

専修大学社会科学研究所月報

The Monthly Bulletin of the Institute for Social Science
Senshu University

ISSN0286-312X

No. 698・699

2021. 9. 20

専修大学社会科学研究所 2020年度春季実態調査 (北前船の足跡をたどる Part4 一加賀～福井～京都～大阪) 特集号 2021年3月24日～27日 (2021年8月・9月合併号)

目 次

社会科学研究所 2020年度春季実態調査

北前船の足跡をたどる Part4 一加賀～福井～京都～大阪 行程記録 樋口 博美	1	
北前船の組織・情報・インセンティブ	高橋 義博	16
福井県眼鏡産業の生成・展開と断続的環境変化 一地域産業集積における事業活動の継続一	石川 和男	27
日本の眼鏡産業と産地福井・鯖江の盛衰 一鯖江のフレームメーカーの動向一	柴田 弘捷	55
企業家レオ・メラメド：シカゴで金融先物を創始したイノベーター	池本 正純	80
今城塚古墳から古代王権を考える一継体即位の歴史的位相一	宮寄 晃臣	122
仲春の加賀・越前・若狭紀行	高橋 祐吉	161
編集後記		184

社会科学研究所 2020 年度春季実態調査 北前船の足跡をたどる Part4 —加賀～福井～京都～大阪— 行程記録

樋口 博美

はじめに（今回の実態調査について）

専修大学社会科学研究所では、2021年3月24日(水)～27日(土)にかけて北陸～関西を訪れ、2020年度春季実態調査を実施した。今回は、2017年度の実態調査から年に一度企画・実施してきた“北前船の足跡をたどる”シリーズの最終章 Part4 の実施となった。前回 Part3 の終着地となった金沢を今度は出発地として、加賀、福井、京都とめぐり、北前船の起終点であり船主たちがその航海の安全を祈願した大阪住吉大社を終点地とした。

本実態調査は当初 2021年2月24日(水)から2月27日(土)の実施を予定していた。しかし、2月に入っても新型コロナウイルス感染症状況はまったく収まる気配をみせず、事務局では2月初旬に企画を1ヶ月遅らせることを決定した。もちろん3月でも実施は難しいかと思われたが、その頃になるといく分感染者数が抑えられていたこともあり、感染対策徹底についての理解を事務局および参加者に求めた上での実施を決定した。本稿はこうして実施された「北前船の足跡をたどる Part4 加賀～福井～小浜～京都～大阪」の行程記録である（※文中の写真は全て筆者撮影）。

全体行程概要

3月24日（水）

18：00 金沢市内ホテル集合、行程確認 [金沢泊]

3月25日（木）

8：00 ホテル出発

9：00 加賀北前船の里資料館 訪問・見学（説明）・質疑応答

12：30 越前北前船主の館敷地内 [畝来] にて昼食

13：15 越前北前船主の館 右近家 訪問・見学（説明）・質疑応答

15：00 鯖江眼めがね 訪問・見学（説明）・質疑応答

18：30 ホテル到着 [敦賀泊]

3月26日(金)

8：40 ホテル出発

9：00 人道の港敦賀ムゼウム 訪問・見学(説明)

10：20 美浜原子力PRセンター 訪問・見学

12：15 御食国若狭おばま食文化館にて見学兼ねて昼食

15：00 琵琶湖疎水産業遺跡めぐり、琵琶湖疎水記念館 訪問・見学

17：30 ホテル到着 [京都泊]

3月27日(土)

8：00 ホテル出発

9：00 今城塚古墳公園、今城塚古代歴史館 訪問・見学

12：00 パナソニックミュージアム：松下幸之助歴史館、ものづくりイズム館 訪問・見学

14：00 住吉大社(自由行動) 行程終了・解散

実態調査の行程とその記録

第1日目：3月24日(水)

18:00 までに、参加者は金沢の中心市街地にあるホテルへ集合し点呼を取った。金沢は、2019年度社研夏季実態調査：北前船 Part3 の終着地となった場所である。新幹線の利便性があり、翌日からの行程を考えても便利な場所であることからここを集合場所として選んだ。

いつもであれば、一日目は参加者の交流・懇親を兼ねた結団式を行うのであるが、コロナ禍のために自粛し、各自部屋等で夕食を取って翌日へ備えることになった。

第2日目：3月25日(木)

訪問地1：加賀北前船の里資料館 [石川県加賀市橋立町]

8:00 にロビーに集合し、ホテルの後ろにあるいしかわ四高記念公園脇の駐車場にむかうと、これから3日間お世話になるバスがすでに到着していた。全員が乗り込むとすぐに発車、そこから北陸自動車道を使用しながら50分ほどで加賀市橋立町にある「加賀北前船の里資料館」に到着した。ここは江戸時代から明治時代中頃まで活躍した北前船関連の資料が豊富に展示され

ている。資料館となっている建物は、明治9年に橋立の北前船主であり、6隻の船を所有して巨額の富を築いた酒谷長兵衛によって建てられたものであり、敷地面積は1,000坪になるという（1983年から市によって一般公開）。

私たちが玄関をくぐるとすぐにガイドの呉藤満次氏が、玄関に連なるニワの椅子に腰かけるよう勧めてくれた。北前船の説明に始まり、橋立の町には他の北前船の町に比しても多くの船主がいたこと（寛政年間には42名の記録があるという）、大正期には日本一の富豪村と紹介されたことなどユーモアあふれる語り口で説明いただいた。橋立町は明治5年に大火に遭っており、現在資料館のこの建物はその後酒谷長兵衛によって建て直されたものであるが、当時の贅を尽くした建材の数々を目の当たりにすることができる。たとえば、ニワを上がってすぐのオエと呼ばれる大広間の何重にも重ねられた漆をまとった八寸角のケヤキの柱や、一枚板の秋田杉が使用された扉など、当時の酒谷家の豪勢な生活ぶりを垣間見ることができる。他にも床縁や棚には黒柿や紫檀、鉄刀木など貴重な建材がいたるところで使用されている。



写真1, 2：数々の調度品と資料の説明に聞き入る一行（左）と説明する呉藤氏（右）

さらに奥の仏間には、夏用と冬用、大小の対の仏壇が並んでいたが、冬用の方が大きく装飾も多い。これは夏には船主である家の主人が航海で不在のため、小さい仏壇を使用し、主の戻る冬場に大きい方の仏壇を使用するのだという。こじんまりした夏の仏壇が、主の無事を祈りながらつつまじやかに家を守る家中を表しているようでもある。北前船は、荷主である船主が、自分の荷物を大阪と北海道の間、瀬戸内海から日本海にある港で売買していく買積船（ゆえに動く総合商社ともいわれる）である。千石船で大阪と北海道を一往復すれば一千両稼げるといわれる一方で、商売がうまくいかなかったり、また海難事故に遭うなどすれば積み荷が無駄になるどころか人命についても高いリスクを負っていた。船主を始めとする水主たちの無事を祈り、帰りを待つ家族たちの心情はいかばかりであったろうか。

他にも資料館では、船模型や船筆筒、船絵馬、そして航海の際に携帯された方位磁石や望遠鏡など船中での必需品を見ることができたが、これらにも一つ一つ装飾が施され、丁寧に仕上げられたものばかりであった。

訪問地 2：越前北前船主の館 右近家 [福井県南条郡南越前町]

橋立の資料館からバスで 80 分、石川県から福井県へと県境を越えてしばらく南下すると、越前町河野にある「北前船主の館 右近家」に到着した。右近家とは日本海五大船主に名を連ねる北前船主の名家である。そして、日本海・瀬戸内海・上方の諸地域間の物流や文化交流に重要な役割を果たした「北前船」をテーマに、建築物そのものの公開と右近家の廻船経営に関する資料展示を行っているのが現在の「北前船の館 右近家」であった。

到着時は小雨が降っていたが、右近家の入口門（写真 3）を背にして正面を見ると、国道 305 号線を挟んですぐ目の前には若狭湾が広がっており、なんとも風情のある眺めであった。

右近家の門を入ると、すぐの左手には観光案内所があり、右手には大きな土蔵が並んでいる。門構えを含む、これらの土蔵を中心に海に面して建てられた敷地部分は、背後の“河野北前船主通り”と名付けられた道を隔てて奥の山側に建てられた右近家本宅を海風から守るためにあるのだという。さらに本宅の背後には少し高台になったところに右近家別宅の西洋館（写真 3 の上方）もある。



写真 3：海側の右近家入り口門と外蔵、
上方には西洋館写真



写真 4：金相寺脇から山側を見る

現在入り口門前の海に面した国道 305 号線は、埋め立てによって拡張された新しい道であり、それ以前は、右近家本宅前の“河野北前船主通り”が主要道路（旧道）であった。「河野北前船主通り案内の会」の千馬仁視氏に連れられて、私たちはまずこの“河野北前船主通り”を歩くことになった。道の両脇には右近家の他に、同じく北前船主であった中村家（2015 年国の重要文化財に指定され、保存修理中）や、その分家の建物が並んでいたが、これらは右近家同様、通りを挟んで海側に門構えのある土蔵の敷地があり、山側が居宅を中心とした敷地になっているという。他にも船主たちの菩提寺でもあった真宗金相寺などの建物も連なり、往時の様子を彷彿とさせるおもむきある景観が続いた。

右近家に戻ると、今度は本宅に上がって説明を受けた（写真 5）。その調度品や造作の数々もさることながら、興味深かったのは「右近家と海上保険」というコーナーであった。第十代目右近権左衛門は、明治中ば小樽に右近倉庫を建設、大阪には右近商事株式会社を設立し、これらを拠点に所有船を汽船に代え運送業としての経営近代化（総トン数 2 万トン）に着手した人物であるが、同時に、北前船主たちとの共同運営による海上保険会社を設立して事業を拡大した（日本海上保険株式会社）人物でもある。その後、第十一代目右近権左衛門が、海上保険会社と火災保険会社との合併をはかり、さらに基盤を整えていく（日本火災海上保険株式会社、現損害保険ジャパンの前身）。日本海の荒波と北前船のリスクが生み出した近代、現代へと引き継がれたリアルな遺産を垣間見たように思えた。



写真 5：右近家の立派な造作を見上げる

訪問地 3：めがねミュージアム [福井県鯖江市]

めがねミュージアムに到着すると、本実態調査のために開催した 2 月の事前研究会で講師としてお世話になった福井県眼鏡協会事務局長の島村泰隆氏と、専務理事の伊藤幸彦氏に出迎えられた。そして、二グループに分かれた私たちの各グループにお二人が帯同し、説明と質問に応じていただいた。筆者のグループは先にめがね博物館のフロアへ案内された。

博物館フロアでは、産地の歴史とともに眼鏡の歴史も知ることができる。江戸時代から昭和にかけての眼鏡の変遷や、眼鏡をつくるために使用されていた実際の道具とともにその道具を使用してどのような手仕事が行われていたのか、生産技術の変遷についても紹介されている。

鯖江の眼鏡生産は、農業以外に産業のなかった足羽郡麻生津村生野地域（現福井市生野町）

の人々の暮らしを向上させるために、これからの需要増加が見込まれる、と眼鏡枠づくりに目を付けた増永五左衛門（1831-1911）が、明治 38（1905）年、大阪から眼鏡職人を招き、農家の副業として、特に村の次男・三男を中心に眼鏡づくりを学ばせ、広めたことに始まる。五左衛門は「仕事は人である 人を作るには教育」を信念に、工場に夜間学校を併設して人材育成にも力を入れ、若者を技術者として独立させる、という姿勢で地域生産の確立にのぞんでいる。こうして眼鏡枠づくりは福井、鯖江へと広がり、昭和 10（1935）年には全国一の眼鏡枠産地となる。“技術者として独立させる”、という五左衛門の意図がどの程度影響したかは定かではないが、鯖江では眼鏡の部品や製造工程ごとに製造者が専門的に分業化していくことで「鯖江のまち全体がひとつの大きな工場」として眼鏡製造を行う、いわゆる“産地内分業”を成立させている。

現在、鯖江産地では、眼鏡のメタルフレームとプラスチックフレームの両方が生産されているが、それぞれに独自の工程を持っている。メタルフレームの場合、デザイン→金型・プレス→切削→ろう付け→研磨→表面処理→検査（耐久性、安全）であり、プラスチックフレームの場合は、デザイン→削り→やすりがけ→鼻パッド→テンプル（耳にかける部分）→仕上げ（くみ上げ）、という具合であり、これらの工程が専門業者として分かれ、専門性の高い少人数の企業が、それぞれのところで高品質の製品を生み出すしくみである。今回、製造現場を実際に見学することは適わなかったが、館内には、工程ごとの作業の様子が映像で見られるようになっており、比較的若い職人からベテランの職人まで、皆矜持をもって仕事に取り組む様子が印象的であった。

鯖江では、1983 年に世界で初めてチタン製眼鏡の開発に成功し、生産を開始している。軽くて丈夫なチタン製は鯖江を今度は国際的な眼鏡産地に押し上げた。現在、福井県は福井市や鯖江市を中心に日本製眼鏡フレームの約 95%を生産しているとのことだが、チタンの加工技術は医療分野、電子機器分野にも応用されている。

眼鏡産地の誇りが伝わる博物館フロアを出て、今度は、対面奥にあるめがね Shop フロアに入る。そこには福井県内の眼鏡ブランドとメーカーの技術が結集した、3000 フレームという豊富な品揃えで眼鏡が陳列されており、すべて実際に手に取り、試着できるアンテナショップとなっていた。手にとっているとスタッフの方がそばに来て眼鏡の特徴などを丁寧に説明してくれたのだが、残念なことに、移動時間のため購入には至れずにミュージアムを後にした。

第 3 日目：3 月 26 日(金)

8：40 に敦賀市内のホテルを出発すると、この日の最初の訪問地であり、2020 年 11 月にリニューアルしたという敦賀ミュージアムが見えてくるのに 15 分かからなかった。建物は、大正～

昭和初期に敦賀港に実際に在った荷揚げ荷の検査場「税関旅具検査所」をはじめとする建物4棟を復元した外観になっている。そのこぎれいな建物の前には、明治～昭和初期にかけてヨーロッパとの交通拠点としての役割を担ったという敦賀港が広がり、春の陽気と青空の下の海は特にひらけた眺めとなっていた。

訪問地1：人道の港 敦賀ムゼウム [福井県敦賀市金ヶ崎町]

入館後すぐに館内シアターに通され10分弱のビデオ視聴があった。今回の訪問予約を入れた時点で、ムゼウムの方から「訪問の折にはぜひ紹介したい」とうかがっていたのが「敦賀港の“人道”にかかわる2つのエピソード」であるが、ビデオ映像では、その一つである1920年代のポーランド孤児の上陸と、もう一つの1940年代のユダヤ難民の上陸、が分かりやすく解説されていた。

その後、通路を兼ねたスペースに展示されている敦賀港発展の歴史紹介の写真や解説を見ながら進んでいくと、建物の一番奥の部屋が敦賀港人道エピソードの一つ目、ポーランド孤児に関わる展示室となっていた。ポーランド孤児とは、ロシア革命後内戦状態のシベリアで家族を失ったポーランドの子どもたちのことである。彼らの救済に動いた当時の日本赤十字社が1920年～1922年にかけて受入れた763人のポーランド孤児たちが初めて日本の地に足を踏み入れた場所が敦賀（港）であった。上陸した子どもたちの敦賀での滞在は短いものだったが、まちの人々からはお菓子や玩具などが差し入れられ、宿泊所や休憩所の提供も行われたことや、その後、孤児たちが収容された東京の福祉施設福田会育児院や大阪の市立公民病院看護婦寄宿舎でのくらしの様子、さらに帰国後の母国ポーランドでのことなどが、数々の日記や写真等の展示によって紹介されていた。

ポーランド孤児の展示室は、次のユダヤ難民関連の展示室につながっている。ここでユダヤ難民と呼ばれているのは、1940年～1941年にかけて、ナチス・ドイツの迫害等から逃れるために、リトアニア・カウナスの日本領事代理であった杉原千畝氏によって発給された（第三国へ逃れるための）日本通過ビザを携え、ウラジオストク～敦賀港を就航する定期船で上陸した人々のことである。ポーランド孤児の時と同様、敦賀の人々からのユダヤ難民への食料無償配布や、銭湯の無料開放が行われたことなど、当時の詳しい状況について収集された証言やエピソード資料、杉原千畝氏が発給したというビザのリスト、実際にユダヤ難民が所持していたビザなど、興味深い資料がデジタルも用いられながら多数展示されていた。

ムゼウムの2階には、運命的に敦賀に降り立ったポーランド孤児、ユダヤ難民のその後の生活の様子や、本人やその子孫たちと敦賀の交流が紹介されており、特に彼らの思いがこめられたビデオメッセージは、世代を超え、現代にまで平和と命の尊さが伝わっていることを実感で

きる貴重なメッセージとなっていた。

敦賀港は、明治 32 (1899) 年に外国貿易港の指定を受け、1902 年にはウラジオストクとの間に直通航路が開設されている。日露戦争後には神戸や横浜と並んで政府から重要港湾に指定されており、1910 年には駐日ロシア領事館の設置、1912 年にはシベリア鉄道によってヨーロッパ各都市も結ぶ拠点港“東洋の波止場”として賑わった。こうしてみると敦賀港は、孤児や難民となった人々の命の通過地点、“人道の港”となったのは自然・必然的であったことと思えた。

さらに考えると、近代港となる以前からも、敦賀港は、古代には日本三大要津の一つ「敦賀津」として渤海や宋のような大陸の国々との交流拠点、玄関口であったし、近世には、北前船の港として千石船の立ち寄り「北国の都」でもあった。特に昆布の一大集荷地であった敦賀は、多くの職人が集まったそうで、現在でもおぼろ昆布は全国シェア 80%を誇っている。

訪問地 2：美浜原子力 PR センター [福井県三方郡美浜町丹生]

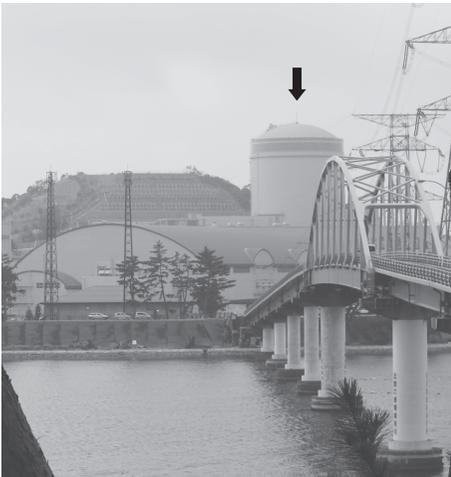


写真 6：丹生大橋の向こうに広がる美浜発電所
(橋手前の美浜原子力 PR センター横から撮影)

人道の港ミュージウムからバスに乗ること 20 分で美浜原子力 PR センターに到着した。通常は予約をすれば、館内を案内・説明してもらえるのだが、今回はコロナ禍のため自由見学ということになっていた。さらに入場の際の人数制限もあり、私たち一行はメンバーを二班に分け、30 分交代でのややせわしない見学となった。

美浜原子力 PR センターは、(株)関西電力の発電事業設備の一つである美浜発電所第 1 号機の建設・着工 (1967 年) と同時に発電所そばに開設された、パネルや模型、映像によって原子力発電のしくみを紹介する施設である。館内は美浜発電所の歴史に始まり、関西電力が採用する

原子力発電のしくみ (加圧水型軽水炉) を中心に詳細な内容が紹介されている。

原子炉体験シアターでは、実物大の模型と映像で原子炉内部が再現されており、また 25 分の 1 サイズに縮小された原子力発電所の全体像もスペースを大きく割いて模型再現されていた。実際の発電所構内の見学はできなかったため、もっとも興味深い施設展示といえるものであった。

しかし、今現在、美浜発電所には 3 機のプラントがあるが、どの原子炉も稼働はしていない。1 号機 (1970 年運転開始) と 2 号機 (1972 年運転開始) はすでに 2015 年に廃炉が決定し現在

解体作業が進められており、1976年に運転を開始した3号機（写真6↓の箇所）は、原子炉等規制法によって定められた40年の運転期間を超えたため、運転期間延長申請をして認可されたものの再稼働に向けて工事中とのことであった。リアス式海岸の若狭湾内には、(株)関西電力の施設として、最も東に在るこの美浜発電所の他に、高浜発電所（1974年運転開始）、大飯発電所（1979年運転開始）があり、現在実際に発電して関西方面へ送電しているのは後者の2つである。この静かな町で製造されたエネルギーによって私たちの日々の生活が成り立っていることを思えば、今はその安全な操業を願うばかりであった。

PRセンターを後にすると、バスは京都を目指して鯖街道に入った。途中、余裕があれば熊川宿で休憩を入れたいところであったが時間が許さなかった。熊川宿は、天正17（1589）年に領主浅野長政が、交通と軍事の要所として諸役を免除すると、江戸時代には戸数200を超える宿場街として栄えた地域である。走行するバス右手、道路と並行する山ぎわの旧街道：熊川宿の春の雰囲気だけを横目に通り過ぎ、鯖街道の一つ若狭街道を南下した。

訪問地3：琵琶湖疎水産業遺跡（蹴上げ周辺）、琵琶湖疎水記念館 [京都市左京区]

京都市内に入ると、目的地の南禅寺蹴上げ地域が近づくにつれ、鯖街道山中ではまだ芽吹きであった桜が開花しており、そのせいであろう車両も人も増えてきた。南禅寺門前でバスを降り、山門を抜けて本堂へ向かった私たちのこの日の目的は、参詣ではなく本堂正面右手にある南禅寺水路閣を起点に琵琶湖疎水関連の産業遺産施設をめぐることであった。

琵琶湖疎水は、明治維新後の東京遷都によって人口が減少し衰退の危機にあった京都を再生させるべく滋賀県大津と京都を結ぶために造られた人口水路であり、400万人もの作業員の動員によって明治23（1890）年に完成をみたものである（第1疎水、明治45年には第2疎水が完成）。疎水は、水力発電として実用化され日本初の事業用水力発電所が稼働すると、工場の機械化、日本初の電気鉄道の敷設など、京都の産業・経済の発展に寄与したが、一方で家々に電灯をともしなど人々の生活文化の向上にも貢献した。また、建設目的の一つであった舟運も京都の水上交通を大いに発展させ、大津－大阪間までも舟運で往来できるようになったのである。

まず、南禅寺にある水路閣の上に登る（写真7）。水路閣は琵琶湖からの疎水を京都市内へ循環させるための“疎水分線”の一部であり、今も現役利用されている。水路閣の上に立つと、想像以上の水量と水の流れの早さを確認できる。分線はこのあと京都東山の地形傾斜を利用しながら、哲学の道沿いを北上し銀閣寺方面へ向かい、洛北地域を迂回しながら最終的には淀川に合流することになる。

次に、私たちは水路閣上の流れとは逆方向に、これをさかのぼる形で山沿いの“疎水分線”をたどり、琵琶湖からトンネルを経由してきた疎水が京都側へ顔を出す最初の地点であり、船

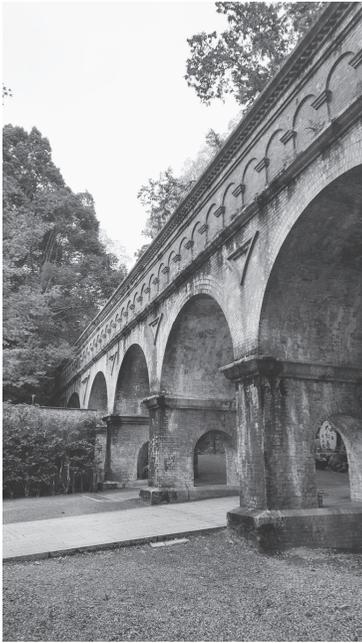


写真7：南禅寺水路閣

の発着場でもある“蹴上舟溜り”を目指した。途中、眺望の良い広場には琵琶湖疎水事業を指揮した技術者田邊朔郎氏の立像と紀功碑があり、京都のまちを見下ろしていた。水路閣から歩き始めて 20 分ほどで到着した蹴上舟溜りは、たどってきた“疎水分線”と、鴨川沿いに向かう“疎水幹線”が分かれる地点である。そこでは再現された十石船と舟を乗せる台車装置、インクライン用の大きな巻き上げリングの実物を見ることができた。インクラインとは、発着場所に高低落差があり水位の異なる地点を結ぶ傾斜鉄道のことである（写真8）。蹴上のインクラインは、上流の“蹴上舟溜り”と下流の“南禅寺舟溜り”の高低差 36m を埋めるために舟ごと台車に乗せ、全長 582m のレールの上をケーブルカーと同じ原理で移動させる。この時の運転用巻き上げ機の稼働に蹴上げ水力発電所の電力が使用されていた。今度はインクラインのレール跡を“疎水幹線”に沿って“南禅寺舟溜り”に

