The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	丁稚制度と「大阪商人」
Author(s)	南, 相錦
Citation	年報人間科学. 1996, 17, p. 159-174
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/7706
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

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

The University of Osaka

丁稚制度と「大阪商人」

南　相錦

〈要旨〉

丁稚制度は、近世大阪の商業都市としての繁栄をもたらした大阪商家の労働力の根幹をなしたものであり、戦後「日本的経営」の源流ともいわれているものである。

本論文はこの丁稚制度に着目し、実際に丁稚を経験した人々を対象に行ったインタビュー調査をもとに丁稚制度の実態を再現する。同時に、丁稚制度を「大阪商人」を再生産するする教育システムとして捉え、その中で特に「大阪商人」の「心性」として何がどのように教えられ、継承されたのかについて考察する。

まずⅠで大阪商人の成立とその概要を簡単に紹介する。Ⅱでは丁稚制度の形成から消滅にいたるまでの過程と制度の実態について、実際に丁稚を経験したインフォーマントの話をもとに検討する。Ⅲでは丁稚制度の中で大阪商人の「心性」として何をどのように教えられ、あるいは教わるのかについて具体例によって論じる。

キーワード

大阪商人、丁稚制度、心性、商人教育、インタビュー調査。

はじめに

いかなる社会においても「商人」という階層は存在する。ある面から見れば、彼らには職業からくる普遍的ともいうべき性質があると考えられる。たとえば、宮本又次が近世大阪商人の社会意識として取り上げている「始末・算用・才覚」は、その言葉の一義的意味からすれば、どの社会の商人にもみられる意識である。

しかしその一方で、「大阪商人」にとってその概念は、常に生活と密着したものであり、商人として生きるための「象徴」とでも呼ぶことのできるものでもある。しかも彼らはそれらを育むために「丁稚制度」を創造し、それによって独自の「心性」を再生産してきたのである。

このような普遍的とも見える概念が実際人々の日常生活の様々な場面にどのようにかかわり、多義的意味をもつようになるのかを捉えることは、ギアツが文化分析において目標とした文化の個別性を見失うことなく普遍性を明らかにすることにつながるものであろう。[1]

本稿ではそのような「大阪商人」の「心性」を再生産するする教育システムとして丁稚制度をとらえ、丁稚制度の実態、およびその中での「心性」の継承について、丁稚経験者に対するインタビューをもとに明らかにしていくことを目的とする。

以下では、まずⅠで大阪商人の成立とその概要を簡単に紹介する。Ⅱでは丁稚制度の形成から消滅にいたるまでの過程と制度の実態について、実際に丁稚を経験したインフォーマントの話をもとに検討する。Ⅲでは丁稚制度の中で大阪商人の「心性」として何をどのように教えられ、あるいは教わるのかについて具体例によって論じていく。

Ⅰ．大阪と大阪商人

大阪は明応五年（一四九六）連如という僧により石山御坊の寺内町＝門前町（現、大阪城の位置）として形成された。その後天正一一年（一五八三）豊臣秀吉による大阪城築城に伴い、船場・島之内方面のデルタの開拓や街区の整備が行われ、東横堀川、天満堀川が掘られた。このときまず堺の町人が呼び寄せられた。

大阪冬・夏の陣の後、徳川家の松平忠明が大名として赴任し、大阪の復興のため非常に活躍した。彼の町づくりは徹底したもので、特に船場・島之内の四周に堀川をつくり、運河によるアクセスが計られた。船場という名称も各地からの荷物が船で着く、つまり、着船場の着が省かれ、船場になったのである。[2] この復興により京都伏見や平野郷から町人が移り住むことになる。

このように大阪町人[3]は堺・伏見・平野の町人を主な構成要素とし、のちに江州（近江）の町人も加わり、成立した。その後幕府の直轄領となり、幕府と諸藩からの蔵物と納屋物の集散地として発展し、蔵屋敷と両替屋に象徴される「天下の台所」時代を迎える。

近世大阪は「町人の町」といわれている。江戸の場合百万人のうち5割が武士であったのに対し、大阪の武士階級は人口30万から40万人のうち3％にすぎなかったことがあげられる。[4] また大阪には多くの橋が架けられ、その数八百八橋といわれたものの、そのうち幕府によるのはわずか12橋だけで、他のほとんどは町人により架けられたことからも大阪が町人の町であることを確認することができる。

次にこのような「大阪町人」、特に大阪の商家について詳しくみることにしよう。まず大阪商家の形態についてみると、商家の店の軒先には「おだれ」があり、暖簾がかかり、下には上げ見せ、店先には用水桶がおかれていた。町屋は間口の広さにより税金がかかるため、計画的に5間間口、奥行20間を普通としていた。当然細長い「うなぎ住居」となり、間取りも左側だけに並ぶ家となる。しかしこれだけでは丁稚小僧の多い商家では狭すぎたので2階が必要となったが、当時2階家は町家では禁じられていたので、表向きは物置部屋ということにして低くて狭い2階＝中2階がつくられた。旧い商家はこれに工夫を加え、表通りに面したところを商い取引のための店の間とし、店から裏の間に中庭をこしらえ、中庭から奥を家族の住む母屋にあて、離れも設けそこで仕事の指揮をしていたようである。[5]

