、機屋さんはどうも買継に売っていたようです。「縞壳帳」などによれば、ある買継宛に明らかに市の日だけ売っていますが、その先の集散地問屋の名前が出てこないものですから、買継のみに売っているのか、それとも買継がその上で問屋さんに会ってその品物をさらにその問屋に売っているのかが余りはっきりしないのですが。

今井 戦前、所沢では他産地と違って2,3の買継が資力の関係で産地問屋を兼営していたように思います。従って機屋は買継問屋へ売ってしまえば、あとは買継任せということになります。機屋がある品物を、例えば今井という集散地問屋に出てくれというように買継に頼んでいたのでしょう。買継がお客様を連れて機屋に行って商談が成立すれば、その機屋の名前で問屋の所に商品が届きます。

谷本 機屋さんの名前で商品が問屋に届くのですか？

今井 今井商店が機屋から織物を買えば、機屋は問屋に織物を出さず、買継へ持ってきますから。今井商店が所沢で1軒の機屋だけから買うのではなくて5軒も6軒もの機屋から買うとすれば、Aの機屋、Bの機屋などが皆、買継の所に来て、1つの荷物にまとめてそれを今井商店に出荷するわけです。今井商店が機屋に、「この品物は3カ月も4カ月もずっと織ってくれよ」ということで注文しておいた品物がありますね。それは機屋の名前で今井商店にちゃんと

来ますよ。「それはよそへ出しちゃ困る」と言えば、機屋はよそへは出しません。そのかわり今井商店は責任を持ってそれを引取らなくてはいけません。そういう品物は、質が良いから高く売れます。そうした品物が問屋から小売屋さんへ行った場合、「あの品物はどうした?」というように先方が待っていることが多いですね。お互いの気合いでそうなるのか、商談や長年の経験でそうした品物を小売屋さんに売込むのかは、規則では決められません。ケース・バイ・ケースです。

谷本 そういたしますと、仕入れ担当の方は始終いろいろな地域を出張して、各地域の状況を見ながら、お仕事をされるのですね?

今井 それが商売ですから、常にそうしております。怠けていればそれだけ他の問屋さんに遅れてしまうでしょう? 常に研究していないといけませんね。商況はどんどん変わっていきますから。同じ柄を2年も3年も4年も扱っているのは楽ですよ。無地の場合は相場の上げ下げだけで良いけれども、柄や色がついたものは流行の移り変わりが激しいですからね。昔は必ずしもそうではなかったけれども、今では流行に遅れた品物はお金を付けても売れませんから。昔は値打で売れたものです。「この品物ならば、これだけの原価がかかっている。その品物をこれだけ安く買えば値打がある」ということでしたが、今は値打では買われません。流行、センスが重要です。

谷本 無地の生地と着尺では扱う店も大分違うのですか? 問屋にも得意、不得意があるのでしょうか?

今井 専門的になる場合もならない場合もありますが、大量に扱う場合にはキャラコならキャラコというように専門的になりますね。

谷本 稲村商店の取扱商品は3分の1が絹などで、3分の2が綿であったというお話をありましたが、戦前には呉服と太物の両方を扱っていたということですか?

今井 便宜的にね。だんだん組織が固まつてくると、専門化してくるという事情があるのでしうね。

中村 昔の堀留の問屋さんはかなり専門的な取扱商品を持っておられたように思うのですが。

今井 堀留までまいりますと専門化していましたね。その中に何軒か万^{よろず}というのがあります。稲村さんも万ですよ。ところが、デパート等がどんどん進出してくると、地方の小売屋でも専門化しないと世の流れの中に置いていかれてしまうのですね。消費者のほうでも何か欲しいときに、例えば10着しかない洋服と30着ある洋服とを選択するのでは多いほうがやはり良いでしょう。多いほうが良くなれば、小売屋さんは資本をあまり長く寝かせられないから、たくさんの種類の品物を扱うのは難しくなります。わずかな資本では、あれもこれもできませんよね。しかし専門化すれば、「その品物はございません。しかし、うちはこれだけの品物ならば、どこにも負けません」と言うことができます。専門化は、消費者を防御するのでしょうか。例えばパジャマを買うのでも、専門化していない店には3枚しかなかったが、こちらの専門店では30枚もあるといえば、あなた方でも数の多いほうに行ってご覧になりたいでしょう? わずか3枚のうちから、最高のものを選ぶわけにもなかなかいきませんからね。今は流通が自由で競争が激しいですね。品物が少ない昔は消費者も我慢していましたけれども、今は消費者の天下ですから、特に繊維製品はスーパー・マーケットのように、柄は、構わないわけではないけれども、あてがいぶちで、そのかわり安くしますよという量販か、専門店化して値段が高くてもいいから質の良いものを扱うかの二つの方向にはっきり分かれてきてるのでしうね。低価格品を先頭に立って売るか、それとも特に高品質のものを限定的に取扱うか、言い換えれば、多品種で安くいくのか、あるいは少品種で質が良いものでいくのか、流通はそ