向かって歩いていく。下り坂の上にレールと敷き詰められた石がごろついて意外と歩きにくい。それでも顔を上げれば左手には蹴上げ浄水場や今も運転している蹴上げ発電所の古い煉瓦造りの建物を見ることができる。さらにこの日は、インクラインの線路上の両脇に植えられた桜の

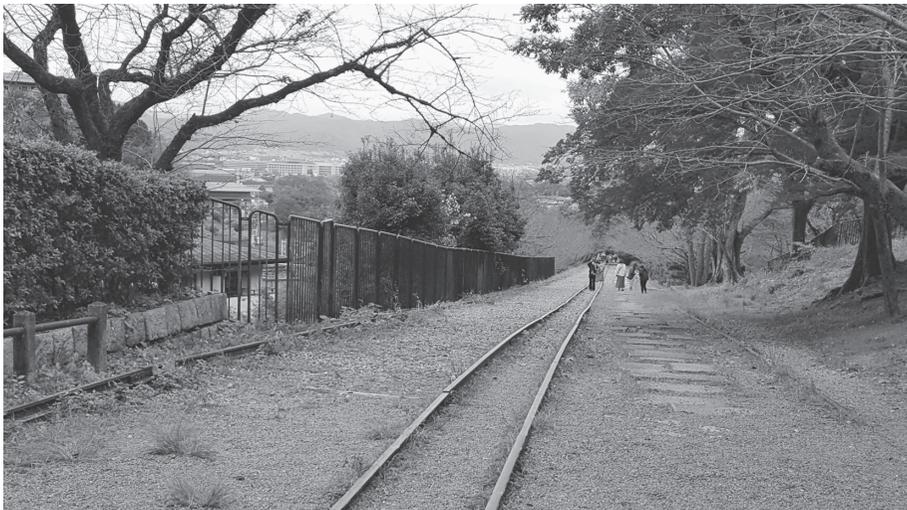


写真8：インクライン跡（蹴上舟溜り側から南禅寺舟溜りに向かって撮影 ※別日撮影）

木が満開で、暖かな日差しを浴びているさまはなんともどかな風景であった。

そして、インクラインの終点“南禅寺舟溜り”に面した建物が琵琶湖疎水記念館である。1階では疎水事業の計画と建設に関する資料展示、地階では疎水が京都の近代化に果たした役割の説明、疎水建設に関わった人物の紹介、記念館周辺の疎水関連施設の模型展示がある。琵琶湖疎水の利用は時代を経て大きく変わってきたものの、現在でも水力発電はじめ、京都市民の水道水、防火水としても利用され、人々の生活・暮らしを支えている。記念館ではその当たり前の日常が多く先の先人たちの偉業に支えられていることを産業遺産めぐりの締めくくりとして改めて実感することになった。

第4日目：3月27日(土)

最終日は、北前船の起終地である大阪に向かう行程となった。8:00にホテルを出発し、1時間ほどで最初の訪問場所である今城塚古墳に併設する今城塚古代歴史館に到着した。歴史館はまだ開館していなかったため、駐車場だけ開けてもらおうと、まずは今城塚古墳を見学することにした。

訪問地1：今城塚古墳公園、今城塚古代歴史館 [大阪府高槻市]

今城塚古墳は、6世紀前半に造られた淀川流域最大級の前方後円墳である。学説では継体大王(531年没)の陵墓とされており、全長354メートル(墳丘のみでは181メートル)の威容は当時の権力を今に見せつけているようでもある。古墳の保存のため、高槻市では、昭和30年代前半には民有地として水田であった古墳周辺地域をおよそ50年かけて全域公有化を進めてきた。古墳は平成9(1997)年開始の発掘調査と平成22(2010)年に終了した整備工事の後、市民公園となっていて、かつて水が張られて内濠であった芝生広場を含め誰もが自由に憩い、歩くことができるようになっている。

“後円”部分から墳丘に登り、“円方”に向かってクヌギやシイの木といった植生の林を歩き進めるとアップダウンもあり適度な運動となった。最後に、外濠の一部に古墳公園の目玉として再現されている「埴輪祭祀場」に足を運んでみると、発掘調査で出土した実物大の埴輪が復元配置されていて、思った以上に迫力がありユーモラスな形と表情を持った埴輪たちによって“埴輪のまつり”が再現されていた。ちょうど小一時間ほど古墳見学を兼ねた公園散策を終えたところで歴史館の開館時間である10時になった。

平成23(2011)年オープンの中城塚古代歴史館では、中城塚古墳10年間の発掘調査による埴輪や石棺等の(復元含む)出土品の展示だけではなく、巨大な古墳がどのようにつくられたのか、その築造の様子、また大王墓の葬送儀礼がどのように行われたのか、などが実物大模型



写真 9：前方後円墳の後円沿いを歩く



写真 10：青空に映える墳丘と内濠

やジオラマ、映像で分かりやすく再現・解説されていた。次の行程のために歴史館の滞在時間は30分ほどしかなかったのだが、古代体感ミュージアムとうたわれているだけあり、展示は興味深く、もう少し時間の欲しい場所であった。

訪問地2：パナソニックミュージアム：松下幸之助歴史館およびものづくりイズム館

[大阪府門真市]

パナソニック株式会社の本社ビルの前にパナソニックミュージアムはあった。多くの人が訪れるのであろう、大きな駐車場が完備されていた。ここ門真の地は、松下電器が発展期に入った1933年、増産を目的に進出した場所であり、現在もパナソニックの本拠地となっている。その最初の門真移転に際して本社・工場として松下幸之助がこだわりをもって設計・建築したという建物を再現したのがパナソニックミュージアムの一つ“松下幸之助歴史館”の建物である。

館内に入ると、その館名のとおり、松下幸之助（1994-1989）の人生が“道”として全7章でたどられ、その時々を経営観や人生観が紹介されていた [第1章：礎、第2章：創業、第3章：命知、第4章：苦境、第5章：飛躍、第6章：打開、第7章：経世]。

特に、第2章：創業、に関わってフロア奥に再現されている“創業の家”は、1918年に松下電気器具製作所が現在の大阪市福島区に創業された当時の様子や雰囲気リアルに感じられるつくりとなっていて、現在歴史館の背後にそびえ立つパナソニックの社屋とはまったく結びつかない素朴さのなかに静謐さもあり、松下の原点を想像することになる。松下幸之助は、ここで家庭のすべての電源になっていた電灯用ソケットから電気を取るためのアタッチメントプラグを改良考案、生産に着手しその後の発展の礎を築いたのである。

フロアでは、創業後の産業人としての使命や達成感、そして苦悩のなかで、松下幸之助が折々に到達していく思考が、彼にとっての主たる出来事のあった年齢ごとに一枚のパネルにまとめ

られ、当時の社会情勢および会社状況と並べられて展開されている。不況期の中での会社存在の意義と社会的責任に押される展開、フォードへの共鳴による大量生産導入の展開、専業主婦存在に着目した家電の展開、などつねに社会に密着、寄り添いながらのあゆみであったことを展示は物語っていた。それぞれのパネル展示のそばには、松下幸之助が書籍等さまざまな機会に記した「語録」が封筒大のカードになっており、誰もが自由に持ち帰ることができるようになっていいる。たとえば、「日に新た」「自己観照」「自修自得」「道は無限にある」のような人生全般に関するものから「経営のコツをつかむ」「経営理念を持つ」「ガラス張り経営」「自主責任経営」など経営に関するものまでであったが、なかでも「物をつくる前に人をつくる」「事業は人なり」は、本実態調査2日目に訪れた鯖江めがねの功労者増永五左衛門の「人づくり」と共通して、工場や会社経営そして産業を存続させる根底的な思いが伝わるものである。そしてフロアでは入場者の多くがこの語録カードを…おそらく自分が感じ入ったものを…1、2枚は手にしていくようである。

松下幸之助歴史館の隣に、ほぼ同じ規模の“ものづくりイズム館”がある。エントランスに最も近い通路には、ガラス張りの収蔵庫があり、歳を重ねている人ほど楽しいのではないかとと思われるほど懐かしいテレビ、ラジオ、ラジカセ、携帯、そして乾電池等の創業以来の製品（400点ほどあるそう）が並べられている。そして、フロア奥のマスターピースギャラリーは、白が基調の近未来のイメージの中で「くらしに家事楽を、自由を、安心を、感動を、おもいやりを、新定番を」という6つのテーマそれぞれに分かれてパナソニックの創業以来の家電製品（150点ほど）が展示されていた。ここでも生活に当たり前のものを支えるための試行錯誤の歴史を垣間見ることになった。見学を終えて外に出ると、パナソニック本社建物に掲げられたPanasonicの大きな看板文字が少し生き生きとして見えてしまう。そんな効果をもたらすミュージアムなのであった。

訪問地3：住吉大社 [大阪市住吉区]

今回の、そして4回にわたって続けてきた北前船の足跡をたどる実態調査の最終訪問地は、宮寄所長の要望もあり、大阪の住吉大社（1810年造営）となった。境内は、奥に向かって前から縦列で第三大宮→第二本宮→第一本宮と並び、第三本宮と横並びで第四本宮が配される少し変わった社並びになっているのだが、これは海上の船団を表していると聞いたことがある。

住吉大社には海上安全の守護神住吉大神が祭られている。北前船の起終点であった「大坂」に到着した船主や水主たちが訪れ、航海の無事を祈り、そして無事を報告するために立ち寄った場所である。北前船主たちによって住吉大社に奉納されている多くの石灯籠には、その信仰の厚さが現れているのだが、他にも航海の無事を祈る手段の一つとして“船絵馬”があった。



写真 11, 12 : 住吉大社第一本宮（左）と、第三本宮（奥に第二本宮）（右）

北前船に関する地域の神社にはほとんど船絵馬が奉納されているというが、航海安全の祈願と航海の無事を感謝するためのものであり、この船絵馬の専門絵師がいたのが大阪であった。2019年の夏季実態調査：北前船 Part3 で訪れた富山の港町東岩瀬にある北前船廻船問屋森家の館内にも大阪の絵馬師「絵馬藤」による船絵馬があり、描かれた船は四十物屋仙右衛門所有の清正丸であった。また、今回の実態調査初日に訪問した加賀橋立の北前船の里資料館（酒谷家）にも大阪の絵馬師「吉本善京」の手になる船絵馬が所持されていた。船絵馬には背景に住吉大社が描かれているものが多くあるという。通常、船絵馬には船主の船が描かれる。そこに守り神のように描き込まれたのが住吉大社だったのであろう。そして現代でも、住吉大社の授与品のなかには商売繁昌のご利益がある宝船絵馬と大漁旗があり、大社信仰が受け継がれていることがわかる。

これまでの北前船をめぐる訪問地での見聞がここ住吉大社に結びつくことこそ北前船の足跡をたどる調査の最終地にふさわしい場であることを示しているようであった。



写真 13 : 住吉大社、鳥居と本宮をつなぐ大社のシンボル“反橋”の前で集合写真

14:00 過ぎ、ここ住吉大社の反橋の前で、2020 年度春季実態調査は無事終了した。

おわりに（謝辞）

最初に記したように、今回も出発直前までコロナ禍での実態調査を実施するか否かの判断を迫られる状況であった。ゆえに、これまでの社会科学研究所の実態調査では、訪問先機関や施設、企業、工場等の訪問の際には、だいたいにおいて実際の現場を見学、案内していただき、質疑応答の時間を設けていただくという、今にして思えばとても恵まれた調査を行ってきたのであるが、今回は訪問先との事前やりとりにおいても「質疑応答は行わない」、「見学のみ可能」というところも少なくなく、それはこのご時世では当たり前のことと受け止めての出発であった。ただ、そうではあっても、私たちが出向けば短くとも説明の時間を設けて下さる、参加者の質問に答えて下さるといった場面も多々あり、訪問先の皆さまにはできうる限りの寛大な対応をいただいた。

改めてお世話になった訪問先施設の皆様方には心より感謝申し上げます。おかげさまで大変充実した実態調査となりました。また、実態調査に先立つ 2021 年 2 月 8 日（月）にはオンライン（Zoom）による行程説明会も兼ねた事前研究会を開催し、福井県眼鏡協会事務局長 島村泰隆氏に講師をお願いし「福井県眼鏡産業の現状」について講義いただきました。訪問地域についての事前理解を深め、かつ実態調査へ向けての機運を高めていただけましたことをこの場を借りて改めて御礼申し上げます。

さて、北前船の足跡をたどる調査はこの Part4 をもって終了となったが、Part1 の北海道に始まる、およそ 3 週間にわたる全行程では、北前船が流通、商品の経済を発展させただけでなく、寄港するそれぞれの地域の文化や人々の生活、そして人々の運命にも、当時からその後、そして現代にまで多くの影響を与えてきたことを行く先々で感じた実態調査であった。そして、これまでこの調査を続けてこられたのは、やはり北海道～大阪で訪ね歩いた北前船関連の施設、そして当該地域に在所の多くの機関、施設、事業所の方々のおかげであり、これからの地域のますますの発展を心より願いながら行程記録を閉じたいと思う。

北前船の組織・情報・インセンティブ

高橋 義博

1. はじめに

3月24日から27日まで社研春期実態調査「北前船の足跡をたどる：加賀・福井・京都・大阪」に参加した。北海道からはじまった北前船シリーズも今回が最終回となった。若狭は北前船の重要な拠点であり、越前右近家や北前船ゆかりの地を訪ね、話を聞き、いくつかの関連資料を見ることができた。北前船は近代以前のシステムである。それはどのようなものであったのか。それは経済史的に興味深いテーマであり、目下、研究がすすめられているが、その概要についてもいくらか知ることができた。以下、経済史家による研究成果を参考に、北前船についてミクロ経済学の視点から少し考えてみることにしたい。

北前船は大阪を起点としてまず西に瀬戸内海を下り、関門海峡を右に折れ、日本海を北に進み、今日の北海道、当時の蝦夷地とをつないだ、遠隔地と遠隔地とのあいだを結ぶ交易船だった。蝦夷地との交易はすでに中世からおこなわれていたようであるが、これが盛んになったのは近世初頭からで、16世紀末に近江商人たちが蝦夷地に到達して以降であるといわれている。

若狭は京都や大阪に近く、小浜や敦賀は北前船の日本海における重要な中継地点となっていた。若狭湾に面する河野浦は、越前国府から最短距離にある港であったことから、古代から知られ、府中（越前国府）と敦賀をつないだ。右近権左衛門は1680年（延宝8年）河野浦にある金相寺から分家し、その際、船1艘を与えられた⁽¹⁾。これが、その後、北前船船主として知られることになった右近家のはじまりである。右近家には二千点にのぼる文書が残されており、現在、経済史家の手で分析が進められている。

遠隔地交易にたずさわった商人たちに関する研究については、アブナー・グライフの「比較歴史制度分析」がある。グライフは、エジプトの首都カイロのマスタードという旧市街にあるユダヤ教礼拝堂の倉庫（ケニーザという）で発見されたヘブライ語文書（ケニーザという名で知られている文書）をもとに、11世紀のユダヤ人貿易商（マグリブ貿易商）たちの活動を分析している。ケニーザは、アラビア語方言のユダヤ・アラビア語で、ヘブライ文字によって書かれており、数千の契約書、価格表（相場表）、手紙、帳簿、その他を含んでいる。マグリブ貿易商たちは10世紀にチュニジアに移住したユダヤ人たちで、10世紀末、ファティマ朝の首都がカイロに移転するにともないエジプトに移り、以後、カイロを拠点として活動した人たちだった。「マグリブ」はアラビア語で、イスラム世界の「西」を意味するという。彼らは一時的にチュ

ニアで比較的隔離された状況にいたようで、その間に彼らのあいだでアイデンティティが形成され、これが彼らの帰属意識を形成させ、団結心を高め、ネットワーク形成の力となり、その後の彼らの活動を支えることになった。

遠隔地を交易する商人として、マグリブ商人と北前船船主たちとのあいだには、一方は11世紀、他方は18～19世紀という時代の違いと、一方は地中海世界、他方は極東の日本海という地理的違いはあるが、ともに遠隔地交易に携わった商人たちとして、ある種の類似がみられる。マグリブ商人たちは地中海を舞台としていたが、ちなみに、対馬の西からサハリンまでの距離は、地中海東西距離の約半分、北前船が航行した距離は、バイルートとジブラルタルの距離の半分よりも長かった。

北前船主・右近家に雇われた水主（かこ）と呼ばれた船員たちの出身地はほぼ若狭をめぐる地域に限定されていて、文化も言語（方言）も同じだった。エジプトに拠点をおいたマグリブ商人たちと、各地域にちらばっていたその代理人たちも、共に彼らの先祖たちがチュニアへ移住したことで、文化や言語（ユダヤ・アラビア語方言）を共有していた。人々は文化を共有することで、個人的レベルでは価値観や考え方に違いはあっても、同じ文化に所属する者同士として、それなりに互いに相手の行動を理解し、予測することが可能になる。慣習やルール、その社会で一般的に認められる行動基準が形成されれば、それは「制度」になる。

人はしばしば機会主義的・戦略的に行動する。これは多くの人々がかかわる事業を考えるとときに重要な問題となるが、文化を共有していれば、人々は戦略的状况を理解し、他の人々がとるであろう行動を推測でき、行動と結果との関係を予想することができる。それは一般的に認められた社会的常識なのかもしれないし、互いに共通して認め合っている暗黙のルールなのかもしれないが、社会的な慣習やルールが行動を規定するから、そのような慣習やルールが分かれば、人々がとるかもしれない行動の集合（戦略集合）を特定することは必ずしも難しいことではない。そして、行動と結果（あるいは、結果がもたらす利益や利得）との関係が分かれば、状況をゲームとして記述することができる。そして、人々が、こうした可能な行動と可能な結果との関係について、共通して状況を認識していると考えることができれば、このゲーム的な状況は共有知識になっていると考えてよいだろう⁽²⁾。

マグリブ商人たちの場合、商人と代理人とのあいだには戦略的關係があった。人々は互いに機会主義的に行動する動機をもち、信頼はいつ裏切られるかもしれないなかった。地中海世界は、もともとそういう世界だった。こうした状況は囚人のジレンマに似ている。北前船の場合、それに似た関係は船主と船員とのあいだにあった。以下、それらがどのようなものであったか、そして、彼らはそうした問題をどのように解決しようとしたのかについて考えてみよう。そこには時空を越えた類似性があったように思われる。

その前に、事実を説明するための理論モデルを見ておこう。

2. 理論

1 回だけおこなわれる囚人のジレンマ・ゲームの正解は、すべてのプレイヤーは機会主義的に行動し、互いに裏切り合うことである。ただし、同じようなゲームが繰り返されるときは事情が違ってくる。情報が完全であるとき（事後的であっても、相手のとった行動を特定できるとき）、例えば、1 回でも裏切りをおこなえば、それをおこなったプレイヤーを罰することができる⁽³⁾。このゲームを、商人と代理人との関係として考えてみよう。ただし、ゲームはいつ終わるのか分からないとする。

商人は代理人と代理人契約を結ぶ。これは商人が代理人に一定の商品あるいは資金を任せることであるとしよう。商人は代理人にこの事業への報酬として一定の金額を支払う。この金額を h_C とする。一方で代理人は、この代理人契約を結ばないで、他のビジネスにたずさわれば h_0 の利益が期待できるとする。今期、商人と代理人契約を結び、そこで機会主義的に行動すれば、それによって代理人は比較的大きな利益 h_D が得られる。ただし、この裏切りの事実が商人に知られれば、代理人は制裁を受ける。結果が実証可能で、裁判に訴えることができれば、結果を弁済させるだけでなく、それ以上の代償を支払わせることができるだろう。それが不可能な場合、せいぜいできるのは代理人契約の打ち切りくらいである。しかし、マグリブ商人たちの場合も北前船の場合も、それでも制裁は有効だった。

代理人契約が打ち切られた場合、次期以降に期待できる代理人の収益は h_0 である。一方、誠実に業務を遂行すれば、每期 h_C の報酬が約束されている。代理人契約は魅力的でなければならないから、このとき、 $h_C > h_0$ でなければならない。代理人の割引率を β とすると、

$$\frac{h_C}{1-\beta} \geq h_D + \frac{\beta h_0}{1-\beta}$$

が成り立つとき、代理人は不正を行う動機をもたない。左辺は誠実に業務をおこなった場合に期待される将来所得流列の現在価値、右辺は不正をおこなった場合の一時的利益と、それ以降、制裁下にある場合に期待される将来所得流列の現在価値である。右辺第 2 項には β が掛かっていることに注意。両辺に $1-\beta$ を掛けると次のようになる。

$$h_C \geq (1-\beta)h_D + \beta h_0$$

実際には、委託される業務の内容は毎回違うはずだから、 h_C や h_D がいつも同じというわけではない。また、仮に h_C が固定されているとしても、 h_D は異なったはずである。したがって厳密に状況をモデル化するためには、かなり不自然な仮定が必要になる。しかし、ここではそうで

はなく、理論から導かれる教えが実際にあった事実と整合しているかどうか、ということだけを考えることにしよう。

ところで、 β は主観的割引率であるが、 $1-\beta$ はゲームが終了する確率を表しているとも考えることもできる。実際には、 β は、契約が打ち切られる可能性を考慮した主観的割引率であると考えた方がより現実的だろう⁽⁴⁾。商人の目的は利潤最大化であるとする、取引自体による収入を所与とするとき、代理人との関係において、商人はなるべく h_c を小さくしたいと考えるだろう。もしもそうなら、このモデルからなにを読み取ることができるのかは明らかである。これは次のようにまとめられる。

(i) 一般に、 $h_D > h_O$ であるはずだから、 β が大きいほど h_c を小さくできる。 β は、商人のではなく、代理人の主観的割引率だから、商人が決めることはできない。しかし、 $1-\beta$ は契約の打ち切り確率でもあるから、 β は大きい方が望ましいということは、商人は代理人とのあいだに長期の契約関係を維持しつづけようとする動機をもつだろうことを示唆する。

(ii) なるべく低い h_O ほど望ましい。 h_O は代理人がその商人との契約以外で期待できる利益だから、その利益を小さくすればよい。これは、代理人がこれまでとは違う商人とあらたな契約を結ぶことを困難にすることで実現できる。

ミクロ経済学の教えは無味乾燥ともいえるが、全体として見れば、マグリブ商人たちの場合も北前船の船主たちの場合も、結局は、よく似た行動をとっていたといえる。まず、マグリブ商人たちの場合から見ていこう。

3. マグリブ商人

地中海貿易で活躍したマグリブ商人たちは商品とともに移動し、商売をおこなった。彼らは遠隔地と遠隔地とを結ぶ交易をしていたので、移動とは遠い外国へ旅することを意味し、そのためには多大な時間と物的な出費をとまった。したがって、もしもこうした費用が節約できれば交易は大きな利益機会となったので、外国での業務を委託できる代理人が必要とされた。しかし代理人たちはしばしば機会主義的に行動し、商人たちの商品や資金を横領する可能性があった。またその一方で代理人たちにも、代理業務に対して正当な報酬が支払われないかもしれないという心配があった。つまり、彼らの関係は一種の囚人のジレンマの状況にあった。