大阪町人の家庭は武家よりも優れて厳粛であり、良家の娘が自分の召使いを連れて豪商の下女奉公をすることもあった。[6] 大阪商家の妻は「お家はん」「御寮人」「御寮さん」と呼ばれ、商売の腕のある女は男たちを尻にひいて経営に参加したともいう。[7] また使用人の衣食やしつけに気をつけ、私的なことの相談相手にもなっていた。ちなみに家族の名称を述べると、主人は「旦那様」、主人の父は「大旦那様」、母は「御上（おえ）さん」、娘が「いとはん」、息子が「坊んち」「ボンボン」、女中は「女衆（おなごし）」と呼ばれた。

ところで大阪商家における特徴として、実子がいても丁稚・手代から選んで婿養子にさせる習慣が多かったことがある。これは生え抜きの「坊んち」よりも営業上の才能や忍耐力のある者が重視されたからであり、家業第一主義とでも呼べるような考え方があった。

近世大阪町人のあり方をみると、近世初期と中期以降とでは明らかな変化がみられる。この変化のきっかけとなった事件が元禄時代に起きた「淀屋の闕所」である。近世初期の商品貨幣経済の波にのり才覚と冒険により容易に富の蓄積ができた近世初頭の門閥的特権商人は、奢侈と好色にいたるものを理想としていた。しかし幕藩体制の下で身分社会がますます固定化する中でこのような町人に対する戒めとして、そのような商人の一人である淀屋辰五郎が奢侈により闕所になったのであった。この事件は町人たちに衝撃を与え、「鎖国の強化、株仲間の跳梁、取引の固定化、営業範囲の狭隘、封建的権力への寄生化、かくて町人の気分は才覚や思い入れを主とするよりも、算用や始末を念とし、奉公や体面や知足安分を強く意識するようになる。[8]」その後、大阪と大阪の商家が繁栄するにつれ、商家はその経営目的を「店＝暖簾の永続」とし、そのために家訓や家法、店則などをつくり、その中に近世大阪町人の社会意識としてよくい

われている「奉公・体面・分限」「才覚・算用・始末」といった内容を組み込むことになる。丁稚制度も当初は大商家の店方制度として形成され、店則の中にその内容が書かれている。以下ではその丁稚制度そのものについて詳しくみることにする。

Ⅱ．丁稚制度の変遷と実態

(1) 丁稚とは

丁稚の語源についてはまず、a、弟子（デシ）からの説と、b、小さいものであることから双六の重一（ヂッチ）からの説、c、宋の宋敏求「春明退朝録」の丁稚、元気のいい若者の称からの説がある。[9] 彼らは奉公人の一種であるが、近世の町方の奉公人は、その仕事の内容によって大きくa．家事使用人とb．営業使用人すなわち商家・工家において業務に携わる「店表」の奉公人に分けられる。女子奉公人はすべて家事使用人であるが、男子の場合は同じ奉公人といっても両者の違いはきわめて大きかったようである。特に江戸時代中期になると、大きな商家においては「店」と「奥（台所）」の分離が行われるが、それは財政だけではなく奉公人の間にもはっきりとした区別をもたらすことになる。たとえば、人別改帳に通常「下男」「下女」と書かれていたのが、男子の営業使用人の場合、下人とは別に「手代」または「弟子」と記されるようになる。

以下では、特に商家において業務に携わる「店表」の奉公人に限定して述べることにする。

(2) 丁稚制度の変遷

①起源

工業上の徒弟制度、商業上の丁稚制度の起源は定かではないが、丁稚制度については商工業がようやく盛んになった鎌倉・室町時代のころと推定されている。[10] それは、制度としての丁稚制度はその性質上商業資本や職業上の特権、経営組織が相当発達した時代ではないと生じえないと考えられるからである。

しかし、丁稚制度が一般に普及して盛んになったのはいうまでもなく徳川時代に入ってから、しかも中頃以降のことであり、それは絵巻や浄瑠璃からも確かめることができる。[11]

②実際

丁稚制度が一般化した江戸時代中頃、都市人口の中に丁稚が占める割合を検討したものとして斉藤修の『商家の世界・裏店の世界』がある。[12] 当時の丁稚の現状に関する確実な裏付けとして考えるには充分とはいえないが、全体的傾向をつかむことは可能であると考えられる。斉藤は、丁稚制度について次のようなことを指摘している。

a．18世紀初頭まではどこの町においてもかなりの数の住み込み奉公人雇用世帯がみられた。一八六〇年代の幕末・維新期になると、奉公人雇用世帯が江戸日本橋・京都の町・大阪の三郷などの一定の地域に集中し、地域的二極化傾向が顕著になる。

b．奉公人を雇用する世帯において、家持層でも借屋層でもその雇

用人数に極端な差はなく、その雇い主自体は上述した地域に集中していた。

c．特に大阪の場合、家持層における奉公人の男性比は借屋層のそれより高く、その差は歴然たるものである。つまりこれは、大店によって構成される家持層の奉公人は男子が多かったことを示し、江戸中期における丁稚制度の完成を意味するものである。

d．大阪の中でも問屋・両替商などの大店が集中していた船場のひとつ外側に位置する菊屋町では、18世紀から19世紀にかけて町人口の量的な拡大はみられない。しかし、専門商品を扱う小売商業の成熟がみられ、それが奉公人雇用の増大をもたらしたということができる。つまり、この時期において大商店を模倣した丁稚制度が中小商店へと広がっていったことと考えられる。