のように極端に分かれてきているのではないですかね？

阿部 私はイギリスに半年前まで1年間、出張していたのですが、ロンドンを見ますと全くお話をのとおりですね。高級品のマーケットはブランド品を中心にちゃんとできている一方、多くの人が非常に安い製品をスーパー・マーケットに買いに行って、それを簡単に着つぶしてしまうようです。日本も同じ道を歩んでいるのかなと思います。

今井 日本もそうなってまいりましたね。良いブランド品でいくか、安い物でいくか。デパートさんなんかは最近はブランド品でいく考えですね。ですから、我々問屋も、生きる道をどちらかに固めないと遅れをとってしまいますね。

付表 今井保太郎氏設定の公益信託一覧

番号	名称	受託者	発足年月日	主務官庁	当初信託財産 (単位:100万円)	信託目的 分類基準	信託目的 分類基準	信託目的 分類基準
1	今井記念海外協力基金	三井UFJ信託銀行(旧・三井)	1977年5月20日	外務省	200	国際協力・国際交流促進	開発途上国の教育・医療等の分野における協力および開発途上国の経済等による被災者の救済を行ひ、もつて開発途上国における社会開発並びに学術研究・文化、農業、青少年育成等の教養を育むことにより、医学に資する事業に助成を寄与すること。	開発途上国の教育・医療等の分野における社会開発並びに学術研究・文化、農業、青少年育成等の教養を育むことにより、医学に資する事業に助成を育むことにより、医学に資する事業に助成を育むこと。
2	アジア・コミニティ・トラスト	中央三井信託銀行(旧・三井)、三井UFJ信託銀行(旧・三井)、住友信託銀行(旧・日本)、みずほ信託銀行(旧・安田)、りそな銀行(旧・大和銀行)(共同受託)	1979年11月7日	外務省	15	国際協力・国際交流促進	アジア諸国における社会開発における社会開発並びに学術研究・文化、農業、青少年育成等の教養を育むことにより、医学に資する事業に助成を育むことにより、医学に資する事業に助成を育むこと。	アジア諸国における社会開発における社会開発並びに学術研究・文化、農業、青少年育成等の教養を育むことにより、医学に資する事業に助成を育むことにより、医学に資する事業に助成を育むこと。
3	今井記念消防遭難育英基金	中央三井信託銀行(旧・中央)	1984年3月31日	東京都教育委員会	10	奨学金支給	都内の消防活動において死亡または障害となった者の子弟の育英に寄与すること。	都内の消防活動において死亡または障害となった者の子弟の育英に寄与すること。
4	三井信託ジャバントラスト	中央三井信託銀行(旧・三井)	1985年8月30日	文部科学省・監査部(共管)	1	国際協力・国際交流促進	基礎技術分野における海外の研究者招聘事業を助成し、もつて先端技術分野を中心とした国際研究協力を積極的に推進し、我が国自らの技術水準の向上に資することとともに、世界の科学技術の進歩及び経済の発展に資すること。	基礎技術分野における海外の研究者招聘事業を助成し、もつて先端技術分野を中心とした国際研究協力を積極的に推進し、我が国自らの技術水準の向上に資することとともに、世界の科学技術の進歩及び経済の発展に資すること。
5	門田甚一郎、郁記念看護活動助成基金	中央三井信託銀行(旧・三井)	1986年11月13日	厚生労働省	20	自然科学研究 助成	東京都内の病院の看護関係職務員に対し、看護に関する研究助成と表彰を行い、もつて看護活動の向上に寄与すること。	東京都内の病院の看護関係職務員に対し、看護に関する研究助成と表彰を行い、もつて看護活動の向上に寄与すること。
6	今井保太郎記念エイス研助成基金	中央三井信託銀行(旧・三井)	1987年7月8日	厚生労働省	60	自然科学研究 助成	エイズの予防研究及び治療に関する基礎的研究並びに臨床への応用的研究に対する助成を行い、もつて人類の健康と福祉に寄与すること。	エイズの予防研究及び治療に関する基礎的研究並びに臨床への応用的研究に対する助成を行い、もつて人類の健康と福祉に寄与すること。
7	今井記念警察遭難育英基金	中央三井信託銀行(旧・中央)	1988年8月16日	東京都	10	奨学金支給	東京都内において警察活動に協力援助し不幸にして死亡した市民の遺児及び警察官の遺児等の育成のため、教育資金の援助を行うこと、警察活動に対する都民の理解を高め、もつて公共の安全に寄与すること。	東京都内において警察活動に協力援助し不幸にして死亡した市民の遺児及び警察官の遺児等の育成のため、教育資金の援助を行うこと、警察活動に対する都民の理解を高め、もつて公共の安全に寄与すること。
8	今井きみ記念ストレス関連疾患研究助成基金	りそな銀行(旧・大和銀行)	1990年12月26日	厚生労働省	20	自然科学研究 助成	軽症うつ病その他のストレス関連疾患に関する研究をしている個人に対し助成を行い、国民の健康の増進を図ることともに、国民の福祉の向上に寄与すること。	軽症うつ病その他のストレス関連疾患に関する研究をしている個人に対し助成を行い、国民の健康の増進を図ることともに、国民の福祉の向上に寄与すること。
9	今井きみ記念骨髄移植研究助成基金	みずほ信託銀行(旧・安田)	1991年10月31日	厚生労働省	15	自然科学研究 助成	我が国の骨髄移植研究者及び研究団体に対する助成を行うことにより、もつて我が国の骨髄移植医療の今後の一段の発展に寄与すること。	我が国のがん研究者及び研究団体に対する助成を行うことにより、もつて我が国の医学の発展と国民の福祉の増進を図ること。
10	今井きみ記念神経筋難病研究助成金	住友信託銀行	1992年11月16日	厚生労働省	15	自然科学研究 助成	我が国の神経筋難病研究者及び研究団体に対する助成を行いうことにより、もつて我が国の医学の発展と国民の福祉の増進を図ること。	我が国の神経筋難病研究者及び研究団体に対する助成を行いうことにより、もつて我が国の医学の発展と国民の福祉の増進を図ること。
11	サルコイドーシス研究基金	三井UFJ信託銀行(旧・東洋)	1993年12月29日	厚生労働省	10	自然科学研究 助成	サルコイドーシスに関する基礎的・臨床的分野の研究に携わる個人またはは團體・団体への研究助成を行い、医学の振興に寄与することとともに、サルコイドーシスに苦しむ人々に健康で幸福な人生をもたらすこと。	サルコイドーシスに関する基礎的・臨床的分野の研究に携わる個人またはは團體・団体への研究助成を行い、医学の振興に寄与することとともに、サルコイドーシスに苦しむ人々に健康で幸福な人生をもたらすこと。
12	今井記念尾瀬・日光自然保護基金	三井UFJ信託銀行(旧・日本)	1995年6月13日	環境省	10	自然環境の保全	尾瀬をはじめとする日光国立公園の自然環境保全に貢献すること。	尾瀬をはじめとする日光国立公園の自然環境保全に貢献すること。
13	今井記念緑内障研究助成基金	三井UFJ信託銀行(旧・三井)	2001年10月24日	文部科学省	50	自然科学研究 助成	緑内障にに関する研究に対する助成を行い、我が国眼科医学の進歩に寄与すること。	緑内障にに関する研究に対する助成を行い、我が国眼科医学の進歩に寄与すること。