ケニーザ文書はマグリブ商人の文書であるから、勿論、もっぱら商人の立場で状況を記録している。商人たちからすれば、代理人たちの不正な行動が心配だった。したがって、問題は、いかにして彼らの機会主義的行動を抑止するかということだったが、そのために必要なことは、なによりも、彼らを監視することだった。だが、ただでさえ当時の交易は危険をとまない、成

功の確率は必ずしも高くはなかったから、取引の結果が思わしくなかった場合、それが不可抗力によるものなのか、怠慢によるものなのか、あるいは不正によるものなのか、正確に判別することは難しかった。しかし代理人を雇うことの利益は大きく、代理人との契約を持続させることが望ましかった。

このような状況は繰り返し囚人のジレンマ・ゲームそのものである⁽⁵⁾。このゲームの解決法は原理的にはとても簡単である。泥棒に財宝を守らせるためには、その財宝のほとんどを与えなければならない。しかし、これが何度も繰り返されるならば話が違ってくる。一度でも宝を盗めば、彼は、もう二度と用心棒には雇ってもらえない。したがって、彼には、余所でこそ泥をするよりは、用心棒をしていた方が増しに思える賃金を支払えばよい。要するに、これが囚人のジレンマの解決法である。

しかし、個々の商人と個別の代理人との関係は、いつも、いつまでも継続されるわけではなかった。時に、特定の代理人とのあいだの契約は打ち切られ、そして、また、商人は、別の代理人とのあいだに新たな契約を結ばなければならなかった。これから契約しようとする代理人が、過去に他の商人たちに対してどのように対応したのかは、とても重要なことだったから、このとき頼りになったのが〈評判〉だった。評判によって代理人は選ばれ、別な商人とのあいだに新しい契約を結ぶことができた。ただし、これが有効に機能するためには代理人たちに関する情報が必要で、そういう情報は他の商人たちがもっていた。したがって、そうした情報を教え合うことは商人たちの利益になり、そうした情報を共有するためには互いに結託する必要があったが、それを支えたのがマグリップ商人たちのアイデンティティだった。彼らはグループを形成し、ネットワークをつくり、手紙を遣り取りし、代理人たちに関する知識を教え合い、情報を共有した。グループの構成委員である商人たちは、他の構成員と契約をしたことのある代理人たちの集合の中から、そして、その集合に属する代理人のみと、あらたな契約を結んだ。代理人たちも、元をたどれば同じチュニジア出身の子孫たちだったが、無条件で信頼されることはなかった。

グループの構成委員である商人たちは、代理人に対して十分な報酬を支払い、手紙を交換し合い、代理人たちが適正に業務をおこなっているか、不正をおこなっていないかについて知らせ合った。そして、グループの構成委員の商人に対して一度でも不正をなした代理人がいた場合、その代理人に対して制裁が発動されるが、そのときには、すべての構成員は他の商人たちとともに制裁をおこなわなければならなかった。それは見せしめであり、制裁発動の事実がグループ全体に伝えられ、その情報は彼らのあいだで共有された。しかし、その時々々の制裁は、多分、そうした代理人とうまくやっていた商人たちにとっては高くついた。したがって、そういう商人たちには制裁に加わるのを避けたいという動機があったが、もしも制裁に参加しなけ

ればグループから排除される可能性があったから、結局、制裁に参加しないことは高くついた。不正を働いた代理人に対する制裁とは、そういう代理人にはもう二度と仕事を与えないということだったから、商人が、自分が被害者ではないにもかかわらず、グループ構成員として仲間とともに制裁に加わることは重要だった。解雇された代理人が、すぐにあらたな代理人契約を結べるようになってはならず、したがって、そのような代理人を雇うということ自体が仲間への裏切りに他ならなかった。

代理人は一度でも制裁を受けると他の商人とのあいだに契約関係を結ぶことができなかつたから、こうすることは代理人契約の権利を失ったときの利益 h_0 を小さくできた。また、このようなやり方をすれば、代理人がこのグループに加わっている商人たちと契約を結びたいと考えている限り、特定の商人との関係が1回だけのものであっても、事実上、長期の契約を結ぶのと同じ効果をもっていた。代理人たちもユダヤ人だったが、彼らがマグリブ商人の範囲を超えて他の世界のユダヤ人商人たちと関係をもつことは困難だったから、実際、これは効果的だった⁽⁶⁾。

ところで、このとき問題は、どのような行為が契約を逸脱した不正な行為と判定されるのか、ということだった。今日でも一般的に契約は不完備であるが、11世紀の地中海世界では、情報伝達の速度は遅く、また地方により文化や人々の価値観、思考法に違いがあり、さらに結果や状況をどのように解釈するのかについても違いがあった。したがって、契約で想定されておらず、指示されていない状況においては、代理人が判断することになったが、そのために、なにを正当と認め、なにを不正と認めるのかを予め決めておかなければならなかった。これは慣習と商人法によった⁽⁷⁾。慣習を共有し、商人法に従うことができたのは、商人も代理人も、同じマグリブ出身の末裔だったという同族意識があったから可能になったことだった。

4. 北前船

右近家の資料によると、同家の船主としての活動は近江商人たちの荷物を運搬する仕事（運賃積という）からはじまり、天保の中期頃までは買積の割合は小さかった⁽⁸⁾。この傾向は右近家の場合だけでなく、他の北前船船主にも見られた。また同じような傾向は太平洋側の船主のあいだにも見られた。買積とは商品を買取って自己荷物として輸送し、販売する形態をいう。運賃積は他の商人たちからの依頼で荷物を運ぶわけだから、収益は予め決められていた。これに対して買積は、利益率は高いが、商品の仕入れと販売を自らおこなうため、リスクも大きく、また、それを適切におこなうためには、自ら情報を収集する必要がある。

北前船の情報

船は5~6月頃に蝦夷地に到着し、9月頃までのあいだ、大阪や日本海沿岸で仕入れた下り荷物の売却と、本州へ運ぶ登り荷物の買い付けと積み込みをおこなった。当時の通信事情から、船主からの直接の指示は期待できなかったのも、こうした活動は現地に任せられ、特に船主から指示されたこと以外については船頭に裁量権があった。

運賃積の荷物以外は自由に処分できたから、蝦夷地に着いた船頭たちは本州から運んだ商品について各地域の相場を調べた⁹⁾。こうした相場や、さまざまな商品の需給などに関する情報は、船主の代理人である現地の廻船問屋や僚船の船頭から得ることができた。勿論、当時は無線通信のような設備はないから、情報は飛脚便や、僚船と出合ったとき、あるいは廻船問屋から、その廻船問屋が先行する僚船から預かった手紙を受け取るなどの方法で伝達された。船頭たちは互いに僚船の所在地を確認し合い、かなりまめに情報を交換していた。情報の伝達は飛脚便と「幸便」と呼ばれる船便が基本だった。飛脚は蝦夷地の地点と地点とを結び、宛先は当地の契約関係にある廻船問屋「気付 C/O」で、宛先に受取人がいない場合は、その受取人の回航先へ飛脚が飛んだ。幸便とは僚船または他船主の船に委託する手紙のことで、本州からは北へ向かう船に、蝦夷地からは南へ向かう船に書状が託された。船が現地に着くと、こうした書状は廻船問屋に託され、その後到着する僚船に渡されたり、再び飛脚便で最終的な宛先に配達されたりした。情報は船主へも報告されたが、相場や現地情勢の変化よりも情報伝達速度の方が遅かったこの時代、こうした情報は必ずしも利用されることはなかったようである。いずれにしても、当時の情報伝達には膨大な時間と費用がかかった。

船頭には取引結果（場所、販売した商品、仕入れた商品、それらの価格、数量など）を報告する義務があった。あとで各地の商品相場を知ることができたから、船頭の判断がどれほど適切であったのかについて事後的に評価することができたが、船主はリアルタイムで自船の取引状況を知ることができなかったから、組織の運用は分権的意思決定システムに頼るしかなかった。システムはインセンティブ整合的でなければならないが、そのためには情報の管理と人の管理が必要だった。

北前船の組織

水主を雇うときには身元が調査され、前歴は把握され、前の船から降りた事情などもしっかりと調べられた。これは、その水主を雇った場合、彼が機会主義的に行動することを抑止するだけでなく、その能力を知ることによって事業成果の向上を期待できた。実際、乗船幹部ともなれば計算能力は勿論のこと、頻繁に手紙の遣り取りをしなければならないから、当然、読み書きができなければならないから、(漢文体の草書文字が読み書きできるようになるためには、かなり

の知識と教養が必要であることは今も昔も変わりがない。) 右近家の場合、船員の出身地は河野村の他、敦賀とその周辺に限定されていた。ただし、その雇用形態を見ると、1年間、あるいは数年契約の場合が多かったようである⁽¹⁰⁾。水主たちは独立した水夫として船主と雇用契約を取り交わしていたということになる。恒久的な主人と使用人との関係という封建時代のイメージはない。

しかし、ここにはマグリブ商人の場合と同じ問題があった。一つは、船員は再雇用しなければならず、いかにして信頼できる人間を見分けるかという問題、もう一つは、船員の雇用機会が多いということは、それだけ高い賃金を支払わなければならない、という問題である。船道会(ふなどうかい)は1796年(寛政8年)に北前船船主たちによってつくられた同業組合であるが、これは北前船船主たちの結託で、船主たちは互いに結託し合うことで、水主たちを管理することを目的としていた。規約(船道制定之事)をつくり、船頭や水主たちが不祥事を起こしたり、荷物の窃取などをした場合、どのように対処するかなどについて取り決めた⁽¹¹⁾。規約には、淫らな行為を目的に婦人を乗船させてはならない、たとえ一夜なりとも岡泊まりは堅く禁ずる、などの項目もあり、船員たちの勝手な行動を規制し、彼らを管理しようとしていたことが分かる。さらに、水主を雇うときには(その水主について)以前の雇用先に問い合わせること、また、その水主が前の雇用主に対して負債があれば必ず返済させるなどの項目もある。これらの規定は、船の秩序を保つこととともに、明らかに、水主たちの雇用機会を制限しており、マグリブ商人たちの場合とよく似ている。

北前船の報酬システム

北前船乗組員の賃金は固定されていて、例えば、天保中期頃の右近家所属の八幡丸の場合、次のようだった(単位:銀匁)⁽¹²⁾。船頭(船長)195匁、知工(ちく、事務長)130匁、親父(おやじ、水夫長)130匁、表(おもて、航海長)130匁、若衆(わかしゅう、一般乗組員)60~100匁、炊(かしき、炊事係、見習)35~45匁。これは当時としては低い給与といえたが、実際には、彼らにはこうした給与の他に収入があった。船頭は船の荷物の一割を自分の荷物として積み込むことができ、これは「帆待ち(ほまち)」と呼ばれた。また、その他の水主たちは船の荷物(船主の荷物)の一割程度を分け合うことができた。これが彼らの分け前で、「切り出し(きりだし)」と呼ばれた⁽¹³⁾。

天保時代、一航海あたりの利益は1000両と言われた(この時代、金1両=銀60匁)⁽¹⁴⁾。これから計算すると、船頭の帆待ちによる収入は100両(銀6000匁)、水主たちの切り出しによる収入も100両(銀6000匁)になる。右近家の持ち船「八幡丸」の場合、知工以下の一般乗組員の数は10名ないし11名だった。齋藤⁽¹⁰⁾の資料によると、例えば、天保6年(1835年)の八

幡丸の水主は11名で、給与の合計は銀1068匁だったから、切り出しはその6倍にあたる。「帆待ち」と「切り出し」は船主と船員とのあいだでリスクを分け合う仕組みだったとも考えられるが、実際に航海ごとの各船の利益についてのデータがないから、これがリスク・シェア・システムとしてどれほど意味があったのかは分からない。しかし、結果がよければ船主とともに高い利益がえられ、船頭の場合、荷物は自己荷物だったから、結果が悪ければペナルティーさえ受けることになったことは事実だろう。

船頭は自己荷物からの利益、水主たちは船主荷物からの分け前を利益とすることで、船頭と水主とのあいだに微妙な緊張関係が生まれた。この緊張関係によって、両者は互いに監視し合い、機会主義的行動を抑止するとともに、船頭と水主たちとの結託を難しくした。

5. おわりに

11世紀地中海のマグリブ商人たちの場合、商人と代理人との関係が問題だった。彼らの荷物は船乗りたちが海を船で運び、キャラバンが陸をラクダや馬で運んだが、彼らの実態についてはよく分からない。北前船の場合、特に天保中期以降、北前船主たちは商人としても活動するようになった。天保中期には天保飢饉があり、当時は物資輸送の事情が悪かったために地域によって物の値段に大きな格差が生じた。このことが、北前船が運賃積から買積に軸足を移した契機となったようである⁽¹⁵⁾。北前船の取引相手は寄港先の廻船問屋（商人）であり、彼らは寄港した船に情報を提供するとともに、寄港した船とその僚船との中継をおこなった。また、商品を預かったり資金を預かったりもした。船主・船員とこれら廻船問屋とのあいだに具体的にどのような関係があったのかについては、まだよく分かっていないようであるが、マグリブ商人とその代理人とのあいだにあったような問題は、あまり表だっていなかったようだ⁽¹⁶⁾。

人々が戦略的に行動することが可能な状況においては、自分はどうのような行動をとることができるか、また他の人たちがどのような行動をとりうるかが分からなければならない。これが行動プロフィールをつくる。そして結果は、人々の行動だけでなく、環境（結果に重大な影響はあるが、参加者たちが直接コントロールできない変数）も関係している。北前船の場合、他の船主たちの行動もビジネスの結果に影響を与えた。しかし彼らとの関係を戦略的關係として考えることは、また別な問題である。実際には、先に商機を見出した方が勝ちだったから、他の商人たちの行動を正確に把握することが何よりも重要だった。恐らく、そこには船主同士の駆け引きのようなものはなかったのだろう。現地に赴いた船頭をはじめとした乗組員たちが積極的に商機を見つけるようとするように動機付けをおこなうことが、北前船船主たちの戦略だった。そして彼らは、「帆待ち」と「切り出し」という形で、彼らが運ぶ荷物を所有すること

で、そのように自覚したに違いない。

注

- (1) 3代目住職だった漸祐という人が4代目住職となる専祐の弟を同寺の養女と結婚させ、分家させたとき、船1艘を与えた。この船の名は「八幡丸」といい、以後、この名は船の名前として受け継がれた。
- (2) 制度は一つの認知モデルであって、それは言葉で記述でき、人々がとるのであろう（あるいは、とるべき）行動の種類を決め、参加者たちの行動の組み合わせ（行動プロフィール）がどのような成果（利益、あるいは利得）につながるかを教える。
- (3) この戦略はGrim戦略と呼ばれる。勿論、一般的には、何回かの不正を許容する戦略を考えることもできる。この場合はトリガー戦略と呼ばれる。トリガーとは引き金のことで、相手の裏切り回数を数え、予め決めておいた回数を超えたところで制裁が発動される。
- (4) ゲームの1回目の利得を U_0 、2回目の利得を U_1 、3回目の利得を U_2 、・・・とする。次回もゲームがおこなわれる確率が ρ であるとき、ゲームが1回だけで終了する確率は $1-\rho$ になる。ゲームが2回おこなわれ、そこで終了する確率は $\rho(1-\rho)$ となり、3回目までおこなわれ、そこで終了する確率は $\rho^2(1-\rho)$ のようになる。以下同様。ゲームが1回だけおこなわれるときの利得は U_0 、2回だけおこなわれるときの利得は $U_0 + \rho U_1$ 、3回おこなわれるときの利得は $U_0 + \rho U_1 + \rho^2 U_2$ 、・・・。したがって、ゲームの期待利得はこれらの期待値として、 $U_0 + \rho \beta U_1 + (\rho \beta)^2 U_2 + \dots$ のように計算できる。ここで、あらためて、 $\rho \beta$ を β とおくことにする。
- (5) 当時であっては、職業は親から子へ、子から孫へと継承されることがほとんどだったから、状況は、事実上、無限繰り返しゲームとして記述して差し支えないだろう。
- (6) マグリブ貿易商たちは、スペイン、シチリア、エジプト、パレスチナなどの地域に移住し、ネットワークを構築していた。彼らは彼らだけで結託し、たとえ同じユダヤ系であっても、マグリブ人以外を代理人とすることはなかった。また、彼らは、もっぱらイスラム世界でのみ活動し、客観的に見れば、ヨーロッパ・キリスト教世界と交易することで、より大きな利益機会がえられたはずだったが、結局、キリスト教世界にいるユダヤ商人たちとは交易しなかった。グライブは、マグリブ商人たちが、ライバル関係になかったにもかかわらず、また、そうすることが自分たちの利益につながることを知っていたにもかかわらず、他のユダヤ系商人たちのグループ（結託）と関係をもたなかった事実に注目している。近視眼的に見れば、代理人たちの活動の範囲が限られたから、これは明らかに h_0 を小さくしたはずである。もしも範囲が広がれば、情報の共有は不可能になり、代理人は受けるべき制裁を免れ、制裁に参加しなかったメンバーを除名することの意味が薄くなったはずである。利益機会の拡大は、やがて、その利益を生むシステムそのものを破壊する可能性があった。
- (7) ルールで決められている、あるいは行動が習慣的なものであり、一般に妥当と考えられている行動を選択している限り、非難を受けたり、不当な行動であると断定されることはない。
- (8) 齋藤善之「北前船舶主右近家の経営展開と全国市場」(10)所収。
- (9) 高部淑子「北前船の情報世界」((19)所収)は1850年頃から1887年頃までの期間について、右近家に保存されている文書を分析している。文書の中には相場（米、粕、白子、干鰯など）を伝えるものがある。また、現地（蝦夷地）でのさまざまな商品の需給状況、現地にいる船の数、さらには今後期待できそうな商機の予想などが報告されている。情報の交換は船主と船頭とのあいだだけでなく、船頭同士のあいだでもおこなわれている。内容は、現在、自船がいる地域での相場や、調達可能な物資の状況、その地に寄港している船の数などである。また、これからの寄港先、取引予定、他の僚船の動向などであった。情報として、価格だけではなく「計量」も重要だった。前もって予想していた計量よりも多い場合を「出目（でめ）」といい、少ない場合を「目欠け（めかけ）」といい、出目であれば利益が大きくなり、目欠けであれば利益が小さくなった。僚船から、有利な計量がおこなわれている港がどこなのかを教えてもらうことは、しばしば有益な情報となった。
- (10) 右近家「給銀帳」には、各年ごとの乗組員の名前が記載されているので、それから彼らの出身地や勤続年数を知ることができる。（齋藤）また、原直史「越後廻船の船主たち」((4)所収)によると、越後と越前・若狭では船員の呼称が違っていた。原は、この事実から、越後の船乗りたちと越前・若狭の

船乗りたちは文化を異にしていたのではないかと考えている。

- (11) マグリブ商人の場合、実行可能な制裁は、ほとんど、契約の打ち切りに限られていたようである。北前船の場合、船員たちが不正や怠慢によって船荷に損害を与えた場合、ある程度の強制力をもって弁済させることができた。牧野(9)によると、寛政8年(1796年)につくられた橋立浦の「船道定法」には、船主たちの申し合わせとして、不埒者は永々雇役を中止する旨の記載がある。また、時代は大分下るが、明治時代の資料には、実際になんらかの問題を起こして解雇された船員の名前が記載されているものがあるという。
- (12) 北前船船員たちの給与は固定給与だったが、プリンシパル・エージェントモデルによれば、プリンシパル(商人)がリスク中立的で、完全情報のとき、エージェントへの報酬は、その成果とは無関係に、一定となる。エージェントたちは業務遂行に際し努力を求められるが、エージェントには「努力する」 $e = 1$ と「努力しない」 $e = 0$ の2つの選択肢があるとしよう。 $e = 1$ のとき確率 π_1 で大きな利益 S_1 が得られる。一方、 $e = 0$ のときの利益 S_0 は低い。情報が完全であれば、エージェントが怠慢のとき、プリンシパルはエージェントを罰することができるから、 $e = 1$ を強制できる。成果が S_1 のときのエージェントへの報酬を t_1 、 S_0 のときのそれを t_0 とする。 S_1 のときプリンシパルの利益は $S_1 - t_1$ 、 S_0 のときのそれは $S_0 - t_0$ 。それぞれの実現確率は π_1 と $1 - \pi_1$ だから、 $\pi_1(S_1 - t_1) + (1 - \pi_1)(S_0 - t_0)$ を最大化することがプリンシパルの目的になる。エージェントの効用は報酬に依存しているとし、 $u(t)$ のようであるとする。これは通常の効用関数の性質をみたく。ただし、 $e = 1$ のときエージェントは費用 φ を必要とする。契約外での利益はゼロであるとすると、エージェントの参加条件は $\pi_1 u(t_1) + (1 - \pi_1)u(t_0) - \varphi \geq 0$ のようになる。プリンシパルはエージェントに $e = 1$ を強制できるから、この場合、インセンティブ制約条件は無視できる。エージェントの参加条件を制約としてプリンシパルの最適化問題を解くと、1階の条件から、 $1/u'(t_1) = 1/u'(t_0)$ (t_0 と t_1 の限界効用は等しい)となることが分かる。これは $t_1 = t_0$ を意味する。しかし同じモデルによると、エージェントもリスク中立であれば、結果が S_0 のとき、報酬はマイナスになり、エージェントは罰せられることになる。(詳しくは(7)を参照)
- (13) 水主(船頭以外の船員)のあいだには階級があったから「切り出し」が平等に配分されていたとは考えにくい、実際にどうであったのかはよく分かっていないようである。
- (14) 勿論、実際の利益は船の大きさやその時々状況によって異なった。牧野(9)によると、例えば、酒谷長兵衛所有「幸長丸」の1863年(文久3年)の場合、利益は、下り荷物105両、登り荷物932両、木綿9両だった。航海に要した費用が217両だったから、正味の利益はおよそ830両。牧野によれば、実際には、一航海からの利益は千両を一割から二割くらい下回っていたようである。
- (15) 齋藤(前出)
- (16) 原(前出)

参考文献

- (1) ボウルズ、サミュエル：制度と進化のミクロ経済学、NTT出版、2013年。
- (2) Fudenberg, Drew and Tirole, Jean: *Game Theory*, MIT Press, 1991.
- (3) 福井県河野村(編)：北前船からみえた河野浦と敦賀湊、福井県河野村、1999年。
- (4) 福井県河野村(編)：地域から見た日本海海運、福井県河野村、2001年。
- (5) グライフ、アブナー：比較歴史制度分析(上)、(下)、ちくま学芸文庫、2021年。
- (6) ハート、オリバー：企業 契約 金融構造、慶応大学出版会、2011年。
- (7) Laffon, Jean-Jacque and Martimort, David: *The Theory of Incentives*, Princeton University Press, 2002.
- (8) Mailath, George Joseph and Samuelson, Larry: *Repeated Games and Reputations : Long-Run Relationships*, Oxford University Press, 2006.
- (9) 牧野隆信：北前船とそのふる里、加賀市文化振興課、2018年。
- (10) 日本福祉大学知多半島総合研究所(編)：北前船と日本海の時代、校倉書房、1997年。
- (11) 右近了一：北前船の七不思議、河野北前船研究会、2019年。

福井県眼鏡産業の生成・展開と断続的環境変化 —地域産業集積における事業活動の継続—

石川 和男

はじめに

福井県鯖江（周辺市町村も含めて）といえ、すぐに「眼鏡（めがね）」が思い浮かぶのは、同地域がわが国における眼鏡生産量の大部分を占め、眼鏡産業の地域産業集積を形成しているからであろう。鯖江での眼鏡生産は、1世紀以上の歴史があるが、「伝統工芸品（伝統的工芸品産業の振興に関する法律：伝産法）」には指定されていない。それは伝統工芸品としての条件を満たさないためである。ただ現在でもわが国での眼鏡（製品）の大部分を製造し、さまざまな技術革新を継続的に行っているのは同地域以外で目立つところはない。