③丁稚制度形成の理由

農村やほとんどの都市において年季奉公から季節雇・日雇へという傾向がみられたなかで、なぜ大商店だけが内部昇進制と奉公期間の延長という独特の雇用制度を選択したのだろうか。斉藤によると、その理由は、営業の大規模化に伴う業務構造の多部門化、それによる熟練者形成の内部化の必要に求められるという。[13] 多店舗化による営業の大規模化は17世紀末から18世紀の商家においてまず生じたのであり、一般教育の制度化が充分でなかった当時において、営業の大規模化が熟練商家労働力の需要を増大させるなかで、その確保、とりわけ内部養成が経営者にとっての課題となっていたことは想像にかたくない。

④消滅

丁稚制度崩壊は、別家になることが丁稚の理想とする観点から、近世末頃から大商店において別家を出さず通番頭という終身雇用の「使用人」[14]にしたことから始まったといえよう。さらに明治維新以降近代化が進むにつれ（欧米資本主義の輸入や産業革命の到来、義務教育など）、丁稚制度にも著しい変化が現れる。丁稚制度はまず給料の側面から仕着別家制・住込給料制・通勤給料制[15]という三つの形態に変容せざるをえなくなり、また採用においても店により丁稚のみの採用、学校出のみの採用、丁稚と学校出の併用という形がとられることになる。この時期（明治大正期）には別家になる者は全丁稚の数の1割にすぎないほどであった。[16]

その後、大阪船場の中小企業（店）においては昭和30年代までこの三つの形態に混合・変容しながら消滅していったようである。

このように変容した要因としては、商業労働力の「質」の変化とでも呼ぶべきa．商業学校出身者の進出、b．大正中期以降の女店員の出現、商業中心地のビル街化などをあげることができる。特に高度経済成長にともなう船場のビル街化は住居を共にする空間がなくなることを意味することから、消滅の決定的要因となったものと考えられる。

（3）丁稚制度の実態

この節では従来の研究において近世丁稚制度の内容についての記述と、実際に丁稚を経験した人々を対象に行った調査から得た資料をあわせて、丁稚制度の実態を考える。筆者のインフォーマントは前述した丁稚制度が三つの形態に変容した時代に丁稚奉公に来ているため、彼らの話が丁稚制度のすべてを代表しているというわけではない。しかし、丁稚の養成方法については明治維新以前とほとんど変わらないことから[17]、丁稚制度を商人の再生産システムとして捉える筆者の観点にはさほど影響を及ぼさないものと考えられる。特に調査からは文献では知ることのできない生き生きとした生活状況をみることができる。（以下前後に＊印のついた部分はインフォーマントへのインタビューにより得られた内容である。）

近世商家の基幹労働力は丁稚奉公から勤めあげる子飼いの奉公人であり、手代から番頭または支配人を経て別家となるものはほとんど幼年時代から奉公している。元服以降に雇われた者は多くの場合、重要な任務を担当できなかった。近世奉公人制度が一般に丁稚制度と呼ばれる理由もここにある。

丁稚は子飼制度であって、10才前後に丁稚入りするのが普通である（以下の年齢は店により異なるもので、大体の目安として考えていただきたい）。親類縁者の子弟または親戚・取引先の紹介（商家同族団のネットワーク）による採用がもっとも多く、もしそれで不足の場合は口入屋の手を経て雇入れる。丁稚は長年の勤続を必要とするためなるべく長男を避け次男以下をとる。商家奉公人に出るのは必ずしも貧困のためではなく、「知恵づけのため」の丁稚奉公もあり、技術習得の目的で良家の子弟も奉公に出た。特に大店の場合まず別家の子弟を採用する方針であり、譜代子飼と称した。また明治以降になると近代化による初等教育や商業学校の教育を受けているため、近世に比べれば丁稚入りする年齢は少々上がり、採用方法も学校の推薦による者も多くなっているようである。

＊インフォーマントの一人であるO氏[18]は、奈良商業学校を出て丁稚入りしている。入った店は「伊藤萬の別家で2流問屋の中堅のところ」で、会長は「明治の末伊藤萬から独立し、一文無しから百万長者になるまで営々と築き上げてきた」人である。

その店の使用人構成は「別家店員（通番頭）はみんな自宅より通勤され、交替で宿直されました。あとは手代店員、番頭さん1級より13級まで50人近くが各地の販売員、販売員以下は丁稚で見習い店員1級より6級まで約50名、その他女事務員、女中さんと計百余名がいた。」

この店ではほとんど商業学校卒を丁稚として採用し、試験も行っている。丁稚入りすると、まず「適性検査」というものが行われ、「新入り丁稚は数班に分かれ、荷造り、荷受け、倉庫、炊事、本宅勤務等々、10日間ほど交替でぐるぐる回り、適性検査の2カ月で定着するんです。炊事、本宅勤務を除き、1年先輩の2年功が指導してくれるんです。2年功の指導はちょうど軍隊と同様、鉄拳のあられが容赦なく降っておりました。」