〔注〕名前の前に付かれている「公益信託」の文言は省略。受託者の（ ）内に記載。まちかどのファインソロビスト 今井保太郎、「まちかど」のファインソロビスト 今井保太郎、『三菱信託銀行の略称（りそな銀行のみ大和銀行）。主務官庁名は資料のまま。』編纂委員会刊行、2011年、56-57ページ。

Memoir of Textile Trading Business in Postwar Japan Talked by Mr.Yasutaro Imai

Takeshi Abe

This is a record of the talk of Mr.Yasutaro Imai (1909-2002) on the textile trading business in April 1997 at his company office in Tokyo. The interviewers were Professors Takafusa Nakamura, Masayuki Tanimoto and Takeshi Abe. Mr Imai was born as a son of a textile wholesale merchant at a center of Japan's textile trading, Nihonbashi in Tokyo. From his teens, Mr.Imai worked very hard as an employee at Inamura Shoten of Nihonbashi in order to revive his house collapsed by the Great Kanto Earthquake in 1923. In 1947 he started the textile trading with, Mr.Yoshizaki, one of his former colleagues at Inamura Shoten, where both of them retired in 1944. And they vigorously worked in the black market. After the early 1950s when the controlled economy changed into the free market, Mr.Imai's business also returned to normal trading, and he came to deal in bedding and nightwear. In this talk Mr.Imai vividly explained the black market of textiles after the Japanese defeat in 1945, and the textile trading after the Second World War.