鯖江での眼鏡製造は、製造工程が複数に分かれ、各部品などの供給業者を含めて大部分が小規模な供給業者と加工業者によって成立している。また眼鏡製造において必要な機械や工具類も、同地域あるいはその周辺で製造されている。

鯖江の眼鏡生産は、その売上高が高かった時期はいわゆるバブル経済期であった。当時は、高級な眼鏡枠（フレーム）が飛ぶように販売された。その後、バブル経済が崩壊し、眼鏡製造は安価に製造が可能な中国など海外へ移転した。他方、国内では鯖江で主に製造される眼鏡の何分の1かの価格で販売する小売業者も現れた。これにより、鯖江の眼鏡産業は大きな打撃を受け、コスト競争に対応できない事業者の中には、事業継続を断念する者も現れるようになった。さらに顧客は、技術的には国産（鯖江）眼鏡が品質上は優位であると頭では理解しているにもかかわらず、低価格が魅力となった。そのため鯖江の眼鏡事業者は太刀打ちできない状況となった。それでも鯖江の眼鏡産業では、さまざまな技術革新を重ね、画期的な製品製造に挑戦することにより、海外顧客に対する市場対応（マーケティング）活動も行っている。

本稿では、2021年3月末に春季実態調査として訪問した福井県鯖江における眼鏡生産の歴史を振り返り、その盛衰とともに現在の状況、政策的支援など、今後の国内眼鏡産地としての姿を考えたい。

1 鯖江における眼鏡産業の生成と発展

(1) 鯖江における眼鏡産業の生成

1) 鯖江の眼鏡生産地としての形成

福井県鯖江市における眼鏡枠の国内製造シェアは約 96%を占めていることから、その多くが鯖江市で製造されていることがわかる。鯖江市の人口約 6 万人のうち、10 人に 1 人は眼鏡産業関連の仕事に携わっている。眼鏡製造もわが国に多く存在する伝統工芸品産業と同様、分業により製造され、産地を形成している（高橋・金谷（2020）35）。とくに眼鏡製造では、1 本の眼鏡枠の製作については、多いもので 200 工程以上が必要であり、専門工程ごとに企業が分かれ、産地内分業により生産されている（福井県眼鏡協会（2021）4）。そこで、このような眼鏡産業の中心地としての鯖江がどのように形成されたかについてみていきたい。

現在の鯖江周辺は、福井県の伝統工芸品産業である越前羽二重の産地からも外れた農業地帯であった。福井県眼鏡協会（2005）¹⁾によると、鯖江の眼鏡産地としての起源は、1905 年に福井県足羽郡麻生津村生野（現福井市生野町）の時代に遡る。もともと生野は、福井県でも農家の耕地面積が小さく、極めて貧しい地域であった。また春から秋にかけての稲作が終わり、農閑期である冬期になると、日本海側独特の気候により、雨や雪が多く降り、屋外労働に適さないという問題を抱えていた（榊原（2015）66）。こうした冬場に農業を行うには適さない自然的条件が、地域の生き残りについて、その関心を農業以外に向けるきっかけとなった。

この土地で代々庄屋を務めていた増永家の若き当主であった五左エ門は、小さな村の貧しい農民たちに農閑期の手内職として、眼鏡枠づくりを紹介・導入しようとした。それは農閑期になると、同所の男たちは酒の仕込みなどの仕事を求め、灘や伏見に何ヵ月も出稼ぎに出ることで家計を支えていたためであった。そこで増永五左エ門とその弟幸八は、眼鏡製造を行うための工場を建設した。そして 1905 年に大阪の眼鏡職人であった米田与八を招き「真鍮枠」眼鏡、1913 年には東京の金張り職人であった松島松太郎をやはり同地に招き、「銀縁枠」眼鏡、「赤銅枠」眼鏡を製品化することに成功した（塩見（2017）174-175）。五左エ門は、村の若者たち 5 人に眼鏡枠製造の技能を身につけさせようとした（福井県眼鏡協会（2005）16-18）。

2) 鯖江における眼鏡製造人材育成

増永五左エ門は、同時に村内の 20 余名に真鍮・洋銀縁の技術を習得させ、眼鏡製造の人材を育成することに傾注した。その後、生野における増永の工場では、金や銀縁の高級品の眼鏡枠製造も手掛けるようになり、眼鏡枠の商品化に成功した（榊原（2015）66）。増永の工場で眼鏡製造が開始されて 2 年が経過した頃、鯖江の河和田地区においても眼鏡製造が開始された。ただその試みは詳らかになっていないが、事情がありすぐに頓挫してしまった。しかし約 10 年が

経過した大正中期である 1920 年頃になって復活し、その後、増永の工場で技術を習得した職人たちは、大正末期から昭和初期にかけて、鯖江の片山地区、北中山地区、神明地区において次々と工場を建設するようになり、眼鏡製造は鯖江の地で徐々に拡大していった（福井県眼鏡協会（2005）28-30）。したがって、鯖江の眼鏡製造は、近年のような大規模企業あるいは大規模企業を誘致し、当該地域に産業が形成されたのではなく、個人あるいは零細事業者が眼鏡製造を手がけ、徐々に拡大したものであった。

このようにして先にあげた増永の工場で修業した若者 5 人は、鯖江での眼鏡づくりの基礎を形成することになった。その後も多くの若者が、増永の工場で修業を積んだ後には、眼鏡製造の親方となり、中には独立開業する者も増えていった。この状況については、「・・雛鳥が親の懐から巣立った如き増永工場出身の分工場が、大正 3 年には 3 工場であった処、大正 8 年には 24、工員 120 名（大坪（1960）170）」と記されている。この記述の通り、生野地区で生成した眼鏡製造は、わずか 15 年間で大きく成長した（中村（2012）5-6）。こうした短期間で、それまで全く眼鏡製造の土壌がなかった地域において、事業としての成立したことについては、地域内における技術・製造人材の確保とそれら人材の成長が見られたことが大きかったといえる。

（2）鯖江の眼鏡産地としての飛躍

1) 増永兄弟の企業家精神

鯖江では、1920 年代の後半である大正末期になると、眼鏡製造関連の事業所数は約 70 となった。従業者数も約 800 名に増え、年産 9 万 9,000 ダースを出荷するまでに成長した。第二次世界大戦直前の 1940 年頃になると、鯖江は東京、大阪を凌ぎわが国最大の眼鏡産地の地位を得るまでに成長した。鯖江の眼鏡産地としての形成は、先にあげたように農業を行うにも土地が狭く、冬期には畑仕事さえかなわなかった同地域特有の貧しさ、雇用のなさから出発した。その状況の中で多くの可能性の中から眼鏡産業を発見したことにあつた（塩見（2017）174）。つまり鯖江での眼鏡製造は、経済的にも恵まれない状況からのスタートであった。

この状況の中、独自の企業家精神を提供した増永五左エ門とその弟幸八が存在しなければ、鯖江は他地域と同様、それまでの停滞状況から脱することはできなかつたかもしれない。彼らが眼鏡製造を発想し、実際にそれを手がけなければ眼鏡産業は芽吹かなかつた。そのため、眼鏡産業の先行的諸条件は、この地域においては皆無であった。存在したのは五左エ門の稀有の企業家精神であった。しばしば取り上げられる経営資源は、技術も含めて地域外から集められ、地域は危機から希望を見出したといえる（塩見（2017）174-175）。つまり増永兄弟は、農業ができない冬場の手内職として、さまざまな可能性を探った。多少でも村人たちの生活が上向き、冬場に一家の主が出稼ぎのために家を離れなくてもよくなればという期待から、たどり着

いたというよりも思いついたのが、眼鏡製造であった。そして、増永兄弟の思いつきにも拘わらず、現在とは異なり、東京や大阪というかなり距離があった場所から、彼らの熱い思いに呼応し、その技術を全く眼鏡の知識もなかった村の若者たちに伝達した人材の存在は大きかった。さらに眼鏡枠を製品化させたのは、その経緯は詳しく説明されないが、大変な苦労があったことと思量される。

2) 制約条件の相違

農業に不向きな土地といえば、当時の国の中央に琵琶湖があり、耕作面積が限られたため、商取引活動にその地域の活路を見出した近江商人の存在や活動が思い浮かぶ。近江商人の場合、前提は農業を手がけようとするにも耕作する土地がないことがその出発点となった。これは物理的な制約が課せられたといってもよい。一方、鯖江での眼鏡製造は、農業をするための土地はわずかではあるが存在した。しかし、冬場の日本海側特有の気候がそれを妨害した。雪や風、寒さのために農作物を栽培することができない自然の制約があった。つまり、近江と鯖江では農業ができなかったことについての性質が異なっていることに注意しなければならない。鯖江では、その自然による制約を前提として、農地に工場を建設し、その土地を農業以外に利活用することから開始することになった。

こうした土地に関して、農業以外への利活用は、現在であればすぐに発想されるかもしれないが、まだ20世紀の初めであった。近代になり殖産興業政策が実施されていたが、日本海側である鯖江には、どこか遠い国のような話であったのかもしれない。しかし、増永兄弟によって、どこか遠い国の話を現実のものとし、地域に新しい産業が紹介された。こうした当時における富裕者の社会的（貢献）活動については、別の面から光を当てる必要もあろう。

(3) 第二次世界大戦後の眼鏡産地としての飛躍

1) 戦後の鯖江眼鏡産地としての躍進

鯖江が、わが国の眼鏡産地の中心となったのは第二次世界大戦後であった。その契機は、終戦とともに、旧鯖江36連隊の広大な跡地が民間に払い下げられたことに始まった（福井県眼鏡協会（2005）43-44）。とくに中河、北中山、河和田など文殊山の山すそに連なっていた各地区からも、連隊後の広く安い土地に眼鏡業者が集積するようになった。これにより、兵舎の町は一気に「眼鏡の町」へと変貌し始めた（福井県眼鏡協会（2005）44、中村（2012）6）。このように第二次世界大戦を境として、鯖江は眼鏡のまちとしての新たな歩みを開始することになった。

鯖江の眼鏡産業は、先にも少しふれたが、さまざまな技術革新が、他の地域ではなく、鯖江で継続的に起こったことによる影響が大きい。まず、終戦直後といってもよい1948年には、本

格化した「セルロイド枠」サングラスの生産が開始された。高度経済成長期の入り口であった1960年代からは洋白、ハイニッケル素材の導入による「メタルフレーム」生産への移行が起こった。そして1982年には、世界で初めてチタン素材を民生利用することに成功した。この軽くて丈夫なチタン製眼鏡が開発されたことにより、世界的なチタン眼鏡ブームが起こった。鯖江はこうした素材開発により、世界の眼鏡枠のリーダーへと躍進する機会に恵まれ、福井県の眼鏡関連等出荷額が急成長した（福井県眼鏡協会（2021）6）。さらに1987年には「形状記憶金属フレーム」が導入されるなど、鯖江は絶えず新しい技術革新に対応し続け、新技術を誘発してきた（塩見（2017）179）。次々と新技術が、国全体としてみれば鯖江という非常に狭い地域で起こったのかについては、考察する必要がある。それはなぜ技術革新が鯖江で起こり、次々と新しい技術革新も継続してきたかということである。

2) 技術革新における「偶然」と「必然」

しばしば新技術の誕生や技術革新については、「偶然」と「必然」が議論になることがある。ただそれはどちらが鯖江という地域で大きく作用したかは、それほど大きな問題ではないかもしれない。鯖江における眼鏡枠の技術革新は、偶然であれ、必然であれ、当該地において新技術が生成し、それを大きく育て上げ、当該地域外へと発信していった力について焦点を当てることの方が重要かもしれない。そこでは、技術者や生産者の力だけでは達成不可能なことが多い。生産する力は有していてもそれについての情報を発信し、販売（流通）させる力がなければならぬとすることに通じる部分である。このように考えると、鯖江の眼鏡産地は、開発・生産する能力だけでなく、新技術や新製品についての情報発信をし、販売する能力もどこの時機において獲得するようになったといえよう。そこでは生産者だけでなく、それ以外の事業者が関与し、支援したことも明らかにされなければならないだろう。

2 福井県眼鏡産業の変化

(1) 福井県眼鏡産業の環境変化対応

1) 鯖江眼鏡産地としての海外進出の早さ

鯖江で生産された眼鏡は、現在から半世紀以上も前である1960年代には、低コストを武器として積極的に海外に輸出されるようになっていた。これにより一定程度の海外市場を獲得することができた。しかし、1980年代になると、円高が進展するようになり、鯖江眼鏡の輸出競争力は次第に低下するようになった。そして、発展途上国において安価な人件費によって生産された眼鏡が、低価格品市場で台頭するようになった。そのため鯖江眼鏡は、価格競争力を喪失し、海外市場を徐々に失っていった。この状況に対して、鯖江では中国の産業集積との低価格

品競争において優位性を得るため、自らが海外展開を進めようとしてきた。またモノの流れだけではなく、海外の有名ブランドの取得や企業間における提携にも注目するようになった。とくにグローバル規模による価値連鎖のネットワークを構築していこうとした(榊原(2015)64)。このように鯖江の眼鏡は、わが国の他産地で生産される(伝統)工芸品が経験したよりも早くから、海外市場への販売を手がけ、海外での生産を試行し、さらに海外企業とのブランドライセンス契約などを開始しようとしていたことがわかる。つまり、鯖江の眼鏡製造における進取的な活動は、他製品に比べても早く手がけていたといえよう。

鯖江眼鏡の優位性は、高度経済成長期までは国内市場だけのものであった。その後も鯖江眼鏡の国内市場での優位性は継続していたが、次第に海外から安価な眼鏡が流入するようになると、その優位性は次第に失われていくことになった。こうした状況の中、産業集積を維持・発展させるためには、それまで集積内で動かしていたシステムを外部に対してもオープン化し、また外部との連携を模索する中、新たな機会を見い出していこうとするのが世界的な流れとなってきた。まさに鯖江の眼鏡産業においては、わが国の他製品の産業集積よりも一足早くその動きが示されたといえるかもしれない。

2) 地域産業集積としての鯖江の唯一性

鯖江は、わが国最大の眼鏡産業の地域産業集積である。それは現在でも「眼鏡枠」、「眼鏡部品」については90%以上のシェアを有し、全国で唯一といってもよい眼鏡産地といえる。そもそも「眼鏡」は、サングラス、老眼鏡などを一般的に指している。セルロイド枠のサングラスは、1950年代のモンロー型、1960年代のオードリー・ヘップバーンのファッションにより全盛期を迎えた。しかし、1990年を境として、鯖江の眼鏡産業はイタリア、中国との競争に直面するようになった。鯖江の眼鏡は、全国で圧倒的な地位にある主力製品「眼鏡枠」であり、先にもあげたように鯖江で開発された世界初のチタン枠の生産は、1984年に本格化し、それが世界市場へと展開していった。しかし、1990年代になると一気に中国との競争に曝されるようになった。「眼鏡枠」の事業所数は、1980年には409存在していた。しかし現在では70弱にまで減少し、出荷額も1990年をピークとして漸減傾向にある(塩見(2017)168-170)。こうした眼鏡製造関係の事業所数や従業者数を提示されると、その変化の様子を実感することになる。

現在も鯖江を中心として、国産眼鏡枠自体は95%以上が鯖江で生産されている。現在は、出荷額は底打ち感を見せているが、ピーク時の半分以下である。また技術者不足などの問題も重なり、厳しい状況が継続している(福井県眼鏡協会(2021)6)。つまり、先発者として新たな眼鏡枠を開発した地域では、一時はその新技術や生産規模が早々に拡大したことにより、地域産業集積を形成・維持することができるかもしれないが、時間の経過によりその集積の状況が変化することを示している。

それは国内における地域産業集積同士の競争だけではなく、こうした競争がグローバル化したことに関係している。グローバル競争においては、国内での地域間競争では考慮しなくてもよかったことを考慮しなければならないことが多い。とくに地域産業集積では、その生産に関わる労働者（従業員・ワーカー）の件費は、国内においてそれほど大きな相違はない。しかし、国境を挟むとその件費は大きく異なることが一般的である。先進国と発展途上国との間における件費の格差は、製品コストに大きく影響することになる。そのため、わが国の企業は、1990年代には中国、2000年代以降はASEANの中進国や途上国へと生産拠点を移転させている。こうした件費の面を取り上げても、競争がグローバル化することについての地域産業集積への影響は大きなものとなっている。これ以外の要素を考慮すると、やはり国境を隔てて事業を展開することは、国内のみでの事業展開とは同様の面よりも異なる面の方が多いことがわかる。これはグローバルな市場対応活動の難しさを示している。

(2) 鯖江産地におけるイノベーション

1) 鯖江における素材革命

鯖江では、眼鏡枠に積極的に新素材を採用する「素材革命」が起こり、発展を続けてきた（福井県眼鏡協会（2005）38-40、116-118）。眼鏡枠の新素材は、軽さや強度について多様なメリットを有していた。しかし、従来の製造技術では加工が難しい場合もある。そのため、新素材の導入と同時に新素材の加工を可能とする製造技術の革新が重要となってきた。これまで取り上げてきたように、鯖江では1982年にはチタン枠を開発し、鯖江に一気に拡大し、同地域の国際的な地位が高まった（相原・秋山（2008）115）。また1987年には、形状記憶合金枠の開発に成功した。そのため一貫して新素材の導入と素材加工を可能とする高い製造技術により、眼鏡の高付加価値化を目指してきた。つまり、これまでの鯖江眼鏡は、新素材の導入と製造技術革新の歴史をたどるものであった。こうして現在まで鯖江は、眼鏡枠を中心としたわが国最大の眼鏡産地に成長した。鯖江ではこの素材革命により、産地としての競争力を高めてきた（榊原（2015）66）。それは単に鯖江が他産地よりも早く眼鏡の大量生産に着手し、地域産業集積を形成したことがその優位性につながってきたわけでない。最大産地としての地位を確立した後も、常に技術革新としてのイノベーションを重ねてきたことが大きかった。

福井県の眼鏡関連産業は、生産のほとんどが鯖江で行われているため、同産地の全国的地位は、福井県の全国に占める出荷額シェアから類推することができる。2011年の『工業統計調査（品目編）』では、2010年の出荷額からみた福井県の全国シェアは最も生産量の多い眼鏡枠で93.2%、眼鏡62.0%、部品95.3%であり、わが国では圧倒的なシェアを有している。このように鯖江には、極めて多くの眼鏡関連企業が集積し、一大産地を形成している（佐無田（2018）16）。

ただ近年は、多くの他製品の産地と同様、その規模は縮小傾向にある。鯖江の産地規模の推移は、2010年時点において、4人以上の事業所271、従業者数935人、製造品出荷額等533.7億円であった。1990年以降、生産量の変動を伴いながらも全体では産地規模の縮小が続いている。とくに1990年代後半以降は、その傾向が明確になっている（榊原（2015）66）。眼鏡産業においては、1本の眼鏡枠製造では200工程以上があり、専門工程ごとに企業が分かれており、産地内分業による生産されている（福井県眼鏡協会（2021）4）。したがって、産地での事業者や従業者数の減少は、こうした製造工程を多く担当する事業者が必要となることを意味している。

2) 産地におけるオーガナイザーの存在

さまざまな製品の産地では、生産連鎖におけるその位置により多様な企業（事業者）が存在している。そこで注目しなければならないのが、産業集積におけるオーガナイザー（organizer）²⁾企業の存在である（板倉（1984）93、96）。オーガナイザーである企業は、産地の技術開発者としてのプロモーターの役割とともに、下請けを組織化する産業集積での価値連鎖の編成者としての機能を遂行している場合が多い。その機能には、産業集積内でオーガナイザー企業が地域内の価値連鎖を編成し、商人（流通業者）としての役割から地場産業集積と需要先とを結びつけるものである。これらの企業は、数の上では少数であるが、相対的に産業集積内では大規模な企業が多い（榊原（2015）67）。つまりオーガナイザーは、基本的にはさまざまな事業をまとめる役割を果たす。とくにわが国の総合商社が行っている機能として取り上げられることが多い（石川（2016）214）。

つまり、特定製品の産業集積を形成しても、これら産業集積において生産される製品は、最終需要者まで流通させなければならない。そこでは製造のみであれば、自らあるいは産地集積内における事業者の自助努力により、イノベーションを起こせるような技術開発や製品の完成を見ることができるともかもしれない。しかし、その情報を流通業者や需要者に伝達し、さらに物流を担当し、需要者に届ける役割が不可欠となる。とくに小規模生産者が多数集積するわが国の伝統工芸品の産地では、こうした販売（流通）させる機能を他者に支援してもらわなければならない。現在、伝統工芸品に指定されている工芸品、されていない工芸品を問わず、その生産者数と生産額は、減少の一途をたどっている。そこには以前は生産者をまとめ、工芸品を産地の外へと流通させていた流通業者の減少や機能低下も影響している。

眼鏡産地鯖江の持つ競争力は、素材革命で培った金属加工技術とそれによる眼鏡の機能性の向上にあった。一方、産地内で製造された製品を川下に流通させる機能やそれを担当する事業者が産地内には存在しない。そのため、最終消費者との物理的距離が遠いことから、ブランド化も必ずしもうまくいっていないとされる。眼鏡産業全体の価値連鎖では、眼鏡の度数調整機能を遂行し、大手小売業が支配している川上部門との交渉力が極めて大きなものとなっている

(榎原 (2015) 68)。この交渉力を有しているのがオルガナイザーである。そこでは産地と市場とをつなぐ役割遂行が期待される。また大手小売業者が握っている価格決定権（チャネル主導権）を生産者が握ろうとする攻防もそこにおいては発生することになる（岩本 (2018) 32）。

他方、小売業者の状況も変化してきた。とくに眼鏡は、半世紀前までは、顧客は眼鏡をいわゆる商店街に所在していたような「眼鏡店」や百貨店などで購入していた商品であった。しかし、1980年代からは幹線道路沿いや郊外において眼鏡枠を大量に陳列する大規模小売業者が出現するようになった（水野 (2018) 32）。また21世紀になる頃からは、SPA（製造小売業）として、やはり大規模に商品を陳列し、しかも低価格で販売する小売業者が出現するようになった。その中には「カテゴリーキラー」といえる域にまで達した小売業者も現れた。こうしたカテゴリーキラーと取引をし、対峙できる卸売業者は鯖江産地や中継地、消費地においても存在していない。

(3) ブランド化への取り組み

1) ブランド・ライセンスの獲得

先にも少し取り上げたが、経済のサービス化により、製品ブランドの有する価値は次第に大きな割合を占めるようになった。そのため鯖江では、こうした生産拠点の海外進出は別として、産地におけるオーガナイザー企業が積極的に海外企業からブランド取得を行ってきた。近年は、有名なブランドを有するイタリアなどのファッション・ブランド企業と提携するようになり、グローバル市場での販売拡大のため、強力なブランドを獲得しようとする動きが顕著となった。こうした動きは、1990年代半ば以降、急速に進捗した。ちょうどこの時期は、マーケティング分野では、ブランド戦略やその管理が盛んに議論され始めた時期と重なっている。とくに最初のブランド取得は、ブランドライセンスの金銭的な取得によって進捗した。この流れに対して、いち早く鯖江で取り組んだのは（株）村井であった。同社は、眼鏡の企画及びデザインをし、生産は産地内の企業に委託していた、まさに産地に埋め込まれた企業であった。まず同社は、1973年にイタリア「イブ・サンローラン（Yves Saint-Laurent）」ブランドの眼鏡を生産し、販売する権利を得た。その後、同社は次々と有名ブランドのライセンス契約を獲得した。その結果、同社ではピーク時には、約89億円の売上を達成した年もあった。しかし、その売上の多くを占めたイブ・サンローランとの契約が終了したことにより、同社は急速に経営が悪化し、2006年には民事再生法の申請を行うに至った（宇賀神 (2006) 106-109³⁾。この事例が示すように、鯖江における眼鏡のブランド戦略が失敗した理由の1つとして、デザイン性のなさが指摘されている（加藤 2009）。