この中で仕事とは関係のない炊事や本宅勤務が入っているのをみると、経営者側にとって適正検査の期間は辛抱強さと心構えを

はかる期間であったように考えられる。炊事勤務では「米俵の運搬や食堂の拭き掃除、じゃがいもの皮むき、残飯、塵芥の処理・運搬が仕事」であり、本宅勤務では「若主人夫婦とその子供がいる自宅での勤務で、広い屋敷や庭園の掃除、用心棒、使い走り、子守、風呂番など」が仕事である。

適正検査後、「2カ月の試用期間を経て、見習い店員6級、月給10円なりの辞令をちょうだいした」。しかし間もなく、「同期生24名のうち3人がケツを割ってやめた」という。＊

近世には15、6才になると半元服と称して、幼名を本名の頭字をとって、吉または松の字をつけた。たとえば、長次郎なら長吉または長松と呼ばれることになる。2文字にしたのは呼びやすくするためであり、このように呼ばれていた間は、半人前で荷造りや手代の事務である金銭・商品の受付などを手伝う。

＊O氏が入るまで、丁稚は「〇吉どん」「〇助どん」と呼ばれていたようだが、丁稚の数が多く同発音名で紛らわしいため、ついに本名で呼ばれるようになった。そして丁稚の仕事とは、

「大体1、2年目は荷造り、荷受け、倉庫、配達、3年目から荷揃えを2年ぐらいして、好成績の者がはじめて手代として販売員になれるのです。成績不良の者や不適当の者はいくらたっても販売に出してもらえず、荷受け、出荷、倉庫、その他の責任者になるのが関の山でした。」

「店の荷造りは一風かわっていて縄を引くときには、あい、あい、あい、とかけ声をかけるのです。よそから見れば威勢のよいものですが、やっている私たちは指じゅうまめだらけで、つぶれてはでき、つぶれてはでき、全くひどいものでした。この荷造りの指導の大将は悪名高い草野さんで、ちょっと引っ張るのが遅れると、縄切れ包丁でピシピシたたき、箱詰めでは金槌で遠慮なく殴りました。」

「服地部は2階へ、着尺・友禅部は3階へ、雑貨類は地下及び4階へ、一台のエレベータを各荷揃え係と競争で取り合いしました。何分出荷の方が優先だし、各荷揃え係は1年以上の古い連中なので、なかなか意地悪してエレベータを貸してくれないんで往生しました。エレベータがつかえてるときは階段を上り下り、相当苦しい仕事でした。」

3年目から荷揃え係にすすむが、そこでは入荷した商品を陳列するすることと、出荷係に出荷する商品を渡すことを行なう。そのため、出荷・入荷した商品を一致させる責任が与えられる。

「店の名物には見合わせがあり、毎日出荷・入荷と出入りの多い品物と、事務室の帳面づらが合わなければ、夜の点呼10時になっても休むことはできません。現物と帳面が一致しなければ、本日の出荷・荷受けに間違いがなかったか、または読み違いがあるか、各部の荷揃え係は責任があり、着尺1反でも不正は許されませんでした。12時近くまで合わないことがしばしばでした。」＊

丁稚は家族の一員として生活する。衣食住・教育・病気の治療などの一切は主人が負担するが、その代わり無給である。封建的主従

関係の下で実務教育やその他に関して厳重な干渉保護を受ける。すなわち丁稚時代は主人・番頭の監視下にあり、木綿服で羽織を許されず、表附駒下駄は禁じられ、木履・雪駄をはくうえ、禁酒・禁煙である。夜間には読み、書き、算盤などの教育を受ける。

＊O氏が丁稚入りしたのは昭和11年で、当時の丁稚の姿は頭は丸坊主で、紺の詰め襟の作業服に、腰に角帯を締め、3年間この姿で働いたという。手代になると髪をのばすことができ、販売の仕事に携わるため背広を着ることになる。その他の衣服や布団なども店から与えられた。

丁稚時代の食べ物については当時の戦時体制の状況や商家の質素な食生活を反映し、朝食では「二切れとも食べられないすっぱい沢庵だけ」と、「週1回のわかめの味噌汁がごちそう」だったという。昼・夕食のおかずとして魚の切り身、サバや鮭などがおいしいものだった。また、夜間作業のない夜は流行の阿弥陀くじをし、その賞金で上司たちの目を盗み買いに行ったり店の前を通る屋台を呼びつけたりして夜食を食べていたのだが、これがせめてもの「丁稚のパラダイス」だったらしい。

別のインフォーマントであるN氏[19]の場合、主人の家族と住居を共にし、炊きたてのご飯は主人の家族が食べ、丁稚たちはいつも冷やご飯だった。「温かいご飯を食べたくて、女中の腰巻きを洗った」こともあったという。

住居状況は最もひどく、丁稚個人の部屋は勿論みんなが休む部屋もなく、寝る部屋さえなかったようである。

「どこで休むんかと心配してると、驚いたことに、着尺や友禅、ポプリン、小幅、その他の商品陳列の通路が寝所です。場所のいいところは番頭はん、先輩の丁稚が占め、新入りはもたもたしてると布団を敷くところがないくらいでした。」

商家における休日は店により異なるため一概にはいえないが、近世において正月と盆の2回しかなかった休日が、明治以降次第に改善され、問屋では大抵月に2回の休日制度が取り入れられる。しかし、中小商店においては相変わらず正月と盆以外は休業しないのが常であり、船場においては戦後になってやっとある悲惨な事件をきっかけに日曜日を休日としようとする全体的動きが現れたそうである。[20]

時代を問わず、店の休日以外は外出禁止である。

「休日は月に2回、外出時間は朝食より午後7時まで、但し番頭さんは9時半までですが、30分までには帰店するよう指示されました。月給も多くない代わりに外出も少ない。」また、正月と盆は休業するが、外泊ができないため里帰りもできなかったという。

＊

近世では17、8才になると元服を許され、手代に昇進する。手代になると番頭の指図で出納・記帳・売買・蔵方・財方を担当し、時には自分一人の判断で商売することも許される。禁酒・禁煙を解かれ、給金も定まり、名前や服装もかわってようやく一人前の店員として扱われるようになる。手代は役柄によって店の番と廻り役に分けられたが、その年齢は22才より30才にまで及ぶ。店により違いは

あるが、この丁稚・手代の期間は大体15～20年で、この期間に業務全般の修練を受けるのである。

＊その後、O氏は丁稚生活3年を勤め終え手代へ昇進するが、それは日本の戦争開始によったもので通常より早いものであった。手代から販売に関係することができ、一区域の販売エリアが任され、商人としての出発点になる。そのための長いまた厳しい苦行の「丁稚生活」という道を歩んだともいうべきであろう。その感激を次のように述べている。

「店内でも入兵・応召が相次ぎ、販売戦線に若干の異常があり、私もついに神戸方面輸出部と神戸大丸・そごうの販売部員になり、手代店員13級、月給25円に進級しました。手代店員になれば頭の毛も長く、背広も着られるわけです。慣れぬ手つきでネクタイを締める嬉しさ、3年間待ちに待った背広姿、我ながら大人になったように思われ、しばらく鏡に見入ったものでした。」

N氏によると、手代になってはじめて商売にたずさわることができ、韓国や中国に仕事でいったという。「丁稚は奴隷と同じですよ。……手代になってやっと商法や商いの道を習う。たとえば、安いときに仕入れて高いときに売るとか、売れ残りを気温の違うほかの地方へ（韓国、中国も含めて）持っていって売るなど、商売のコツを教えられました。」＊

手代として10年内外の勤務を終えると36才前後に番頭に昇格するが、番頭となると商売や家政について大きな権限が付与される。地位に応じた金額内で本人の責任の下仕入れを行う権限が与えられ、それによる得失は退職金に加減算された。

一定年限の丁稚・手代奉公を勤めあげると、住み込みから世帯をもつことが許され、宿持になる。これが別家制度である。別家となると退職金・元手金・世帯道具などが与えられるが、その準備として奉公人の積立金制度が取り入れられていた。商家によって別家となっても本家から営業種目や地域の制限を受けたり、相続も別家の恣意によることは許されなかったりした。別家の創出は単に奉公人に独立の機会を与えることだけを目的としたものではなく、非血縁関係者を別家という形で同族集団に組み込み、その活力・協力を期待し、本家の維持・繁栄をはかろうとするものであったから、一般的商家観念としては別家を多く出すことが当該商家の家格をあらわすものと考えられた。しかし経営が停滞すると別家創設が行われなくなった。

＊インフォーマントが丁稚になった時代は別家創設はほとんど行われなかった時代であるが（O氏の店）、N氏の店では数少ないが行われていたようである。

N氏によると、番頭や別家などへ昇格することは非常に難しく、「丁稚人数の半分が手代になり、その約1％だけが番頭になれる」という。

「手代になってほとんどやめさせられる。それは女性のことでね。手代は丁稚とはちがって、色気がついてくる。それで商売のため地方へ出張したりするが、出張先の各地には店から決められた宿があり、そこで泊まることになっている。そこへ女を連れ込んだ

りすると、宿屋の主人がはとんどスパイで、店の主人に告げ口し、やめさせれることが一番多い。まあ、またやめさせないと本家がつぶれるしね。」

「大体は28才まで奉公をし、28才で結婚を許してもらい、通い番頭になる。その後2年間お礼奉公をして、30才で暖簾分けをしてもらう。但し、本家とはちがう商品を扱うことになってる。それは、別家に取引先をとられてはいかんから。」

N氏は丁稚2年、手代5年の生活をし終え、番頭になったが、「7年で番頭になることは当時の丁稚奉公においてはごく異例のこと」であった。また彼の働いた店は軍隊に行っている間に倒産し主人は死んだが、その主人は遺言の中で「長女と結婚し商売をおこしてほしい」と願っていたようである。このように長男が商いに向いていないと判断した場合娘と見込みのある丁稚とを結婚させることは大阪商家ではよく行われたことである。＊

Ⅲ.「心性」の継承

この章では引き続き調査結果に基づき、「丁稚制度またはその生活」の中で実務以外に商人の「心性」を育むため教えられたことや、教える側がどのような姿勢でいどんだかについて述べることにする。

インフォーマントT氏は現在船場で酒屋をしている5代目である。彼の店でも以前丁稚制度を設けていたが、他の店と同様なくなった。彼の父が何らかの経緯で、取引先の子息を2、3年間預かって商売の修業させる丁稚制度に類似した「修業生制度」を始め、彼はそれを受け継いでいる。

彼が修業生に教えている内容の由来について次のように述べる。

「いわゆるこの船場の伝承式で、口伝えしながら、それぞれが体で覚えていったものをそれをまた次の世代に継いでいくもので、こういう式に今まで歴史的に流れてきたと思います。」