つまり、当時の鯖江における「ブランド眼鏡」は、一般的なデザインの眼鏡枠にライセンス

契約により取得したブランドを付与しただけのものであった。そのためにブランド・イメージと製品間では乖離をきたすようになった。その結果、ライセンサーによりブランド・ライセンスを引き上げられることになった。つまり（株）村井における、極めて脆弱な構造の下においての発展は、一時的なものに過ぎなかったといえる。また1990年代末には、イタリアのブランド保有企業によるブランドの囲い込みのため、徐々に産地企業が金銭でブランドを取得することが難しくなりはじめた。そのため、この時期以降、金銭による海外企業からのライセンス取得からブランドライセンス保有企業との戦略的提携が結ばれるようになった。他方、鯖江産地独自でブランドを構築しようとする動きも見られた。たとえば、あとで取り上げる（社）福井県眼鏡協会と鯖江商工会議所が主体となって策定した産地の地域ブランド「THE291」である。こうした努力もみられたが、これが商品選択の際に消費者への訴求力を有するほどには育っていない（榊原（2015）70-71）。それはこのブランドが多くの消費者に認識されていないことからわかる。

2) 鯖江におけるブランドの力

鯖江の企業において、眼鏡に付与する有名ブランドの獲得は、当初は金銭によるライセンス契約によって1980年代から開始された。しかし、1990年代になると、イタリア・ベツルーノ（Belluno）などに所在しているブランド保有企業は、ブランドの囲い込みのため、徐々に鯖江の企業にはブランド取得が難しくなりはじめた。そのため、この時期以降、金銭によるライセンス取得からさらに一歩進んだ戦略的提携が、鯖江に所在する企業とベツルーノに所在する企業との間で結ばれるようになった。ここではベツルーノの企業が、鯖江産地企業にわが国の市場などでブランドの使用を許可する一方、それらの企業はイタリア企業に難加工素材の製造技術を提供することにも合意している。たとえば、鯖江の最大手である（株）シャルマンは、1999年にルクソティカ社（Luxottica Group S.p.A.）と提携し、鯖江市内に大型の物流拠点を新設し、同社が有するブランドを付与した眼鏡を生産し、国内販売体制を整備した（加藤（2012）23）。また眼鏡製造販売の（株）サンリーブでは、1999年にイタリア大手のサフィロ（Safilo）と合併し、東京に販売子会社を設立し、同社がライセンスを有するブランドを日本国内で販売する方針を明確にした（サンリーブウェブサイト）。このように、近年進んだ鯖江産地とベツルーノの眼鏡産地間における加工技術とブランドを絡めた戦略的提携進展は、一見すると産地間におけるwin-winの対等な協力関係が進展したように見える（榊原（2015）72）。

3) イタリア有力産地への鯖江の組み込み

経済のサービス化が進み、「ブランド」の有する価値の重要性が高くなった現在、実際にはブランド保有企業とブランドを獲得しようとする企業あるいはそれを仲介しようとする企業間での交渉力は非対等である。同時に両者の得る利益も非対等である。先にあげた（株）村井は、

ブランドを所有企業によって引き上げられたことによって民事再生法の申請に至った。つまり、同提携によって鯖江は、ブランドを保有するベツルーノの産地企業の戦略に組み込まれた。これはベツルーノに所在する企業のグローバル価値連鎖によって、鯖江の眼鏡産地集積を OEM (Original Equipment Manufacturing : 相手先ブランドによる生産) 基地化とし、それへの組み込みといえる。ルクソティカのような有名ブランドを保有するイタリア企業は、高い石工技術を持ちながらもブランド確立に苦しんでいる鯖江の企業を自らの戦略に組み込み、自らのグローバル価値連鎖に鯖江産地を包摂しつつある (榊原 (2015) 72-73)。

つまり、この間に起こったことは、眼鏡製造の高い技術は、イタリアの有力産地に所在する企業は鯖江に依存しているが、最も稼げる部分 (顧客に対するブランド訴求) はイタリア企業が抱え込んだままであったことである。こうしたベツルーノと鯖江間の地域的な関係では、鯖江は下請け産地としての位置づけであり、付加価値はベツルーノが付加していることを示すものである。そして、付加価値を付している地域に経済的な恩恵がよりもたらされているという構図である。このような状況は、優秀な部品はほぼわが国で製造し、それらを安価に購入し、組立てブランドを付して販売している携帯電話 (スマートフォン) 製造業者に多くの利益が集中するという構図とほとんど変わらないものである。

他方、グローバル市場における眼鏡製造に関する競争は、鯖江では普及品 (低級) から中級品については中国の深圳・東莞地域、高級品についてはイタリアのベツルーノ産地との競争に晒されている状況にある。なお鯖江と深圳・東莞地域との競争は、鯖江産地企業の同地域の拠点からわが国市場などへの逆輸入の増大による面も大きい。その意味では、鯖江企業のグローバル価値連鎖の再編成自体が鯖江の生産量減少につながっている面がある (榊原 (2015) 75)。こうした意味においては、鯖江は高級品市場と普及品 (低価格品) 市場両方の市場において、異なる地域や異なる製品と競争している。つまり、異なる競争の質を経験している状態にあるといえる。

3 眼鏡産業に対する政策的支援と競争対応

(1) 地域産業政策の変遷

1) 産業政策と公共政策

わが国の産業政策の変遷は、大橋 (2015) によると 3 段階に区分される。第 1 段階は 1940 年から 1960 年代までである。この期間には、国内市場を軸として規模の経済性を働かせるため、幼稚産業の保護と重工業化への政策資源の重点配分が行われた。第 2 段階は、1970 年から 2008 年のリーマンショックまでである。この期間には、貿易や為替の自由化や日米構造協議など海

外からの圧力を通じた構造改革・規制緩和の時期であった。そして第3段階は、リーマンショック以降、今日に至るまでの時期である。2011年3月に発生した東日本大震災と福島第1原子力発電所事故における政策対応が含まれる（大橋（2015）4）。この区分は、かなり大雑把ではあるが、大規模な産業を中心として区切ると、このような区分になるのかもしれない。そのため区分対象となる産地や企業の規模による区分が見えにくい。とくに本稿がターゲットとしている中小零細企業の地域産業集積において、伝統工芸品をはじめとする古くからの製品製造に対する政策は見えにくいかもしれない。

そもそも産業政策は、「産業間あるいは産業内の資源配分（産業構造の転換を含む）を行うために有用なあらゆる政策（大橋（2015）3）」とされる。他方、公共政策とされるのは、政策科学における「社会全体あるいはその特定部分の利害を反映した何らかの公共的問題について、社会が集団的に、あるいは社会の合法的な代表者がとる行動方針（宮川（2002）92）」とされる。したがって、産業政策と公共政策の関係は、公共政策に前者が含まれる部分が圧倒的に多いかもしれない。ただ個別企業や産業などを対象とする政策については重なっていない部分もあるう。

2) 産業政策の転換

わが国において、1990年代以降の主要産業構造に関する政策は、市場の失敗への対応から制度改革を通じた市場の機能強化に明確に転換したとされる（河村・武田（2014）4）。つまり最近の30年は、それ以前の産業政策とは、その方向性が変化したととらえられる。他方、弱い立場にある産業への調整政策も、1987年の通商産業省（通産省）の答申以降、特定産業への保護的政策から民間の自助努力のみでは対応の遅れが生じる分野、たとえば雇用・地域活性化などには政策的支援を行う必要があるという認識に変化した。その結果、全体として産業政策の考え方は、市場での競争支援に軸足が移行してきた。こうした分野でのベンチャー企業や新事業に対しては、1998年の「新事業創出促進法」に至る新規事業支援策が講じられてきた（河村・武田（2014）6-11、今井（2020）4）。したがって、特定地域において長く継続してきた産業は、地域での雇用や活性化の側面からの支援が中心であり、当該地域にかかわらず、新事業を創出することへの支援が手厚くなりはじめたともいえる。

わが国における地域産業開発は、1946年の商工協同組合法に端を発し、1983年のテクノポリス法や1999年の中小企業基本法改正など、国によって主導された。また中小企業基本法の改正では、中小企業を経済発展の担い手とし、経営革新、創業促進、経営基盤強化など個別企業の自助努力に対する個別支援を打ち出した。つまり、「選択と集中」が明確になりはじめた時期とも重なっている。とくに政府主導の計画は企業誘致が多いことも指摘されている。そして1990年後半になると、経済産業省は産業集積の形成を重視した政策を打ち出すようになった。内発

的な産業育成を目的として 1998 年に制定された新事業創出促進法に基づいて、地域プラットフォーム整備事業が導入された。2001 年には、経済産業省が地域経済の高度化と内発的産業振興を目指す産業の集積化計画を策定した。これは地域経済再生の新たな枠組みに位置づけられ、高い潜在能力を有する 19 地区を指定し、高度化する国際経済において、地域の特性・強みを活かした事業を生み出す方策であった。他方、他の省庁関連では文部科学省による知的クラスター創成事業や構造改革特区推進本部による構造改革特区の政策により、地域集積の形成を推進させるために多様な戦略も実施されている。このように制度が洗練化されたことにより、企業間ネットワークが強化され、厳しい競争があっても相互の協力と補完により、集団的な競争力が生み出される源泉となっている（長村（2021）10）。ただ産業政策の力点が変わったことと、全体としての支援ではなく、かなり支援対象について強弱（濃淡）をつけたことにより、それまでは支援対象であったものがその支援対象から外れたり、あるいはそれまでの支援よりもかなり薄くなったりした事業分野や地域が次第に明確になってきた面もある。

3) 伝統産業維持の難しさ

このように約 30 年前において、産業政策の方向性（転換）が明確になり、20 年ほど前から具体的に地域における産業については、「新規事業」という方向性が明確化された。これにより、伝統産業や伝統工芸品産業などは、若干置き去りにされた面もある。新規事業というと、IT（ICT）関連などがすぐに思い浮かぶ。たしかにこれらの産業は、成長も期待され、雇用や経済的な恩恵も期待されるものである。しかし、中世や近世、近代初期にその萌芽があり、長年当該地域において連続と継続してきた事業に対する支援が薄くなり、他方でこれらに振り向けられるという状況はいかかなものであろうか。伝統産業自体の規模の減少や衰退については、先に取り上げたとおりであるが、まだ市場需要があり、多くの人々が当該産業で生計を立てていることを考えると、「掌返し」とまではいわないが、「政策転換」という一言では片付けられない面も多々あるようだ。

(2) 眼鏡産業集積に対する政策的支援

1) 鯖江におけるイノベーション支援

鯖江では、これまでも取り上げてきたように眼鏡製造が開始された 1 世紀以上前から、単に眼鏡製造を効率化させるだけでなく、さまざまなイノベーションにも取り組んできた。鯖江を地域産業集積として眺めた場合、わが国最大の眼鏡産地であり、他に追従する地域がない状況にある。しかし、こうした眼鏡産地を形成し、さまざまな工程を担当する事業者のレベルで観察した際には、中小零細規模の事業者が各製造工程を担当し、それらがつながり、産地を形成しているという構造である。したがって、中小零細事業者というレベルでの観察も必要となる

う。もちろん、中小零細事業者という視点では、その事業活動はさまざまな中小企業施策により、支援されている面がある。ただこうした中小零細事業者に対する政策的支援には、多くの課題が残されたままである。

また、古い産業をリニューアルすることが1つの方向性として打ち出されるようにもなっている。それはそれまでの産業の延長線上にあるものから、いわゆる経営資源を活用して、それまでとは全くの他市場や他他製品へと展開することが推奨されているようでもある。しかし、眼鏡企業における新分野向けの公的支援制度の活用実績は低調であった。その要因として、「眼鏡産業の新分野進出可能性調査」の結果報告では、地元自治体による支援方針が企業の自助努力を基本としており、補助金などの支援を得るために必要な自己資金の捻出が困難とされたためであったとされる。また、申請書類を作成する人的・時間的余裕のない小規模・零細企業には利用しにくいと考えていることも指摘されている。その結果、政策的支援を利用する企業については、経営資源が豊富な一部の大手・中堅企業が中心となった。そのため、低迷する小規模・零細企業と業績の順調な大企業という産地企業の二極化を進展させる懸念があった。さらに支援策を受けるため必要な自助努力を行う余力のある大規模・中堅企業の多くは、研究・開発結果を公表する必要のある公的支援を敬遠する傾向があることが指摘されている(南保(2008)50-51)。つまり、中小零細企業にとっては、申請書類などを作成するための時間や経営資源の面で余裕がないことが支援を十分に活用できないことに繋がっている。他方、大企業にとっては申請書作成の際には、自社が保有する技術ノウハウなどが公開されることを怖れている面があることがわかる。とくに後者の場合、国内事業者に対する技術ノウハウの漏洩というよりも、海外事業者に対してそれらが漏洩することの方が大きなダメージとなる。それゆえ新分野向けの公的な支援制度を回避しようとする意図も十分に伝わってくる。

2) 政策的支援の活用

眼鏡産業において政策的支援制度を利用しづらい要因は、一面においては政策的支援制度利用を阻害している面がある。しかし真の阻害要因は、政策的支援制度自体のあり方とされる。現在の支援体制は、新分野進出を前提とした支援では、製造業の場合は研究開発、製作に伴う初期段階での補助金を中心となっている。こうした支援を受けることによって新製品を開発しても、実際に新事業として走らせる段階、あるいは走り出した後の支援体制があまりにも脆弱である。つまり、企業が事業活動を円滑に進めるうえでの必要な情報、生産・販売ノウハウ、販売促進、市場ニーズの把握など事業を展開する上でのさまざまな支援体制が不足している。先の結果報告書では、新分野進出に「取り組まない」と答えた理由としては、4社に1社が「新分野進出に関する情報がない」と回答している。また「行政が窓口となり、鯖江の保有技術をいろいろな業界に紹介してほしい」「企画段階での相談窓口を」「新製品は開発したが、売り先

がわからない」「新製品のアピール方法を」といった事業展開上での支援を望む意見、要望が多く指摘されている（南保（2008）50-51）。

こうした政策的支援は、支援をする側と支援を受ける側の思惑が相違することがしばしばある。両者の思惑を擦り合わせるような機会が設定されるとよいが、それも叶わない場合がほとんどである。とくに支援を受ける側の規模や機能によって事業対象が異なるため、政策の難しさを痛感させられる。また時折り顔を出す「自助努力」という言葉は、支援側だけではなく、支援される側にとっても都合よく使用されることが多い。

(3) 流通チャネルの相違による生産対応

わが国では、主に都道府県を単位として、ある地域や自治体においてかつて盛んに製造されていた工業製品などを研究支援するため、「試験所」が設置されている場合が多い。福井県内にも工業試験所があり、地元の福井大学には工学部もある。こうした面からもわが国自体が、「ものづくり」に傾注してきた状況がわかる。ただ鯖江地域における眼鏡（製造）技術開発は、大学や試験所における成果の移転によるものではない。また福井県眼鏡工業組合の共同事業や研修会との関係も薄いものとされる。地域産業集積の多くの技術開発は、外部事業者や顧客からの企画や注文に対して、個々の事業者が各々個別に対応した結果によるものである。つまり「単一技術の掘り下げ」が指摘されている（塩見（2017）179）。鯖江の眼鏡産業の特異性が、そこに存在するかもしれないが、中小零細規模の事業者が自助努力してきた結果としてイノベーションが達成されてきた面が強かったといえる。そのため、これまで他産業で行われているような工業試験場や大学との連携など、連携の枠組みを優先したような事業構造とはなっていないのかもしれない。

<図表1 タイプの相違による流通構造の相違>

・タイプ1：伝統型

産地の多くの専門的な中小零細メーカー群 → 製造卸ないし産地問屋 → 消費地問屋 → 多くの小売店

（現代では一貫メーカーと大型小売店の登場により、次の2つのタイプが並存し、タイプ1：伝統型とも相互に絡まりあう）

・タイプ2、3：近代型

産地の一貫メーカー → 小売店のチェーン展開をもつ大型販売業者ないし商社

産地の一貫メーカー → 大型ブランドメーカー

（出所）塩見（2017）179（一部改）

伝統的産業は、図表 1 のように製造から流通に至るまでのタイプ分けが示されている（塩見（2017）179）。

図表 1 における伝統型であるタイプ 1 は、産地に所在する中小零細規模メーカーが、産地に所在する製造卸（製品の仕上工程を兼ねる卸売業者）ないし産地問屋によって統合され、全体として 1 つと見なせるバーチャル・コーポレーション（仮想企業）⁴⁾ として機能してきたものである。また消費地に所在する多くの小売店は、当該地域に所在する消費地問屋に統合されていた。これを製品技術開発から見た場合、製品企画は①顧客の近くにある消費地問屋の注文として外部から産地に伝達される、②産地の製造卸ないし産地問屋が独自に構想される、の 2 か所において立ち上げられていた。製品企画には、設計、デザインから部分工程、組立工程、仕上工程までを担当するすべて専門業者が協働し、製品として完成する。また製品開発は、各専門業者の職場でそれぞれ行われ、これに対して基礎技術研究が必要な場合には、それについても各職場でそれぞれが必要に応じて職人の試行錯誤によって行われてきた。こうした製品開発は、現在の地域産業集積においても同様である。現在の大企業のような基礎技術研究所は、産地の中小零細企業には存在しない（塩見（2017）179-180）。つまりタイプ 1 は、伝統工芸品産地においてしばしば見られる小規模な生産者が多数集積し、市場（顧客）のニーズにより各々が対応してきた状況を示している。

現在では、産地において地域の専門的な中小零細業者群を 1 つの企業・工場に内部化した一貫メーカーが出現し、並存する状況にある。しかし、これは製造卸ないし産地問屋と専門的な中小零細業者群が統合したものである。また消費地には、眼鏡の大規模小売店が出現し、多くの店舗をチェーン展開することが一般化した⁵⁾。これは消費地問屋と多くの小売店群との統合である。そしてタイプ 2 として取り上げられているのは、これらの統合である両者からなる新しい産業構造である。もちろん従来の地域産業集積もこれに関与している場合が多い。さらに地域産業集積や一貫メーカーは、外部のブランドメーカーの下請けとして関与していることもある（塩見（2017）180-181）。

タイプ 3 は、地域では OEM と呼ばれるものである。タイプ 2 やタイプ 3 の場合、製品企画は外部の大規模小売店やブランドメーカーによりもたらされるのが一般的である。ただ少数ではあるが、地域内部から提案している場合もある。とくに外部からの製品企画に対して、地域の専門業者や一貫メーカーの現場に蓄積した製品開発、基礎技術研究のスキルやノウハウにより対応するものである（塩見（2017）180-181）。つまり、高度経済成長期が終わって以降、鯖江の眼鏡産地において製造だけではなく、小売段階が大きく変化したことにより、これまでの眼鏡流通が変化した面も観察できよう。

(4) 異質な競争への対応

1) 鯖江眼鏡産業集積における挑戦

鯖江の眼鏡産業集積では、1990年代の円高不況、さらに当時、他産業でも多く見られたように、中国に進出した事業者が現れた。こうした技術交流により、最新のチタンフレーム技術も中国へと移転することになった。これにより中国の深圳、東莞、温州は、鯖江とイタリアのベツルーノに次いで第3の眼鏡産業集積として台頭するようになった。とくに価格破壊的な中国製品がわが国市場に流入したことにより、鯖江の事業者が生き残りをかけて3方向が見られる(塩見(2017)185)。

第1は、眼鏡産業のグローバル化による低価格競争の圧力を回避し、中・高価格市場へと標的市場を移行することであった。これにより眼鏡の高品質化が進められた。第2は、製品の差別化・多様化を進め、産地全体がより高度で細密な市場細分化でフルライン体制を構築することであった。これにより、多品種対応能力が推進された。現在、鯖江めがね会館の展示室には3,000種類の眼鏡枠が展示され、販売もされている(鯖江めがねミュージアムウェブサイト)。従来、鯖江地域における数千単位に及んだ生産ロットの標準は、現在では数百単位へと縮小することになり、スペックが多様化し、多種少量生産が進んでいる。第3は、デザイン性がより重要になったことであった。どの事業者もデザイン能力を向上させ、外部からのスペックを自社なりにデザイン展開できるようになっている。そのため、中小零細事業者においてもデザイナーを雇用している場合が多い。他方、従業員500人を擁する鯖江地域である最大手(株)シャルマンは、自社ブランドを確立し、顧客に訴求しながら、これに80%のOEMを加えている(シャルマンウェブサイト)。最後に眼鏡枠で掘り下げた単一技術を軸とし、これを他産業に転用する多市場対応能力も進んでいる。中にはヨシダ工業(株)のように多市場展開へと転換し、フルートやクラリネットなどの楽器の金属部品や精密医療機器部品などに展開し、1990年に100%であった眼鏡枠は、現在では売上の11%に低下した企業も存在している(吉田工業ウェブサイト、塩見(2017)185-186)。このように各々の時代や競争状況に応じて、柔軟に対応している鯖江における産地企業の姿も目立っている。

2) 眼鏡産業以外の可能性模索

バブル経済崩壊後の鯖江では、さまざまな変化が起きた。それは国内市場での競争ではなく、先にもふれたように海外企業との競争が激化し、またその競争も高級品と普及品という質の異なる製品による競争となり、複層化したことである。さらに鯖江の眼鏡生産者においては、単に効率よく生産し、技術に磨きをかけ続けるという段階から、デザイン性が重視されるようになった。それもこれまで生産者がそれほど意識しなかった市場需要に対する差別化の要素となった。そしてこれまで眼鏡製造において培ってきた技術を他分野へと生かすという、国

の産業政策とも一致するような状況が見られ始めたことである。こうして、最近における 30 年間の鯖江の眼鏡製造は、それ以前とは質の異なる競争が生成し、それらに対する対応力を求められるようになった。

4 鯖江眼鏡産地としての取り組みと課題

(1) 鯖江産地の立ち位置の不明確さ

これまで取り上げてきたように、福井県における眼鏡製造品出荷額等は、いわゆるバブル経済期にそのピークを迎え、近年はその半分ほどに落ち込んだ状態が継続している。1980 年代前半には、鯖江でチタン枠の生産が本格化し、これにより OEM による生産やライセンスブランドが増加した。またメタル枠の輸出が増加し、鯖江の眼鏡産業はその隆盛を見ることになった。こうした鯖江にとってよい時期を経験した事業者にはなかなか現在の状況を受容できない面もある。

鯖江では、バブル経済期に眼鏡製造品出荷額等がピークに達したが、バブル経済崩壊後は円高などの影響もあり、輸出不振に見舞われた。他方、かつてはライセンスを供与していたイタリア企業は、買収によって世界的な流通チャネル網を構築し、顧客の需要に適合したデザインを製品に反映することに傾注するようになった。その後、21 世紀を迎える頃になると、中国で製造された低価格の眼鏡が普及し、以前には OEM を受託していた鯖江の企業は大規模な受注量を失った。またライセンス契約によりライセンスを供与され、生産を行っていた企業には、ライセンスブランドがイタリアへと移動することとなった。そのため、輸出が減少し、中国などから安価な普及品の眼鏡枠が輸入されることとなり、反対に輸入量が増加することとなった。現在では、かつてほどの円高傾向は収まり、国内製品を見直す動きや品質を重視する動きも若干見られるようになり、市場の変化がうかがわれるようにもなった（福井県眼鏡協会（2021）8）。ただ、この間に起きたことは、イタリアは眼鏡製品のライセンスブランドを中心として、世界の高級品市場を獲得・拡大し、中国は中・低品質製品によって低価格帯の市場を獲得・拡大を継続していることである。わが国は、眼鏡以外の製品や産業分野についてもいえることであるが、高級品市場と普及品市場のどちらを標的とするかという意味決定の曖昧さもあり、中途半端なターゲティング設定となってしまっている。つまりどっちつかずの態度（状態）が、世界市場という視点では眼鏡産業自体の立ち位置を曖昧なものとしている。