修業生は店＝家で彼やその家族と寝食をともにしながら様々なことを学んでいく。

「修業生においては、ある意味では24時間体制でいろんなことを、仕事以外のことまで、例えば部屋がひっくりかえったら片づけとか掃除せえとか、私生活の面まで指導していく方針です。」

そのようなことから、食事の仕方とか風呂の入り方など、私生活全般に対する教育を行う。

「(足を組んだりテーブルにひじをついたりして)飯食うのん、ようけいてますわな。うち入ってきたら、"なんやそれ"ってパーンとどつくとかしますね。また、食べ物の好き嫌いもありますね。その場合は、うちの家内に嫌いな子に倍入れてやれといいますしね。それしかうちは食うもんないんやから、それ食わないんやったらやめとけとかね。そうすると、好き嫌い無しに何でも喜んで食べられる人間にね。」

修業生の教育の際、最も重視していることとしてT氏は「礼儀」を挙げている。

「これは簡単に根本的に礼儀なんですね。これは商売をしようとしまいと、人間関係での一番大事な根幹をなすものは節度であり礼儀であると。ですから、入ったときからそれを一番厳しく仕込みます。礼儀というのを一番根本的に表すのはやはり挨拶ですわね。挨拶をキチッとできるように仕込んでいく、最初は無理やりにいわすというか。たとえば、お風呂いただきますとか、お風呂ありがとうございますなど。節度と礼儀を一番やかましく、徹底的にやっていますね。」

N氏も丁稚時代最も徹底的に教育されたものとして挨拶や敬語使いを挙げている。

「人様と相対した場合、人様より先に頭を下げる。このことを四六時中教えられました。お客様より先に頭を上げたというので、後で顔がはれるほど叩かれ、『お前、それでも商人になるつもりか。商人になるんだったら、お客様より先に頭を上げるやつがあるか。そんなことでは一人前の商人になれん。』と厳しくいわれました。」

またその教育は身ぶりひとつにまで徹底しており、たとえば「もみ手」をするというようなことまでが教えられた。これは「お客との話の中でうまく間を取ったり、冬にはカイロの役割もしたりしたため」、または謙遜な態度を表すため用いた身ぶりであるが、常にこのような細かいところまで教育として行われたそうである。「心性」の継承もこのような教育によって支えられているといえよう。

純粋な経済的観点からみれば、「心性」づくりの教育も実務教育と同様、経営者側の営利追求という目的のため丁稚に仕込んだものなのかも知れない。たとえば、後述する始末の「心性」はモノの無駄をしないことから経費削減につながることであり、物質的に豊かな現在とは異なる物不足の時代においては当然のこととして、丁稚に仕込む理由は充分あることであろう。

しかしあえていうなら、「始末」ということについて彼らには徹底した独自の論理や実践があり、モノの惜しさによる一義的な概念ではないことが以下のインフォーマントの言葉から読みとれるのである。

N氏によると、「商いの精神（こころ）」とは「真心・敬う心・感謝の心」であり、船場商人の精神は「才覚」「算用」「始末」、「辛抱、我慢、忍耐」と「進取の気性」だと述べ、詳しく説明する。

「真心の定義は誰も言えません。真心を具体例でいいますと、私は母心ではないかいと思います。お母さんの子を思う心。……商いに従事するものは、真心なしに商いはできないはずです。仕事に対して真心をこめてやらなければ成功しないのです。」

「敬う心、私たちは、人様は皆目上、自分以外は師匠である。これを身体に覚え込まされました。腹の底までそういう気持ちにならなければ何事も成就しないのです。」

「感謝の心、『ありがとうございます』と何べん申し上げても怒る方は決していません。人様より先に頭を下げる。このことを四六時中教えられました。」

「才覚とは、定義はなく、知恵です。物を作り出す、創造する知

恵のこと。最近はノウハウとか舌をかむような、空気の抜けたようなことをいいますが、そんなことよりもとにかく知恵です。

『知恵を出しなさい』『才覚を出せ』『才覚を仕入れて才覚を売れ』と盛んにいわれました。暇があったら何か考えろ。じっとしていたら考えろ。どうしたらお客様が喜ぶか。どうしたらお得意先が一軒でも増えるか。どうしたらうちの商売がよくなるか。とにかく前向きに、自分の仕事の能率を上げることでもよろしい、店の利益が増えることでもよろしい、何でもいいから考えろ。これが才覚です。」

「算用は、算術ではありません。算術は私がいわなくても、2＋2＝4は計算機ですぐ出せます。足算です。算用というのは2＋2＝5か、6、7、8と限りがありません。」

「始末。ケチと始末とは違います。始末とは物の命を大事にする。もちろん無駄なお金は使わない。『始末の心は私の財産です』とはっきり人前で言えるようになれと、叩かれ、しばかれて覚えたことばです。始末の心なくしては商人というものは長続きしない。……物を売るには、仕入れ原価に儲けを載せて売るわけです。ロ銭をいただいて商いをしているわけですから、細こうせなんだら、倹約せなんだら経営が成り立たないのです。その意味で物の命を大事にする。生活も質素、倹約で過ごす。これで船場商人が今日まで続いてきたわけですので、船場商人とは何ぞやといえば、才覚、算用、始末の心を持った人です。従いまして、外ではいい恰好をしておりますが、腹の底では爪に灯をともすような気持ちで生活しているのです。」

特に始末についてはT氏も彼あるいは家系特有の「解釈」やそれに伴う実践論理がみられるので興味深い。

「この始末という言葉、これは船場のあきんどの心という中に、始末の心ってあるんです。感謝の心とか、敬う心とかね。始末という言葉は、本当は始めと終わりということですね。これはものごとの節度をいうんですね。折り目折り目を、節目をキチッとせえということですね。（中略）例えば、ここにライターがありますね。これの『生命を生かせ』と、私は父親からよくいわれました。いわえるこのライターの『命を全うさしてやれ』とか。ライターを最後まで使いきってね、その他の利用道はないかと、またあれば使ってやるという、たとえモノをいわない物体であっても、このライターの命を全うさせてやるということやから。死金をつかう、つかないも、みんなそこに流れがあるんですね。ということは、感謝の心でもあるしね。もしなかったらタバコに火をつけられないからね。そういういろんな意味あいから、全部つながってくるというんですか。」

「たとえば、子供がお漬け物にお醤油をドバドバとかけたりしますね。なら、そのときに、モノの命、お醤油の命ということは調味料ですから、それは完全に満たされたということです。しかし、お漬け物を食べた後、醤油がドボドボと残っていれば、その命は全うしていないということですから、そういうことをその都度その場でいうてやると。ただ単にそれを言葉でいうと、”何、おっ

さんけちやな、たかが醤油で何をいうてんね“って、こうなるけども。ほんまに食事をしておって、”お前、そんだけお醤油つけて、残っとるこの醤油あとどないするの？“そこで教育できるでしょう。”この醤油の役目は何やねん？“と、”かけ醤油の役目は何やねん？“と、”自分の与えられたお漬け物の量のなかでそれを十分に満たす量があったらええんちゃうか“と、そこで話したらよくわかるわね。だから私も現場主義なんですけども、頭のなかで覚えさせるのではなく、現実の中で覚えさせていくということなんですけども。」

和田哲社の創業者（丁稚出身）も節約を”始末“と称し、それも常の始末でなければ意味がないとしていたという。

「世間で節約というと、一枚の紙、一本の鉛筆無駄にせんようにとか、電話代つかわんようにとかいうようだが、ホンマのせつやくはそんなもんやない。モノを生かして使うこと、これが本当の節約というもんやねん。」[21]

3人の「始末」の「解釈」において共通してみられることは、「物の命を全うする」あるいは「モノを生かす」というような、本来命のない物体を命あるものと考え、その命の大切さを教えていることである。

ところで、教える側はこのような商人の「心性」を生活を共にしながら「叱り」と「寛容」で教えている。しかしその教えや叱りがどのように受けとめられているのかについては、次のように冷静であり、厳しいものがみられる。

「まずある期間の間、彼らが身をもって体験していくことですから、その中で我々がいわなくても彼らが学びとっていくものですから、そうでなかったら困りますからね。ここは学校じゃないんだと、手とり足とりと教えていく所じゃないんやと、自ら見ながら学びとっていくことやから、それをするかせへんかはお前自身の問題だ、ということをやかましくいいますけどね。」

教える側と教わる側、寛容に指導しようとするこころとその教えをそのまま受容するこころをもつことにより「商いの心性」が受け継がれていくのである。

おわりに

筆者は日本・韓国・中国における商人文化の比較研究を目指しており、特に商人の「心性」がそれぞれの国の状況に応じてどのように継承され、あるいは変化しているのかを明らかにしたいと考えている。本論文は丁稚制度に着目した「大阪商人」の「心性」を考察したもので、さらなる研究のための足掛かりになるものである。

丁稚制度が存在した時代、一人前の商人になるためには貧農出身であろうと店の跡継ぎであろうと、丁稚奉公はまず通るべき関門であると認識されたいた。彼らはその厳しい関門を通り抜けるため、実務や「心性」についての教育を「身をもって」経験する、すなわち「体で覚える」ことを求められる。そうしてこそ「終生忘れることなく」商いにいどむことができると、教える側も教えられる側も

考えていたのである。

また、彼らの教育の「場」である船場は「商家の浮沈」が非常に激しいといわれているところであり、そこで朝夕に商家がつぶれ、たつことを目の当たりにすることで、彼らは改めて「商いの厳しさ」と商人になるための「心構え」あるいは「心性」を覚えることになる。特に、船場というところは奉公先の店や、取引先や仕入先、他の店などの間で、「叱り」と「寛容」によって彼らを鍛えることが暗黙のうちに約束されていた「場」であった。

しかし、勿論誰もが丁稚奉公という関門を最後まで通り抜けたわけではない。それを通過するのは「丁稚の約1%だけが番頭や別家になる」というくらいのわずかの数である。辞退した、あるいは解雇された人々の行方は、確認されていない。彼らの行方を追跡することも今後の課題のひとつとなろう。

戦後昭和30年代を前後に丁稚制度は消滅する。それにより彼らは「サラリーマン（給与のための人間）」へと変わっていく。丁稚制度は本来商人を再生産する（別家創設）ことを目的としていたため、少なくともそれが存在した時代はそのための「心性」の教育が行われた。商人の「心性」が丁稚制度によって育まれたものであるとする筆者の観点からすると、丁稚制度の消滅はすなわち「心性」の消滅を意味することになるであろう。