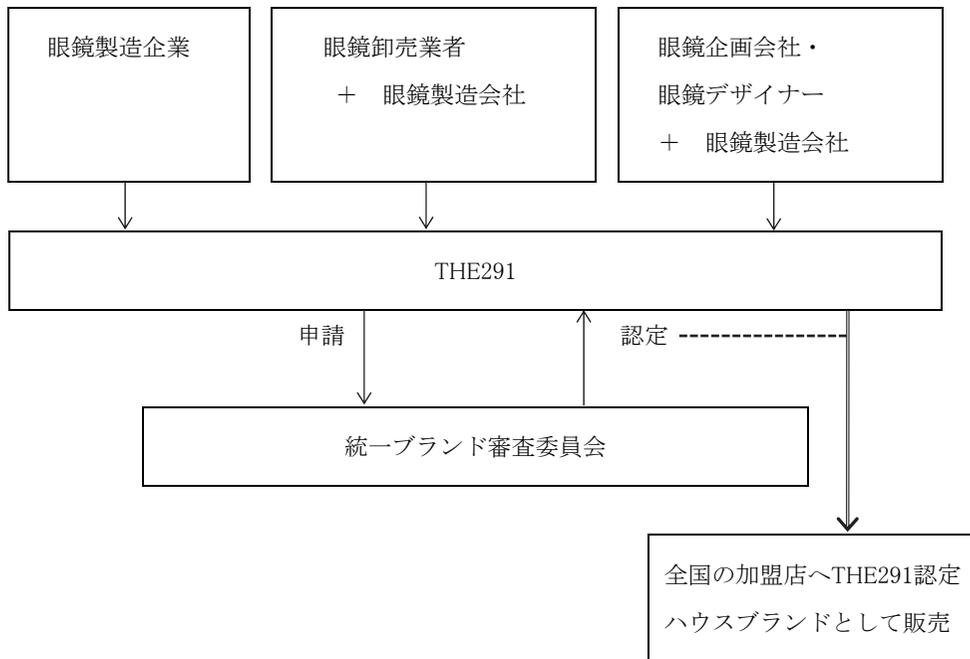
(2) 産地認定ブランド「THE291」の試み

先にも少しふれたが、2007 年より産地による製品認定の仕組みを開始させた。そこでは認定

されれば、高品質を証明する「THE291」ブランドとして販売することが可能となる。同ブランドのコンセプトは、「消費者に安全、安心、感動、満足を約束する」である。こうした産地における認定ブランドの試みは、閉塞感が漂うとくに伝統工芸品産地の集積における1つのチャレンジとなる。

THE291は、鯖江を中心として眼鏡製造会社、眼鏡卸売業者と眼鏡製造業者、眼鏡企画会社・眼鏡デザイナーと眼鏡製造業者がTHE291に取り組み、統一ブランド審査委員会に申請し、同委員会においてそれが認定されると全国の加盟店へTHE291認定ハウスブランドとして販売できるという仕組みである。この仕組みを示したのが図表2である。統一ブランド審査委員会では、①高品質で高級品であり独創性があること、②世界に通用する洗練されたデザインと機能部を備えていること、③世界に誇る新素材や加工技術が盛り込まれていること、などの視点から審査を受ける（福井県眼鏡協会（2021）10）。

<図表2 THE291 認定の構造>



（出所）福井県眼鏡協会（2021）10（一部改）

THE291 認定の構造やその認定されるためのチェックポイントは、先にあげた通りであるが、そもそも「THE291」という産地認定ブランドが、どの程度浸透しているかについても考えなければならない。ブランドの性質上、認知度の高いブランドであれば、こうした取り組みを行う

ことにより、さらにその品質が認識されることになろう。しかし、そもそも産地認定ブランドとはされているが、認知度が低いブランドの場合、その背後の仕組みにかかわらず、最終顧客はその品質が十分であると認識すること自体が難しい。したがって、THE291 を中心となって顧客に訴求しようとしている主体は、その認知度を上げることに注力しなければならない。

(3) 鯖江眼鏡産地の情報発信

1) 展示会などへの出展による情報発信

本稿では、国の伝統工芸品に認定されていないが、地域で長く生産が継続してきた工芸品といえる眼鏡製品を取り上げてきた。また中小零細規模の事業者に対する政策的支援についても触れた。その中では、新規事業の立ち上げに対する政策主体の力点が移行していること、旧来の事業継続に対する政策的支援についても、「生産や製造」つまり「ものづくり」が中心であり、その販売（流通）については非常に乏しいことなどを取り上げてきた。そのため、鯖江の眼鏡製品をいかに顧客に訴求し、流通させるかは、各事業者の自助努力に任されてきた面も多かった。

近年、福井県眼鏡協会では、国内において現在のコロナ禍以前までは、春季には WOF・COME、渋谷ヒカリエ、秋季には iOFT 東京ビックサイトなどで年間 9 回前後の展示会への出品を行ってきた。また海外では、フランス・イタリア・香港・アメリカ・ドイツなどで、年間 15 回前後の展示会への出品を行ってきた。さらに鯖江市に所在しているめがね会館でも、観光で訪れる顧客に対して展示・販売を行っているが、2008 年には産地直営ルーム「CLASS GALLERY291」を東京・青山に开店させ、鯖江産地の眼鏡製品をわが国のファッションの中心地に集結し、直接顧客に眼鏡の掛け心地など品質の良さを訴求する拠点としている。また「小売店のための小売店」として、同店舗スタッフが他の小売店に対しても「国産めがねの売り方」の講義なども行っている。先に多少ふれた鯖江めがね会館は、1984 年に鯖江に建設され、2010 年にはめがねショップや体験工房・博物館を開館させた。2012 年にはスイーツ・カフェコーナーも开店させ、長時間滞在が可能な施設としている。さらに 2016 年には博物館をリニューアルし、来館者数は年間 12 万人を超える観光拠点へと成長している（福井県眼鏡協会（2021）11-13）。永平寺とは距離があり、同所周辺には他に観光拠点となるような場所が存在しないことから、単独での非常に大きな集客施設といえるかもしれない。

2) 眼鏡産地による小売店舗の出店

店舗の運営を委託するかたちで産地めがね専門店も開業している。形態としては、鯖江の眼鏡産地企業が、福井県眼鏡協会を通して、めがね小売店が「さばえめがね館」に運営を委託するかたちで顧客に訴求している。この試みは、2014 年秋から鹿児島県で開始し、2015 年には京

都にも出店し、その後、長崎・栃木・宮崎・福岡・熊本・宮城・東京と全9店舗運営されている。さらにめがねファンをつくるための一般消費者向けのイベントとして、2014年からはめがね好きの顧客のためのイベントである「めがねフェス」を毎年鯖江で開催している。そして、2016年5月からは眼鏡製作の中身までを公開する「メガネメッセ」を開催し、ものづくり産地としての知名度をさらに上昇させようとしている（福井県眼鏡協会（2021）14-15）。残念ながらこうしたイベントは、2020年初からの新型コロナウイルス感染症のため、一時的に中止の判断が下されたが、「コロナ開け」には再開されることが望まれる。

3) コロナ禍によるプロモーション活動の変容

現在のコロナ禍においても、鯖江の産地や製品の訴求は、継続しており、集客を伴う大規模イベントは開催が難しいが、2010年10月1日からは「さばえめがねをかけようキャンペーン」を2021年3月末日まで実施した。コロナ禍で眼鏡業界も苦悩を強いられる中、眼鏡小売店との関係を強化し、眼鏡の魅力の発信と市場需要動向を掴むために実施したものである。このキャンペーンは、最終顧客である消費者に対しては、産地眼鏡への関心・購入動機を促進させること、小売店に対しては来店誘導・販売促進・新規仕入の促進がある。また産地企業に対しては、受注機会の創出や新型開発を可能とさせること、産地全体に対しては、認知度向上、産地のブランド化、小売業界との関係強化をそれぞれ目標としている（福井県眼鏡協会（2021）15）。このキャンペーンでは、2015年からSDGsを意識し、5つのゴールをベースとしたものとなっている。このような状況下だからこそ、できること、できないことをきちんと吟味し、実行に移そうとしている様子がわかる。

そして、福井県眼鏡協会を中心とした眼鏡産地の訴求は、産地のPRにつながる映像やパンフレットなどの広報物の製作、小売店アンドへの配布・配荷による認知度の向上を促進させる努力が継続している。また産地の総合案内としてのウェブサイトを作成し、製品や産地に所在する企業の情報、職人の技や眼鏡製造に掛ける思いなどを掲載し、発信している（福井県眼鏡協会（2021）17）。こうしたさまざまな媒体による産地におけるさまざまな取り組みの訴求と、生産者の思いや実際に製造場面も伝達しようとする状況は、単に製品（商品）のみを訴求するのではなく、ストーリー（物語）として、地域を訴求していることに通じる。つまり、単発の情報発信ではなく、ストーリーとして顧客に理解し、受容してもらうためのマーケティング活動といえる。

いずれにしてもこれまでの鯖江における眼鏡製造では、生産だけでなく流通面においても多くの苦勞を乗り越えてきた。現在もその苦勞の只中にある。鯖江眼鏡は、伝統工芸品の指定を受けないため、多くの政策的支援の枠外におかれているため、指定を受けている工芸品に比べて、経済的には不利な状況にある。ただそのような状況にあっても、眼鏡産業を地域で生かさ

せ、そこで生産された眼鏡を全国に流通させ、海外企業と互角に競争をしてきた産地ならではの強さと忍耐力が鯖江の地には存在する。不利な状況を耐え、その中でも新技術を開発し、市場に断続的に訴求する努力は今後も必要であろう。

(4) 鯖江眼鏡産業における課題

1) 生産工程における課題

鯖江の眼鏡産業を地域産業集積として考えると、その特徴が浮上する。眼鏡産業は、これまでも取り上げてきたように分業体制による多工程製品であるため、生産上の集積が必要となる。そして、製品として完成させるための生産工程が多段階あるため、それにより地域での雇用が生まれた。さらに技術的な分業・分散によって、需要変動への適応も弾力的に行ってきた。また空間的な隣接性を集積が有しているため、工程上の迅速な対応を物理的に可能としてきた。これらに実効性を与えているのが、業界団体の存在である。一般社団法人福井県眼鏡協会は、製造業者と卸売業者から構成され、最終流通チャネルの確保や開拓、消費者市場の情報流通の存在が担保され得る組織構造であることが重要な制度的環境要件となっている（西村（2015）62-63）。つまり、眼鏡の製造業者と流通業者を束ね、各々の状況をよく観察しながら調整・管理する組織（機関）の存在の重要性である。

現在、鯖江での眼鏡製造においては内製化への流れもある。つまり内製化と分業のジレンマ問題といえる。細かな工程への分業はリスクへの対応力となるが、品質管理上の問題が発生する可能性がある。そのため、眼鏡枠の製造業者にはいくつかの工程を内製化する方向性もある。またコスト対応できない分業取引先への対応も問題となる。しかし課題は、全体として疲弊しつつある当該業界で分業企業が、その規模の小ささのために廃業などで離脱していくことである⁶⁾。その防止は、業界としての支援施策を講じていくか、相対的に大規模な企業の内部機能化や内部組織化ということになる（西村（2015）63-64）。これはしばしば経済学において取り上げられる「取引コスト」の問題の好例である。ただ外部化と内部化は、双方にメリットとデメリットがあり、1つの方向に走ることの危険性もある。また、中小零細企業あるいは個人事業主であっても、それで製造している部品などについてはなくてはならないものもある。自然災害により、自動車部品工場が被災し、自動車生産自体が停止した、あるいは休業を余儀なくされたということは記憶に新しいが、同様のことが眼鏡製造においても発生する可能性がある。こうした状況に対する対応も当然要求される。

生産地における産業集積では、分業の進展により、これらを調整する機能が重要である。さらにある種ゲートキーパーとしての役割を果たす企業の存在が不可欠である。ゲートキーパーは、組織や企業の境界を越えて、その内部と外部を情報面からつなぎ合わせる人材である（安

田・伊佐田 (2017) 99)。鯖江の眼鏡産業では、その役割は卸売業者が遂行してきた。基本的な流通チャンネルでも、代理商・商社としての卸売業者が、海外や国内市場の情報を提供し、他地域の企業などと取引関係の構築について支援している。そこではものづくりに特化し、さらに分業化していることから各工程に特化している製造業者には、地域全体を見ながら製品開発提案や取引先提案などがなければ、地域産業の事業システムは機能不全を起こすことが多い。しかし、鯖江地域における眼鏡産業では、それが卸売業者の存在によって回避されている(西村 (2015) 68-69)。こうした卸売業者におけるゲートキーパーとしての役割は、これまであまり指摘されてこなかった。元来ゲートキーパーは、企業内に存在するが、地域産業集積を1つの企業と考えると、1企業とほぼ同様の機能を遂行することがゲートキーパーには要求されよう。

2) 産地外へのプロモーション課題

鯖江には、眼鏡製品を主力に扱う卸売企業群がある。これらの企業群は2つに大別できる。1つは産地外の消費地卸や百貨店、眼鏡小売業などを取引相手とした従来型の卸売企業である。もう1つは、自社で企画開発した製品に自社独自のブランド(ハウスブランド)を付し、ファッション性の高いデザインと適切な価格を訴求し、ニッチ市場向けの製品供給に特化し、コンセプトショップなど異業態に直接販売あるいは直販体制を有する卸売企業である。前者は競合激化の中で、さらなるコスト競争力を求めて海外からの製品仕入を行っている事例もある。ただ基本的には、両者とも産地内企業での委託加工を製品仕入の主軸としている点では産地との繋がりが深い(南保 (2008) 56)。

また、鯖江の製造企業にとっては、卸売業者や商社などの逆活用も必要となろう。最終顧客の情報を収集するだけでなく、事業としての多角化の可能性を検討することは、異業種との間で発生する。そのため、積極的に問屋・卸売業者を活用する方法を検討すべきである。自社ブランド構築を進め、問屋離れが起こる一方、問屋の逆活用効果を考えることも必要である。そしてこれら問屋や卸売業者との連携を前提として産業集積の強みを活かせば、地方自体や地元経済団体などとの積極的な連携も必要になる(西村 (2015) 83-84)。これまでのように産地問屋と呼ばれる卸売業者をいかに活用すべきかという課題がここにある。それはこれらの機能も時代により変化し、またその規模も変化していることによるためである。

3) 地域的ロックインによる衰退

鯖江の眼鏡産業集積の地盤沈下は、自社ブランドではなく OEM 製品への依存度が高いことが影響している面があった。また鯖江の眼鏡産業が、主にアジアからの低価格製品との競争において劣位となり、多くの企業が倒産や廃業に追い込まれている状況ばかりが指摘されることもある。ただ産業集積自体には製品と同様にライフサイクルがあり、進化経済学で用いられる

経路依存性をもたらす地域的ロックインによる衰退がその原因となっている面もある（遠山（2009）、遠山・山本（2007）、蔣（2019）27）。つまり、特定の産業や製品を長い目で観察すると、成長曲線のみを描くのではなく、ライフサイクル曲線が示すように成熟し、衰退曲線を描く場合の方がむしろ自然との立場である。

地域産業集積にも大きな影響を与えているグローバル化により、従来、集積した中小企業を支援するために展開してきた多くの地域産業関連施策はほとんど効果がなく、結果的にはわが国の産業集積の衰退傾向に歯止めがかかっていない。とくに各地に存在している産地型集積・地場産業地域の縮小・衰退傾向は著しく、地域あるいは国内で完結する視点や発想だけで理解、認知、対応することは困難である（上野・政策科学研究所（2008））。したがって、今後、国内だけでなく、海外を含めていかに他地域との連携を優位に進めていくかが課題である。

おわりに

本稿では、100年以上の歴史のある福井県鯖江地域を中心とした眼鏡製造産業に焦点を当てた。そもそも眼鏡製造は、その製造工程が200以上もあるため、1事業者が単独で完成させられる事業ではなかった。そこで鯖江を中心に眼鏡製造関連の事業者が地域産業集積が形成された。また同地域が国産眼鏡の9割以上を現在も製造する地域となっている。そもそも鯖江において眼鏡産業が生成したのは、冬場に仕事がなく、出稼ぎに出なければならないという地域の貧しさからであり、その状況を改善すべく立ち上がった庄屋（増永家）からのスタートであった。そしてわずかの期間において、鯖江はわが国随一の眼鏡製造の場となった。

鯖江は、第二次世界大戦後により眼鏡産業の地域集積として飛躍した。鯖江では、次々とイノベーションが積み重ねられていった。また他地域の他産業が国内市場の形成に傾注する中、鯖江の眼鏡産業は早い段階から海外進出を果たし、市場を形成していった。他方で早くに海外進出をしていたため、グローバル化の影響を早々に受けることにもなった。とくに発展途上国、中進国とされていた地域においては安価な労働力により、安価に眼鏡製造をする地域が生成したため、鯖江の眼鏡産業は早くに価格競争に巻き込まれた。その状況の中、ブランドの優位性に気付き、イタリアのブランド保有企業からライセンスを受け、ライセンスブランドの眼鏡製造も手がける企業も出てきた。こうした動きは、地域にオーガナイザーの役割を遂行する企業が存在していたことが大きかった。しかし、グローバルな市場変化は早く、次々と鯖江の眼鏡産業にとっては障壁が立ち塞がることとなった。

また本稿は、地域の産業集積だけではなく、中小零細企業に対する政策的支援という視点からも鯖江の眼鏡産業を考察した。わが国の産業政策は、時代によりその重点対応を変化させて

きたことが指摘されるが、近年は市場の機能強化を明確化し、とくに新規事業分野に対する支援が厚くなってきた。したがって、長い間継続してきた産業に対する支援よりも、新事業分野への支援が中心となり、眼鏡産業に対する支援も新素材や新技術へと支援の重点が移行した。なかなか政策的な支援を鯖江産地として受けることが難しくなった環境の中、地元の製造・販売の組合では、独自の努力も重ねてきた。ただ鯖江の眼鏡産業を取り巻く市場環境は、次第に厳しくなり、自助努力だけでは対応できない事態も多く生起している。

このように鯖江眼鏡産業は、その歴史の長さゆえ、さまざまな市場環境の影響を受け、現在も受け続けている。とくに今後乗り越えなければならない課題として、まずは鯖江の眼鏡産地として立ち位置を明確化することである。高級路線か低価格（普及品）路線を選択するかである。現在のような中途半端な両睨みの状況では、ポジショニング（立ち位置）の曖昧さが継続し、産地自体をより弱体化させるであろう。またブランド戦略、とくに認知度の低い「THE291」を今度のように顧客に訴求しているかが課題である。これも先の立ち位置の明確化に通じる部分である。そしてコロナ禍は、とくに鯖江の眼鏡産地を襲っただけでなく、多分野広範囲に大きな影響を与え続けている。この困難で異なった対応が求められる現在、厳しい市場環境に耐え、そしてこの状況ならではの地域としてのプロモーション政策を継続させていくことが重要であろう。

<参考文献>

- 相原基大・秋葉太（2008）「産業集積における技術イノベーションの実現過程：鯖江眼鏡産地のフィールド調査を通じた予備的考察」『経済学研究』北海道大学経済学研究科、第58巻2号、113-129
- 板倉勝高（1984）『地場産業の発展 訂正版』大明堂
- 今井隆太（2020）「政策による地域産業振興は可能かー公共政策の手法としてのクラウドファンディングの検討」『地域イノベーション』法政大学地域研究センター、第12号、3-14
- 岩本勇（2018）「チャンネル・リーダー移動と社会環境要因の関係に関する研究ー業界別PB比率とハーフィンダール指数ー」『環境と経営』静岡産業大学、24巻第1号、29-39
- 上野和彦（2010）「地場産業研究の課題」『学芸地理』東京学芸大学地理学会65号、3-10
- 宇賀神宰司（2006）「追跡ルポ 破綻の真相 村井〔眼鏡フレームの企画・製造・卸売り〕ブランド眼鏡で飛躍も、攻めに固執し力尽きる」『日経ベンチャー』206号、日経BP社、106-109
- 大坪元治（1960）『眼鏡の歴史』日本眼鏡卸組合連合会
- 大橋弘〔2015〕『「新しい産業」政策と新しい『産業政策』』RIETI Policy Discussion Paper Series 15-P-020.

- 加藤明 (2009) 「中国眼鏡産地研究—深圳・東莞地域の事例に基づく考察—」『石川伝統工芸イノベーション育成ユニット・ケースブックシリーズ 2』
- 加藤明 (2012) 「中国眼鏡産地研究—深圳・東莞地域の事例にもとづく考察—」『北陸地域研究』第 4 巻 1 号、2-26
- (株) サンリーブ : <https://www.sunreeve.jp/company/> (2021.7.20 確認)
- (株) シャルマン : <https://www.charmant.co.jp/company> (2021.7.20 確認)
- 河村徳士・武田晴人 [2014] 「通商産業政策 (1980~2000 年) の概要 (3) 産業政策——岡崎哲二編著『通商産業政策史 3 産業政策』の要約」RIETI Policy Discussion Paper Series 14
- 経済産業省 (2018) 「伝統的産業の要件」: https://www.tohoku.meti.go.jp/s_cyusyo/densan-ver3/html/pdf/1_1.pdf (2021.7.20 確認)
- 経済産業省 (2019) 「伝統的工芸品産業の振興に関する法律」に基づく手続きのご案内 : https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/nichiyo-densan/densan/designation.html (2021.7.20 確認)
- 榊原雄一郎・南保勝 (2009) 「経済のグローバル化と鯖江めがね産地の構造変化」『地域経済学研究』日本地域経済学会、Vol.19
- 榊原雄一郎 (2015) 「グローバル経済課における産業集積間の競争と協力についての研究—鯖江眼鏡産地のグローバル価値連鎖から—」『地域経済学研究』日本地域経済学会、第 30 号、64-78
- 鯖江めがねミュージアム : <https://www.megane.gr.jp/museum/> (2021.8.1 確認)
- 佐無田光 (2018) 「北陸地域の内発型産業と事業創造イノベーション」『リアルオプションと戦略』日本リアルオプション学会、10 巻第 2 号、13-23
- 塩見治人 (2017) 「地域産業クラスターの起源・成長・変容—グローバル化と伝統的地場産業—」『名古屋外国語大学現代国際学部紀要』第 13 号、167-193
- 蔣辛未 (2019) 「産業集積の持続における商人的コーディネーターに関する研究」『JSMD Review』第 3 巻第 2 号、27-35
- 埴本一雄 (2020) 「1980 年代の総合商社 X 社のプラント輸出におけるビジネス創造」『アジア市場経済学会年報』アジア市場経済学会、第 23 巻、25-35
- 高橋広行・金谷勉 (2020) 「地場産業・伝統的工芸品産業のマーケティング : fsQCA を用いた分析を通じて」『同志社商学』第 72 巻第 1 号、27-47
- 遠山恭司 (2009) 「日本とイタリアにおける産業集積比較研究 : 持続的発展のための経路破壊・経路創造」『三田学会雑誌』第 101 巻 4 号、715-739.
- 遠山恭司・山本篤民 (2007) 「グローバル経済体制下における鯖江の眼鏡産業集積の構造変化」