ところで、丁稚制度は形を変えて日本の企業に残っているようにも思える。たとえば、年功序列制、終身雇用制、家族的労使関係、企業内教育・訓練システム（OTJ; On the Jop Trainning）などがそれである。なかでも企業内教育・訓練システムは社員教育という点では丁稚制度に類似しているかもしれない。しかしそれはあくまでも「実務」のための教育であり、「心性」のための教育ではない。すなわち、「丁稚制度（ハード）」は形を変え、残っているが、「心性（ソフト）」は失われていると考えられるのである。「商人」を育てるためには「心性」が必要だが、「使用人＝サラリーマン」には必要ないからであろうか。

「心性」の消滅を表すかのように、大阪商人の経営目的は、「店＝暖簾の永続」から、規模の大小にかかわらず「拡大」へと移り変わってきた。勿論そこには「永続」のための経営のやり方（守り型）では対応しきれない、戦後の目まぐるしい時代変化がある。たとえば、朝鮮戦争直後の「ガッチャ万」[22]時代、高度経済成長、経済のグローバル化に対応した海外への進出、流通構造の変化、バブル経済、バブル崩壊、不況などがそれである。

このような時代変化により今日の「新・大阪商人」はどのような「新しい心性」を創造しているのであろうか。今後の課題として考えていきたい。

（尚、この小論は日本学術振興会及び文部省科学研究費補助金の助成で実施した調査にもとづいている。）

注

(1) C.Geert, The Interpretations of Cultures, 1973, Basic Books, P.14.［吉田禎吾他訳、『文化の解釈学I』岩波現代選書、一九八七年、p.24］

(2) 宮本又次による説で、引用は和田亮介『船場からくさ』日本寝装新聞社、一九九一、p.18

(3) 近世初期においては商人と職人とを一括して町人とされていた。しかし中頃から商人の勢力が強くなってから主に商人を指すこととなる。

(4) 渡邊忠司『町人の都大坂物語』一九九三年、中央公論新書、p.6

(5) 宮本又次『大阪町人論』一九五九年、ミネルヴァ書房、p.253-255

(6) 前掲書、p.252

(7) 前掲書、p.242

(8) 宮本又次『大阪経済文化史談義』一九八〇年、文献出版、p.19

(9) 宮本又次『大阪町人論』一九五九年、ミネルヴァ書房、p.82

(10) 横井時冬『日本商業史』一九二六年、白揚社、p.77-78,104

(11) 井上貞蔵『商業使用人問題の研究』一九三七年、千倉書房、p.72

(12) 斉藤修『大店の世界・裏店の世界』一九八七年、リブロポート、p.51-66

(13) 前掲書、p.100

(14) つまり、丁稚は賃金労働者ではなく商業実習者であるということから「使用人」とは呼ばなかったのに対して、明治維新以降別家創設がほぼなくなるにつれ、給料を目的とする終身の被雇用人になっていくことから、「使用人」と呼ぶ傾向に変わっていったようである。

(15) 仕着別家制は商業の見習いを唯一の目的とし、主家に寝食し四季の仕着をもらい、見習期間を終えると退店し、そのとき相当の資本または暖簾を受けて別家するもので、三つの中で最も古い型のもの。住み込み給料制は給料を受けることを目的とし、主家に寝食するものであり、通勤給料制は自宅から通勤し、給料を受けるものである。

(16) 丸山侃堂・今村南史『丁稚制度の研究』一九一二年、正教社、p.84

(17) 前掲書、p.76

(18) インフォーマントのプライバシーのため以下仮名を使うことにする。O氏は大正8年生まれで、昭和11年に丁稚奉公にきている。

(19) N氏は明治38年生まれで、大正9年に丁稚奉公に来て、70余年の経歴を持つ船場商人である。

(20) 昭和29年に起こった，一家皆殺し事件，といわれているもので、船場のある商家の家族を使用人が殺害した事件である。

(21) 和田亮介『扇子商法－ある船場商人の遺言』一九九三年、創元社、p.83

(22) ガッチャと織れば数万円の儲けがあったという意で使われている言葉。

Detchi-system and 'Osaka Entrepreneurs'

Sang-Keum NAM

The Detchi-system supplied the business houses of Osaka with the labor power that led to Osaka's prosperity as a commercial city during the Edo period. It is also said to have been the fountainhead for the "Japanese management System" after the Secound World War.

This paper aims to reconstruct the Detchi-system through interviews with persons who have actual experience of it. I will consider how the Detchi-system operated as an education sustem which reproduced "Osaka entrepreneurs", in particular the ways in which the "mentality" of "Osaka entrepreneurs" was passed on to future generations.

In part Ⅰ, I offer a brief outline of the nature of "Osaka entrepreneurs" and the manner in which they came about. In part Ⅱ, I investigate the Detchi-system from its formation to its disappearance. I examine the realities of the system through interviews with informants who actually experienced the Detchi. In part Ⅲ, I consider in detail the "mentalities" of the "Osaka entrepreneurs" and the ways in which they were taught.

Key Words

Osaka-entrepreneurs, Detchi-system, mentality, entrepreneur-education, interview-survey