- 渡辺幸男（編）『日本と東アジアの産業集積研究』同友館、145-184
- 中村圭介（2012）「眼鏡と希望－縮小する鯖江のダイナミックス－」その目的・意義・前提、1-15
- 長村知幸（2021）「地域活性化と産学連携」『酪農学園大学紀要（人文・社会科学編）』酪農学園大学、第45巻第1号、9-18
- 西村順二（2015）「地域産業における産業集積の特徴と課題：消費地近接性の有効化について」『甲南経営研究』甲南大学経営学部、第56巻第3号、53-85
- 日本精密（株）ウェブサイト：<http://www.nihon-s.co.jp/files/attach/binaries/74/166/001/55ec26e2dd451f6c86b478dae1b233d0>（2021.8.1 確認）
- 福井県眼鏡協会（2005）『めがねと福井 産地 100 年のあゆみ』福井新聞社
- 福井県眼鏡協会（2021）「めがね産業のこれまでと各種取り組み」2021年2月8日（春季実態調査事前研究会資料）、1-17
- 水野未宙也（2018）「新規参入を契機とする既存企業間の競争関係の変動－眼鏡小売業界を事例として－」『日本経営学会誌』日本経営学会、第41号、28-39
- 南保勝（2008）「鯖江眼鏡産地における複合産地化への可能性」『研究論文』福井県立大学地域経済研究所、43-59
- 宮川公男 [2002] 『政策科学入門 第2版』東洋経済新報社
- 安田弘一・伊佐田文彦（2017）「IoT 環境における中小企業のビジネスシステムの実証研究」『年次学術大会講演要旨集』イノベーション学会、32号、97-101
- 吉田工業（株）ウェブサイト：<https://www.yoshida-i.co.jp/products/>（2021.8.5 確認）

1) 一般社団法人福井県眼鏡協会は、福井県眼鏡工業組合と福井県眼鏡卸商協同組合により構成されている。1982年9月に設立され、「眼鏡使用者の幸せの追求と福井の眼鏡産地の活性化を通じて、若い世代が夢を持って働き続けることができる地域社会をつくる」ことを組織目標としている。その業務内容は、①眼鏡関係の調査・統計・研究及び情報の提供に関する事項、②眼鏡産業を通じて目の保健衛生に関する事項、③眼鏡技術及び経営の指導並びに人材養成に関する事項、④眼鏡製品のPR並びに需要開拓に関する事項、⑤そのほか目的を達成するために必要な事項、である（福井県眼鏡協会（2021）3）。

2) オーガナイザー機能は、利害調整をしつつ各部分を取りまとめるコーディネーターとしての機能と、プラントの設計、施工、稼働に至るプロセスを科学技術的知識に基づいてシステム化する機能とされる（坪本（2020）27）。ただこれは総合商社におけるオーガナイザー機能であるため、本稿で取り上げているオーガナイザー機能は、前者が中心である。

3) (株)村井は、福井県坂井市に所在した眼鏡フレーム卸売業であった。同社の民事再生後は、2006年に日本精密が眼鏡枠事業の積極的展開、販路の確保を目的として、民事再生申請中であった同社の再建スポンサーとなり、メインの債権者である北陸銀行と協調して再建案の取り纏めを行った。そして2007年7月に裁判所において再建案の認可が確定された（日本精密（株）ウェブサイト）

4) 仮想企業（バーチャル・コーポレーション）とは、ウェブ上で実現される企業活動であり、バーチャル・

リアリティ（VR）のような企業であり、バーチャル・カンパニーともいわれる。ネットワークを利用して必要な人材や技術、ノウハウを外部から調達して組織化し、ビジネスを展開する企業形態である。コンピュータ・ネットワークの発達により、事業に必要な中核能力以外は外部の能力を利用する業務形態も増加している。この利点は、コスト削減、意思決定までの速度の向上などである。この概念は1990年代前半、Bill Davidow and Michael S. MaloneによるThe Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Centuryで提起された。

5) 大手眼鏡小売チェーンの売上順位は、メガネトップ、ジーンズHD、三城HD、ゾフ、ビジョナリーHDの順となっている（<https://gyokai-search.com/3-megane.html> 2021.8.12 確認）

6) 単に当該産業あるいは当該産業集積における規模の小ささが、一番の伝統工芸品製造の衰退あるいは消滅の原因とは限らないが、ここでは一定規模以上の企業あるいは産業出なければ、その生き残りが難しいことを強調している。

日本の眼鏡産業と産地福井・鯖江の盛衰 — 鯖江のフレームメーカーの動向 —

柴田 弘捷

はじめに—鯖江とメガネ産業—

福井県なかんずく鯖江地域は日本の眼鏡フレーム生産 90%強の一大集積地で、「世界が認める高い技術を持つ鯖江産地は、高いデザイン力とブランド力を持つイタリア、低コストでの大量生産を得意とする中国とともに世界三大産地の一つとして確たる地位を築いている」^{*1} のである。確かに鯖江の眼鏡生産の出発は雪深き北陸農村の冬場の出稼ぎに代わる生業として 1905 年に始まり、それ以降、眼鏡産地とし、眼鏡フレームの生産では、90%を超えるシェアを持つ産地に成長した。ただし、その中心は眼鏡枠とその部品で、眼鏡の主要部分の一つであるレンズメーカーの発展はあまり見られなかった。しかし、2000 年代に入って鯖江の眼鏡産業は厳しい低迷の時代をむかえている。

本稿では、なぜ、福井県鯖江市周辺に眼鏡産業、特に眼鏡フレーム生産業が 100 年以上も存続し続け、かつ国内生産の 95%にも集積したのか、2000 年代に入ってなぜ低迷したのか、そして、現在鯖江の産地・メーカーはどのような活動を見せているのかを、戦後の眼鏡産業の展開をたどり、眼鏡生産の構造を明らかにする中で、それらの事を考えてみたい。

1. 日本の眼鏡産業

眼鏡産業は眼鏡枠（以下、フレーム）生産業とフレームの部品生産業、眼鏡レンズ（以下、レンズ）生産業、およびそれぞれの加工業から成り立っている。工業統計では細分類に眼鏡製造業（眼鏡枠を含む）の項があり、それとは別に、眼鏡関連の生産品目として完成品の眼鏡、眼鏡枠、眼鏡部分品、眼鏡レンズ（コンタクトレンズを含む）、および眼鏡賃加工の項目がある。眼鏡産業の量的姿は、工業統計の眼鏡製造業、生産品目および賃加工のデータによって把握することができる。

眼鏡製造業の趨勢

工業統計調査が全事業所の調査を開始した 1955 年の眼鏡製造業は事業所数 689（うち 3 人以下 501、72.7%）、従業者数 3,407 人（同 1,120 人、36.9%）、出荷額等 1,330 百万円（同 335 百万

円、25.2%)であった。その後90年代初めまで増加傾向が続いた。

事業所数は80年に最多を記録した(1,355所)。従業者数は91年前後に最多となり(91、92年は3人以下の数値が不明)、出荷額等は92年に最多となった(3人以下の数値が不明であるが、前後の3人以下の出荷額等は54億円程度で、4人以上が2,440億円である)。

その後は、事業所数は若干の増減を繰り返しながら2000年は1,100所であったが、その後急速に減少していくことになる。2020年の調査によれば事業所数は576所(4人以上215所)で1955年の83.6%、80年の半数以下の42.5%まで減少した。従業者規模でみると特に従業者数3人以下の事業所の減少が著しく、55年の72.1%、最も多かった80年(725所)に比べると49.8%と半減した。他方、4人以上の事業所は80年までに55年(188所)の3倍強に増加していたが、その後は減少傾向となり、2020年(215所)は55年比では1.14倍ではあるが、最多であつた80年(630所)比では34%の215所に減少した。このような変動の結果、55年には3人以下の事業所は全事業所の72.7%占めていたが、その割合は年々低下し、90年には48.5%と半減した。しかし、その後4人以上、特に4~9人規模の事業所の減少著しく、2010年以降、3人以下の事業所が62%前後、4人以上の事業所が37%前後となっている。つまり、従業者数規模別の割合を見ると、眼鏡製造業は3人以下のその割合を55年以降一時低下してきたが、2010年以降6割強を占め、2020年調査では361所で全事業所(576所)の62.7%であった。小零細事業所が多数派なのである。

表1 眼鏡製造業(枠を含む)の推移

従業者規模4人以上の事業所			
調査年	事業所数 (所)	従業者数 (人)	出荷額等 (100万円)
1955	188	2,287	995
1960	314	4,419	2,990
1965	473	6,150	7,118
1970	617	9,450	24,438
1975	616	10,248	66,684
1980	630	11,019	109,068
1985	531	12,574	152,874
1990	535	14,929	224,388
1992	489	14,940	244,004
1995	422	12,477	196,310
2000	506	12,365	208,255
2001	467	12,219	191,065
2005	359	9,270	140,128
2010	271	8,065	116,991
2014	246	7,838	107,262
2017	227	7,541	113,231
2018	221	7,445	121,462
2019	218	7,762	136,822
2020	215	7,541	154,716

注：1995年～2014年の事業所数、従業者数は12月1日現在、出荷額は年間、17年以降の事業所数、従業者数は6月1日現在。出荷額は前年間のもの

2015年は「経済センサス(活動調査)」のため、調査が異なるため割愛した。

出所：「工業統計調査」各年より作成

た80年(630所)比では34%の215所に減少した。このような変動の結果、55年には3人以下の事業所は全事業所の72.7%占めていたが、その割合は年々低下し、90年には48.5%と半減した。しかし、その後4人以上、特に4~9人規模の事業所の減少著しく、2010年以降、3人以下の事業所が62%前後、4人以上の事業所が37%前後となっている。つまり、従業者数規模別の割合を見ると、眼鏡製造業は3人以下のその割合を55年以降一時低下してきたが、2010年以降6割強を占め、2020年調査では361所で全事業所(576所)の62.7%であった。小零細事業所が多数派なのである。

当然、従業者規模の変化は、規模別従業者数にも反映する。3人以下の事業所の従業者数は、55年には全従業者の1/3を占めていたが、その割合は年々減少し、65年には2割を切り(13.5%)、85年には1割を切り(8.4%)、以降8%程度で推移してきた(2020年662人、8.1%)。

製造品出荷額等の推移を見ると、1955年時はわずかに13億円強でしかなかったものが、20年後の75年には55年の500倍を超える670億円強

になり（もちろんこの間は高度成長期で物価も急上昇しており、実質的な伸びはこれほどではなかったが）、さらに89年に2,000億円を超し、92年には2,450億円強で最多を記録した。しかしその後は減少傾向となり、2001年には2,000億円を割り、その後も若干の増減がありながらも減少傾向が続き、14年には92年の半分以下の1,073億円にまで減少した。特に2000年から14年の減少は著しい。14年間でほぼ半減したのである（1992→2000年357.5億円減、減少率4.7%、年平均22.3億円減。00→14年110億円減、減少率48.5%、年平均72億円減）。

出荷額等の推移でみる限り、日本の眼鏡産業は1992年まで「高成長期」であり、90年代は減少するも2,000億円台前後を維持する「低位安定期」であった。しかし2000年代に入って急激な縮小傾向となった。まさに日本の眼鏡産業は厳冬の時代であった。

ただ、14年以降、若干の回復傾向がみられ、19年には1,547億円となった。（表1）

2. 眼鏡関連品目生産と福井県・鯖江市

眼鏡は眼鏡枠（フレーム）と眼鏡レンズの組み合わせでできている。そしてフレーム生産とレンズ生産とは全く別である。

眼鏡関連の産業は、フレーム生産業、フレーム部品生産業、加工工程を請け負う賃加工業、レンズ生産業、そして完成品の眼鏡生産業（老眼鏡やサングラス等の完成品、つまりレンズの入った眼鏡、以下、眼鏡）から成り立っている。工業統計ではこれらを都道府県別に品目別（完成品眼鏡、フレーム、レンズ、部分品、賃加工）の産出事業所数とその出荷額を調査している。これらを見ることによって、日本の眼鏡産業の地域的特性を明らかにすることができる。

その中で、出荷額で主要な割合を占めているのは、フレームとレンズである。2019年のそれぞれの生産額を見ると、合計1,378億円のうち、眼鏡2.4%、フレーム36.3%、部品5.2%、レンズ49.0%、賃加工7.2%の割合である。なお、これらの業種は特定地域に偏在している。特にフレームと部品は福井県、なかんずく鯖江市に集積している。

眼鏡関連産業の中核であるフレームとレンズの出荷額の推移と福井県の占めるシェアの推移を見ていこう（表2）。

戦後、工業統計調査で都道府県別の生産品目データが初めて標章された1953年以降のフレーム生産額と福井県のシェアの推移を見ると、53年の3.4億円から60年には17億円、70年121億円、80年466億円、90年959億円と急成長し、92年に1,031億円と1,000億円を超し、最多の出荷額となった。しかし、その後は縮小傾向となり、95年792億円と92年比239億円減（-23.2%）と大きく減少し、2010年には300億円にまで減少した。その後やや回復の傾向が見られ、15年は365.5億円、19年は499.6億円となっている。とはいえ最多であった92年に比べ

表2 フレームとレンズの生産額と産出事業所数の推移と福井県のシェアの推移

調査年	眼鏡フレーム						眼鏡レンズ					
	出荷額(億円、%)			産出事業所数			出荷額			産出事業所数		
	全国	福井県	福井県 割合	全国	福井県	福井県 割合	全国	福井県	福井県 割合	全国	福井県	福井県 割合
1953	343	121	35.4	…	…	…	143	1	0.8	…	…	…
1955	545	218	39.9	…	…	…	262	2	0.8	…	…	…
1960	1,689	939	55.6	…	…	…	791	-	-	…	…	…
1965	3,938	2,821	71.6	…	…	…	3,565	25	0.7	…	…	…
1970	12,095	9,881	81.7	533	444	83.3	12,574	421	3.3	255	10	3.9
1975	28,504	23,320	81.8	529	428	80.9	35,783	1,192	3.3	256	15	5.9
1980	46,598	39,154	84.0	496	408	82.3	66,000	2,619	4.0	236	23	9.7
1985	76,492	59,178	77.4	251	204	81.3	70,316	3,492	5.0	139	20	14.4
1990	95,920	80,073	83.5	250	206	82.4	102,511	7,716	7.5	132	27	20.5
1992	103,199	93,327	90.4	239	205	85.8	114,766	8,119	7.1	120	25	20.8
1995	79,215	72,161	91.1	210	183	87.1	96,276	8,837	9.2	96	26	27.1
2000	80,403	78,598	97.8	156	143	91.7	92,352	9,749	10.6	87	24	27.6
2005	46,132	44,528	96.5	107	95	88.8	66,095	9,454	14.3	61	16	26.2
2010	30,029	27,980	93.2	79	71	89.9	53,828	12,605	23.4	51	16	31.4
2014	34,089	32,971	96.7	74	66	89.2	41,757	10,386	24.9	43	16	37.2
2017	35,902	34,675	96.6	74	67	90.5	51,179	12,490	24.4	40	15	37.5
2018	37,488	34,898	93.1	72	64	88.9	61,911	11,990	19.4	41	15	36.6
2019	38,947	36,146	92.8	76	66	86.8	58,677	11,648	19.9	40	15	37.5
2020	49,962	47,297	94.7	75	67	89.3	67,490	10,746	15.9	41	13	31.7

注：1995年～2014年の事業所数、従業者数は12月1日現在、出荷額は年間、17年以降の事業所数、従業者数は6月1日現在。出荷額は前年間のもの

注：1980年までは全事業所、1985年以降は従業者規模4人以上の事業所

眼鏡フレームの項は、1998年までは部分品製造業が含まれている。眼鏡レンズは1985年以降、コンタクトレンズを含む。

出所：「工業統計調査」(各年)より作成

ると48.5%と半分にも満たない。

フレーム生産の特性は、その地域的偏在、鯖江市を中心とした福井県への集中である(鯖江市への集積については後に述べる)。

出荷額と事業所数の福井県への集積度の推移を見ると、1953年段階で1.2億円、35.4%が集積していた。この時点でのもう一つの大産地は大阪府であった(30.2%)。その後も眼鏡フレームの生産が拡大し続く中で、福井県のシェアは増大を続け、60年には9.4億円で6割を超え、70年に98.8億円で8割強となり、事業所数は444所で83.3%に達していた。その後若干低下するが(85年出荷額77.4%、事業所数81.3%)、95年には出荷額シェアは91.7%となり、ほぼ眼鏡フレームの生産は福井県の独占状態となった。出荷額が最大となった92年は出荷額933億円で90.4%、事業所数は205所(4人以上の事業所)で85.4%占めた。その後福井県の出荷額、事業所数ともに減少傾向となる。特に10年以降の減少が激しい。10年は出荷額300億円で92年の40%と大きく縮小した。とはいえ、福井県への集積度は出荷額93.2%、事業所数89.9%と低下しなかった。この92年以降の衰退の背景には、日本経済のバブル崩壊後の長い不況、眼鏡フレームの輸出の減少、中国を中心とする低価格フレームの輸入の急増があった。

2013年以降フレーム生産・出荷額は若干の回復が見られ、19年は473億円、シェア94.7%であった。以上のように眼鏡フレームの生産は1995年以降、ほぼ福井市の独占状態である。なお、フレーム出荷額、産出事業所数の福井県シェアが最も高かったのは2000年の97.8%、91.7%である。

なお、1953年に30.2%を占めていた大阪府は60年14.8%、70年5.6%、80年1.8%となり、85年に1%を切り(0.8%)、そのシェアを急速に低下させていた。

フレームの部品生産について付け加えておくと、その福井県への集積度は、19年93.5%である。このように、眼鏡フレームの生産はその部品も含めてほぼ福井県の独占状態なのである。

他方、眼鏡のもう一つの主役である眼鏡用レンズは、53年の出荷額143億円の構成は、東京都(51.4%)と大阪府(36.4%)で大半を占め、福井県は1億円で0.8%でしかなかった。レンズ生産県はその後拡大し、90年段階では大阪府はわずか6.4%に、東京都も16.7%に減少し、愛知県(19.3%)、長野県(16.4%)、栃木県(10.0%)などが浮上してきている。福井県も出荷額の7.5%を占めるようになった。その後全国の出荷額は減少傾向となったが、福井県への集積度は徐々に高くなり、近年の最低であった14年(全国418億円弱)は福井県の出荷額は24.9%と最高を記録した。しかし、全国の出荷額が回復傾向にある中で、福井県の出荷額は111億円前後で、そのシェアは低下し、19年は15.9%に低下している。

このように、眼鏡、フレームに比べ眼鏡用レンズ生産の特定地域への集積度は低い。それは、眼鏡用レンズの生産は、フレームやその部品のように、小規模、手工業的な工場で製造できるようなものでなく、コンクトレンズを含めて、大規模でかつ高度な生産設備を要するため、必然的に大手のレンズ会社が担っているからである。

出荷額が最大であった92年時点でのこれらの眼鏡関連産業事業所の福井県への集積度は、フレーム92.9%、眼鏡71.8%、レンズ20.5%であった。

最新の19年のデータでは、眼鏡54.2%、フレーム94.7%、レンズ15.9%、部分品93.5%、賃加工51.4%である。つまり、現在、出荷額で見ると日本の眼鏡関連製品は、完成品眼鏡、レンズを除いて、眼鏡フレームと部分品の9割以上が福井県で生産されているのである。

なお、福井県が、レンズの出荷額の集積度より事業所の集積度が高いのは事業所規模が相対的に小さいことを意味している。

福井県眼鏡関連製品の構成と鯖江市

このように福井県に眼鏡関連産業が集積してきたのである。2002年以降の福井県の眼鏡関連製品の産出事業所数と出荷額の構成を見ると(表3)、出荷額は12年まで減少傾向が続き、それ以降は若干の増加傾向であるが、事業所数は減少傾向がつづいている。品目別の構成を見る

表 3 福井県眼鏡関連品目別出荷額と事業所構成の推移(4人以上の事業所)

調査年	事業所計		眼鏡	眼鏡枠	レンズ	部分品	賃加工	鯖江市
2002	416	100.0	5.8	28.8	4.6	20.7	40.1	75.1
2003	405	100.0	6.2	28.1	4.4	20.2	41.0	75.8
2004	365	100.0	6.6	27.9	4.4	21.4	39.7	74.8
2005	366	100.0	7.1	26.0	4.4	20.5	42.1	76.0
2006	320	100.0	4.7	29.1	5.3	21.6	39.4	75.0
2008	328	100.0	6.1	26.5	4.6	21.6	41.2	76.2
2009	281	100.0	5.3	27.0	5.3	21.7	40.6	78.3
2010	271	100.0	6.3	26.2	5.9	23.6	38.0	79.0
2012	266	100.0	4.1	25.6	6.0	24.1	40.2	79.3
2013	253	100.0	3.6	26.9	6.3	24.1	39.1	78.3
2014	253	100.0	3.6	26.1	6.3	23.7	40.3	78.7
2017	243	100.0	4.9	27.6	6.2	21.0	40.3	80.2
2018	235	100.0	6.4	27.2	6.4	20.0	40.0	78.7
2019	225	100.0	4.4	29.3	6.7	20.0	39.6	78.2

調査年	出荷額等 (100万円)		眼鏡	眼鏡枠	レンズ	部分品	賃加工	鯖江市
2002	83,007	100.0	5.3	61.1	13.5	11.6	8.4	76.0
2003	77,908	100.0	6.5	61.2	11.5	12.0	8.8	75.2
2004	76,529	100.0	4.8	61.9	12.8	11.9	8.5	77.1
2005	72,271	100.0	4.9	61.6	13.1	12.1	8.3	78.9
2006	69,943	100.0	3.5	60.2	16.4	11.5	8.4	80.6
2008	70,300	100.0	2.7	58.3	17.7	10.7	10.6	82.2
2009	57,450	100.0	2.8	58.7	18.0	9.7	10.7	83.4
2010	53,370	100.0	3.0	52.4	23.6	9.5	11.5	82.2
2012	51,627	100.0	4.1	61.4	12.5	11.4	12.1	80.7
2013	54,797	100.0	1.4	58.8	18.4	10.8	10.6	83.2
2014	56,654	100.0	1.9	58.2	18.3	10.4	11.1	82.9
2017	61,031	100.0	2.2	56.8	20.5	10.5	10.0	83.1
2018	62,533	100.0	5.2	55.8	19.2	9.6	10.2	84.6
2019	61,823	100.0	2.1	58.5	18.8	10.5	10.1	85.2

注：2014年までの事業所数は当該年12月31日現在、出荷額は当該年間、17年以降の事業所数、従業者数は6月1日現在。出荷額は前年1年間
 出所：福井県工業統計調査「特産工業品目統計表」(各年)より作成

と、眼鏡と眼鏡枠の占める割合が若干縮小気味で、レンズおよび賃加工の割合に増加傾向が見られる。出荷額の6割をフレームが占め、1割が部分品である。眼鏡はわずかであり、レンズは20%前後である。賃加工も1割程度である。事業所数はレンズの割合に若干増大傾向が見られるがほとんど変化が見られないが、出荷額に比べレンズの事業所の少なさ（つまり、規模の大きい事業所が多い）と賃加工事業所の多さ（ほぼ4割）が際立っている（つまり、小零細事業所が多いのである）。

これらの福井県内の眼鏡関連産業の事業所は鯖江市、福井市、越前市、越前町に集中して存在しているが、圧倒的に鯖江市の占める割合が高い。19年の福井県内の産出事業所数は、鯖江市176所（78.2%）、福井市29所（12.9%）で、他は越前市8所、越前町5所、池田町3所、大野市、坂井市各2所にすぎない。出荷額では85.2%を鯖江市が占めている（福井市10.0%）。

鯖江市が占める割合は、2001年（全事業所調査）では、製造事業所（眼鏡、フレーム、部分品、レンズ生産）の74.9%（383所中287所）、出荷額の74.9%（905.5億円中678.4億円）を占め、賃加工事業所は76.4%、賃加工額は69.3%占めていた（福井市はそれぞれ10.7%、20.9%、4.5%、7.7%）。

表には入れなかったが、16年の経済センサスでは全事業所数の76.4%（250所中191所）、出荷額の82.8%（517.4億円中428.3億円）を占めている。4人以上の事業所では、製造事業所数の77.9%（163所中127所）、15年の出荷額は83.0%（503.8億円中418.2億円）、賃加工事業所は74.8%（115所中86所）、賃加工額57.6%（66.4億円中38.2億円）、3人以下の事業所では、製造事業所数73.6%（87所中64所）、出荷額73.9%（136.6億円中101.0億円）、賃加工事業所81.5%（262所中176所）、賃加工額84.6%（14.7億円中12.4億円）である。

19年調査（4人以上の事業所）では、製造事業所74.9%（383所中287所）、出荷額87.6%（555.8億円中486.8億円）、賃加工事業所は75.3%（89所中67所）、賃加工額63.9%（62.4億円中39.9億円）である。なお福井市はそれぞれ11.0%、9.5%、15.7%、14.3%である。

このように鯖江市は、年によって若干異なるが福井県の眼鏡関連産業の産出事業所数と出荷額の80%前後、賃加工所数の75%前後、賃加工額の65%前後を占めているのである。つまり、鯖江市は福井県の、ということは日本の、完成品眼鏡（老眼鏡、サングラス等）、眼鏡レンズ（コンタクトレンズを含む）を除いて、特に眼鏡フレームと眼鏡の部分品生産で独占的な地位を占めているのである。

3 鯖江市眼鏡産業の展開とその生産構造

初めに鯖江の眼鏡産業を理解するために、眼鏡の部品構成と生産工程を見ておこう。

眼鏡の部品構成と生産工程

眼鏡は、眼鏡枠（以下、フレーム）と眼鏡レンズ（以下、レンズ）からなっている。レンズ生産はフレーム生産とは全く別であると言ってよい。

フレームはいくつかの部品から成り立っている。部品には、大まかに分けて、リム（レンズを支える部品・レンズ枠）、ブリッジ（左右のリムをつなぐ部品）、テンプル（耳にかける部品・蔓）、モダン（テンプルの先、耳に当たる部分にかぶせたプラスチック製のパーツ・先セル）、鼻パッド（眼鏡を鼻で支える部分の部品）、クリングス（鼻パッドをリムに取り付ける部品・パッド足）、智（リムとテンプルをつなぐ部品・ヨロイ）、丁番（蝶番、智とテンプルの間でテンプルの開閉を可能にする部品・ヒンジ）がある。

これらの部品の生産はそれぞれ別々の工程で生産される。そして眼鏡枠（フレーム）はこれら各パーツの組み立てで生産される。

眼鏡フレームは、フレームの主要部分の素材によって、メタル枠、プラスチック枠（樹脂枠を含む）、コンビ枠（金属とプラスチックの組み合わせ、コンビネーション）に区分される、なお、鼈甲、竹材、木材フレームもある。それぞれ生産工程は異なる。

フレームの生産工程

メタルフレーム（金属枠）とプラスチックフレーム（プラ枠）では、その生産工程はやや異なる。以下、大まかな工程の流れを示しておこう*2。

・メタルフレーム（金属枠）の生産工程

金属枠の生産の工程数は 250 以上あるといわれる。それはおおよそ以下の通りである

企画・デザイン（手書き、イラストレーターなどでコンセプトにあったデザイン仕上げ）→製造図面（CAD 設計）→各部品の金型製造（彫金技能を有する熟練工の手作業、マシニングセンターによる）→チタン、ジュラルミンなどの素材をプレス打ち抜き→ロー付けで部品〈ブリッジ、クリングス、レンズ枠〉組立（高周波によって接合部分〈左右のレンズ枠とブリッジ〉を 600～700 度に熱し、ロー材を融解させて接合）→バフ研磨（高速で回転するバフにフレーム等を押当てて磨く、研磨には表面を滑らかにする研磨と艶出しなど仕上げ研磨がある）→メッキ/電装塗装/吹付塗装等→組み立て（テンプル、鼻パッド、モダンなどを組み付ける）→最終検査（全数全点）→出荷という流れである。

・プラスチックフレーム（プラ枠）の生産工程

プラ枠の生産工は、以下の通りであり、金属枠の工程数よりはやや少ないが、それでも 200 工程以上ある。

デザイン→製造図面→プラスチック板をリム状またはテンプル状に切削→テンプルに芯打ち込み（160℃に加熱したテンプルに 400℃に加熱した金属を打ち込む）、リムに丁番埋込→組立（リムとテンプルを丁番で結合、鼻パッド取り付け）→フロントとテンプルの合口やすりがけ、仕上げ研磨→最終検査・タグ付け→出荷。なお、これらの過程で、磨きの工程（バフ磨き、手磨き）が幾度もある。

眼鏡の製造工程は細かく分ければ 200 工程以上あるといわれる。その多くは手作業で行われている。ただ、一部では、図面設計部門に CAD が導入しているし、切削加工部門に NC 加工機、マシニングセンター、バフ（羽布）研磨や切削加工の一部にロボットを導入した企業もある。

この工程をすべて（デザインから出荷まで）一つの工場で一貫生産するフレームメーカーもあるが（数社、10社に満たないと言われる）、多くは、それぞれの部品ごとの専門メーカー、工程ごとの専門加工業者がいて、地域内分業体制で生産されている。

中核となるフレームメーカー以外に、部品（丁番、ネジ、鼻パッド、智、クリングス、等）のメーカー（それぞれ1種の業者もあれば数種の部品を作る業者もいる）。また、加工業者はロー付、研磨、メッキ、塗装、七宝、組立などの業者がいる。

これ以外に、フレーム材量業者、フレーム生産に必要な機械・道具・材料（フライス機、ナライ加工機、メタルソー、ヤスリ、ヤットコ、ドライバークなどの工具、バフ不布、研磨剤等々）の製造・販売業者などが関わっている。

なお、重要な存在は産地問屋である。鯖江眼鏡の場合、多くはOEM生産のため、販売機能を持たず、産地の卸問屋に依存し、また卸問屋は注文主でもある。OEMの場合、フレームの重要な要素であるデザインも卸問屋に依拠している。

ただし、後述するように、近年はデザインから仕上げまで一貫生産し、さらに消費者に直接販売をする直営店を持つ企業も現れている。

鯖江眼鏡フレームの生産構造

すでに述べたように、鯖江の眼鏡産業は、眼鏡フレームの生産がその中核をなしている。その生産構造をみると、フレームメーカーを中核に、多くの部品製造業者や中間加工業者が地域内に存在する産地内分業構造でできている。

鯖江眼鏡の主要製品であるメタルフレーム生産を例にとって部品製造業者、中間加工業者の生産工程上の関係を見てみよう。

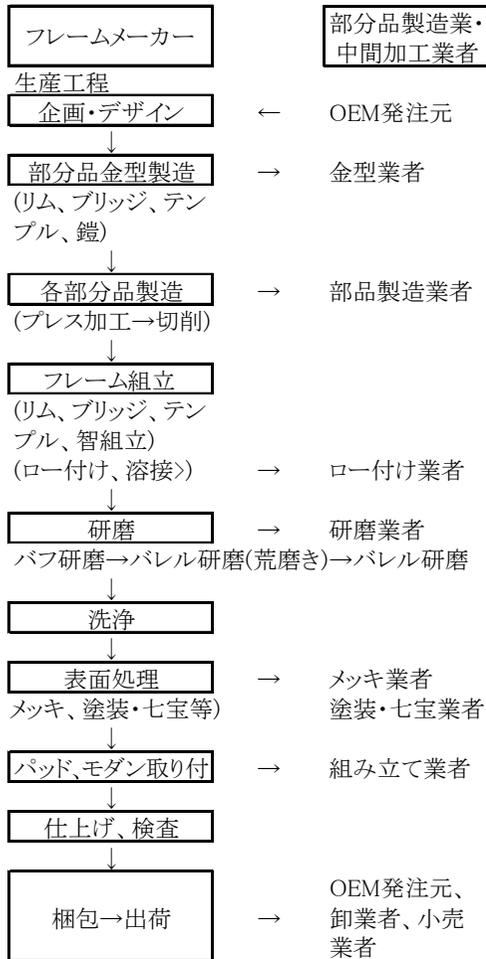
メタルフレームの生産工程と部分品メーカー、加工業者のかかわりは、概略以下のようになる（図1）。

メタルフレームの製造は、おおむね、フレームの企画・デザインから始まり、以下、部分品（リム、テンプル、ブリッジ、智、クリングス等）の金型製造→部分品製造（プレス加工）→部分品の切削・研磨→組立（ロー付け・溶接・ねじ止め）→表面処理（メッキ、七宝等）→仕上げ研磨→最終検査の工程を経る。この工程をすべて自社で行う一貫メーカーも数社存在するが、多くのフレームメーカーは、リム、テンプル、ブリッジ等を自社で生産、組立を行い、その他の部分品（丁番、鼻パット、ネジ等）は部分品製造業者から購入、また工程ごとに加工業者に委託する。

鯖江眼鏡生産には、このように多数の部品、多様な工程があり、それらを担う部品製造業者、中間加工業者が地域内に存在し、地域内分業構造があつて鯖江フレーム生産地が形成されてい

図1 メタルフレーム生産工程

—フレームメーカーと部分品製造業者、
中間加工業者との関係—



出所：セイコーオプティカルプロダクツ株 快適視
生活応援団「目とメガネに関する豆知識 フ
レームができるまで」を参考に作成
<https://www.kaiteki-eye.jp/mane/108>

ており、出荷額は90年に1,000億円を超し、92年が最高の1,145億円で82年の2倍に達した。92年の1事業所当たりの出荷額は82年の1.55倍の129億円、従業者1人当たり出荷額は82年の1.66倍の1,407万円と大きく増加した。ただし、1事業所あたりの従業者数は8.73人で82年の9.36人より若干小さくなった。つまり小零細規模の事業所の増加割合が高かった。

ところが、93年以降20年にわたって鯖江の眼鏡関連産業は縮小傾向が続いた。2011年の事

るのである。

なお、OEM生産の場合、企画・デザインは発注元が行い、自社製品の場合は企画・デザインは自社で行う。また、企画・デザインのみを行い、生産は域内メーカーに委託するファブレスメーカーもある。また、部材の提供業者、フレーム生産に必要な道具・機械の製造・提供業者も地域内に存在している。これらの業者の存在も産地形成を支えているのである。

鯖江眼鏡産業の推移と現状

以上のような鯖江眼鏡の生産構造を前提に、鯖江市の眼鏡関連産業の事業所数、従業者数、出荷額の推移を、鯖江市独自集計*3によって見ておこう(表4)。

すでに述べたように、日本の眼鏡産業は1990年代前半までは「高度成長期」であった。鯖江の眼鏡関連産業も同様である。というよりも鯖江の眼鏡関連産業が日本の眼鏡産業を引っ張ってきたのである。

表4は1982年からの鯖江の眼鏡関連産業の事業所数、従業者数、出荷額の推移表である。これによると、鯖江の眼鏡関連産業は91,92年がピークであった。事業所数は、91年は82年の1.3倍の894所となり、従業者数は89年の7,972人が最多であった。92年に7,744人(82年の1.2倍)と二度目のピークを示し

業所数は519所(92年比368所減、減少率41.5%)で、従業者数は4,485人(92年比3,259人減、減少率42.1%)、そして出荷額は540億円で92年の半分以下(減少率52.8%)まで落ち込んだ。つまり、鯖江の眼鏡関連産業は20年間でほぼ半分の規模に縮小してしまっただのである。特に01年以降の減少は激しかった。92年→01年9年間の減少額は264億円、減少率23.0%・年平均2.56%(全事業所)、01→11年の10年間の減少額358億円、減少率42.4%・年平均4.24%(4人以上の事業所)。つまり2000年代に入ってから衰退が著しいのである。

しかし、12年以降やや回復の傾向がみられる。従業者数4人以上の事業所を見ると、事業所数こそ増加していないが、従業者数と出荷額は増加傾向にある(従業者数12年3,883人→18年4,061人、出荷額518億円→17年565億円)。

以下では、2001年以降の鯖江市の眼鏡産業の動向を、その主役(といっても、OEM生産が多数を占めているため、真の主役は発注元である問屋、大手の眼鏡小売業である)、フレームメーカーの動向を中心に見ていこう。

ところで、眼鏡関連産業といっても、その内容は多様である。福井県眼鏡協会の福井・鯖江めがね総合案内サイト JAPAN GLASSES FACTORY の「めがねの会社」の「産地内分業で支えあう福井・鯖江の眼鏡づくりに携わる会社」の「主

表4 鯖江市眼鏡産業の推移

年次	事業所数	従業者数 人	出荷額等 100万円	出荷額等	
				1事業所 当たり 100万円	従業者 1人 当たり 万円
1982	685	6,417	57,013	8,323	888
1983	849	6,506	62,991	7,419	968
1984	831	6,988	67,459	8,118	965
1985	827	7,050	76,072	9,199	1,079
1986	859	7,409	75,493	8,788	1,019
1987	837	7,537	80,379	9,603	1,066
1988	843	7,935	89,471	10,613	1,128
1989	860	7,972	96,529	11,224	1,211
1990	874	7,779	103,377	11,828	1,329
1991	894	7,725	107,280	12,000	1,389
1992	887	7,744	114,482	12,907	1,478
1993	860	7,407	104,239	12,121	1,407
1994	826	7,075	95,131	11,517	1,345
1995	815	6,752	89,766	11,014	1,329
1996	816	6,853	94,979	11,640	1,386
1997	852	7,058	99,716	11,704	1,413
1998	814	6,711	91,597	11,253	1,365
1999	819	7,213	94,944	11,593	1,316
2000	800	6,611	97,735	12,217	1,478
2001	746	6,792	88,105	11,810	1,297
*2001	339	5,955	84,261	24,856	1,415
*2002	297	5,439	74,500	25,084	1,370
2003	640	5,846	70,523	11,019	1,206
*2003	297	5,241	68,980	23,226	1,316
*2004	266	5,008	67,664	25,438	1,351
2005	601	5,596	67,987	11,312	1,215
*2005	276	4,949	65,192	23,620	1,317
*2006	242	4,720	64,467	26,639	1,366
*2007	227	4,854	70,956	31,258	1,462
2008	531	5,308	76,136	14,338	1,434
*2008	240	4,734	73,356	30,565	1,550
*2009	206	4,083	58,901	28,593	1,443
*2010	199	3,935	52,607	26,436	1,337
2011	519	4,485	53,981	10,401	1,204
*2011	223	3,703	48,500	21,749	1,310
*2012	189	3,883	51,785	27,399	1,334
*2013	177	3,830	54,703	30,906	1,428
*2014	174	3,900	56,896	32,699	1,459
2016	453	4,803	77,600	17,130	1,616
*2017	168	3,770	61,629	36,684	1,635
*2018	204	4,061	56,480	27,686	1,391

注：2016年以降は、事業所数、従業者数は調査年の6月1日現在、出荷額は前年の1年間の数値

*印のついた年次は4人以上の事業所、無印は全事業所の数値である。

出所：鯖江市独自集計より作成

・資料：工業統計調査(各年12月31日現在)

2011年は2012年経済センサス-活動調査

2016年は2016年経済センサス-活動調査

要取扱品目」の区分として、フレームメーカーにメタル枠、プラスチック枠、コンビ枠、その他素材枠、完成品としてサングラス、老眼鏡があり、さらにレンズ、関連小物、部品、表面加工、中間加工、関連機械や道具、材料、修理、商社、その他に分けられている。しかも個々の会社の取扱品目を見ると、多くの会社は複数の品目を取扱っている。メタル枠メーカーとしてリストに載っている会社 93 社のうちメタル枠だけを生産している会社はわずか 8 社にすぎない。多くのフレームメーカーは複数種を生産しており、中にはメタル枠、プラスチック枠、コンビ枠、その他素材枠、完成品としてサングラス、老眼鏡のすべてを生産し、さらに商社機能を持っている会社もある。大手のフレームメーカーの中には部品生産も中間加工も内製化し、一貫メーカーとなっており（数社といわれる）、また卸業も行っているし、直営の小売店を営んでいるものもある。

また、その従業員規模も多様である。3 人以下事業所が多くある一方、1,000 人を超えるグローバル展開の企業もある。とはいえ、従業者数 100 人を超える事業所はわずかである。ちなみに 2020 年の全国データを見ると、フレーム製造業は 75 事業所中 6 事業所（8.0%）、部品製造業は 55 事業所中 4 事業所（7.4%）にすぎない（全国規模でしか統計データはないが、そのすべては福井県内の事業所と思われる）。なお参考に 2000 年以降の従業者数規模別構成の推移表を掲載しておこう（表 5）。これによると、4 人～9 人規模の事業所の減少が著しく、20 年間でフレームメーカーは 79 所から 23 所に、部品メーカーは 65 所から 19 所になり、共に 7 割も減少している。

経営組織は多くは法人組織になっているが（全国従業者数 4 人以上の眼鏡製造業、215 所のうち 194 所（90.2%）、しかも 3 人以下の事業所が 361 所も存在している〈2020 年工業統計調査〉）、その実態は個人経営・家族経営のものが多数あると思われる。

鯖江市は工業統計調査をもとに「眼鏡製造品別内訳」として「鯖江市独自集計」をおこなっている。以下ではこの独自集計によって、2000 年代の、眼鏡関連産業の中核となっているフレームメーカーを中心に、鯖江の眼鏡産業の姿を明らかにしていこう。

独自集計は、「眼鏡製造品内訳」として、完成品製造業（フレームメーカー）を、主に金属枠、主にプラ（スチック）枠、主に眼鏡製造（サングラス、既成老眼鏡等レンズの入った完成品）に区分し、部品製造業は丁番・ネジとその他に、中間加工業はロー付け、研磨、メッキ、塗装・七宝、組立、その他に細分され、機械製造業、レンズ製造業（加工業を含む）に区分されている。ただし、フレームメーカーは、「主に」とついているように、多くの業者は金属もプラスチックも、コンビ枠も生産しており、各専門はわずかである。

なお、以下の量的分析では、従業者数 4 人以上事業所を中心に行うのであるが、眼鏡関連業には、従業者数 3 人以下の零細事業所が多く、それが除かれていることに注意が必要である。

表5 規模別事業数・出荷額の推移・構成（全国）

調査年	事業所数						出荷額(100万円)						
	4人以上計	4-9人	10-19人	20-99人	100人以上		4人以上計	4-9人	10-19人	20-99人	100人以上		
眼鏡 枠	2000	実数 156	79	29	36	12	実数 89,404	6,700	7,346	25,997	49,361		
		156	100.0	50.6	18.6	23.1	7.7	89,404	100.0	7.5	8.2	29.1	55.2
	2005	107	100.0	49.5	22.4	23.4	4.7	46,678	100.0	9.3	10.4	42.1	38.2
	2010	79	100.0	43.0	20.3	30.4	6.3	30,029	100.0	8.4	7.1	38.6	45.8
	2014	74	100.0	36.5	27.0	29.7	6.8	34,089	100.0	8.7	9.9	32.2	49.4
	2017	74	100.0	32.4	32.4	28.4	6.8	35,903	100.0	5.3	12.5	34.7	47.5
	2018	72	100.0	31.9	31.9	29.2	6.9	37,488	100.0	5.3	12.5	38.8	43.4
	2019	76	100.0	27.6	28.9	35.5	7.9	38,947	100.0	4.2	13.3	39.2	43.3
	2020	75	100.0	30.7	25.3	36.0	8.0	49,962	100.0	3.5	9.9	50.6	35.9
	実数 75	23	19	27	6	実数 49,962	1,757	4,956	25,292	17,957			
眼鏡 部分品	2000	実数 118	65	25	24	4	実数 16,750	2,767	2,849	10,491	643		
		118	100.0	55.1	21.2	20.3	3.4	16,750	100.0	16.5	17.0	62.6	3.8
	2005	85	100.0	57.6	15.3	24.7	2.4	10,411	100.0	17.9	x	63.2	x
	2010	74	100.0	52.7	24.3	18.9	4.1	5,295	100.0	27.0	20.6	46.3	6.2
	2014	68	100.0	54.4	19.1	22.1	4.4	6,237	100.0	24.5	16.0	56.3	3.1
	2017	56	100.0	35.7	28.6	28.6	7.1	6,657	100.0	11.7	18.3	61.4	8.6
	2018	55	100.0	36.4	30.9	25.5	7.3	6,348	100.0	11.4	19.1	59.6	9.8
	2019	54	100.0	38.9	29.6	24.1	7.4	7,053	100.0	11.0	23.5	53.3	12.2
	2020	54	100.0	35.2	31.5	25.6	7.4	7,108	100.0	9.7	23.2	55.8	11.4
	実数 54	19	17	14	4	実数 7,108	688	1,646	3,967	808			

注：2014年までの事業所数は当該年12月31日現在、出荷額は当該年間、17年以降の事業所数、従業者数は当該年6月1日現在。出荷額は前年年間のもの
出所：「工業統計調査」各年より作成

ちなみに、3人以下の事業所のデータが取れるのは、2001年、03年、05年、08年、11年であるが、11年データはそれまでの工業統計調査とは調査ベースが異なるので、08年までのデータのみみておこう。

従業者数3人以下の事業所の占める割合は、01年は事業所数407所・54.6%、従業者数837人・12.3%、出荷額は38億円強・4.4%である。08年は事業所数291所・54.8%、従業者数574人・10.8%、出荷額は28億円弱・3.7%である。つまり、実数は減少しているが、事業所の半数以上が3人以下であり、従業者数は1割強いるが、出荷額は4%前後を占めているに過ぎない。

表には示さなかったが、3人以下の事業所割合が多いのは（08年）、中間加工業（70.1%）、特にはロー付け（70.3%）、研磨（85.0%）、組立業（73.8%）である。比較的少ないのが、金属枠製造業、部品製造業、機械製造業、レンズ製造業である。従業者数も平均で10%強であるが、業種別では当然事業所と同様の傾向を示している。出荷額（08年）は平均では3.7%のシェアでしかないが、眼鏡製造業34.2%、中間加工業は10.1%、その中でロー付け3.2%、研磨43.0%、組立加

工 27.2%、他の中間加工業 22.2%を占めている。なお、11 年は平均で 10%、業種別でもやや高い割合の数値が出ている。11 年は 12 年経済センサス活動調査の結果で、調査方法が異なることによると思われる。傾向値を見るのには注意が必要である。また、16 年調査経済センサス活動調査の福井県データによれば、従業者 3 人以下の占める割合は、事業所で、眼鏡 45.5%、眼鏡枠 37.6%、レンズ 22.2%、部分品 27.4%、賃加工（ほぼ、中間加工業に相当する）67.6%、出荷額はそれぞれ 4.1%、1.9%、1.0%、4.1%、19.6%である。

20 年でも、眼鏡関連産業には、3 人以下の事業所が一定数あり、中間加工業については出荷額の 1 割程度を占めているであろう。事実、全国調査では眼鏡製造業（細分類）で、3 人以下の事業所が全事業所（576 所）中 361 所（62.7%）、従業者は 662 人（全従業者 8203 人の 8.1%）いると推計されている。ただし 19 年の出荷額は 4.6 億円で 2.9%しかない（2020 年「工業統計調査」）。

・業種別構成の変化（4 人以上の事業所）

鯖江の眼鏡関連産業の構成は、次のように変化した。（表 6）

2001 年の事業所 339 所の構成は、完成品眼鏡製造業を含むフレームメーカーが 32.2%、部品製造 19.5%、中間加工 39.2%、機械製造 2.7%、レンズ製造・加工 6.5%である。従業者数は 5,955 人の構成は、完成品製造事業所が 47.7%、部品製造 16.4%、中間加工 23.2%、機械製造 1.3%、レンズ製造・加工 17.2%である。出荷額 843 億円の構成は、完成品製造事業所が 57.1%、部品製造 11.7%、中間加工 17.2%、機械製造 1.2%、レンズ製造・加工 12.7%である。

出荷額が最小となった 12 年の事業所数は 189 所（対 01 年比-44.2%）の構成は、完成品製造事業所が 29.6%、部品製造 21.2%、中間加工 36.0%、機械製造 3.7%、レンズ製造・加工 9.5%である。実数は対 01 年比ですべての業種がマイナスで、特にフレームメーカーと中間加工はほぼ半減した。機械製造業とレンズは相対的に減少率が低かった。従業者数 3,883 人は、対 01 年比 2,072 人減、-34.8%であるが、その業種別構成は 01 年と大きな変化は見られなかった。おおむね 30~34%の範囲の減少率であった。ただ、中間加工業は 40%近い減少率であった。出荷額 518 億円（対 1 年比-324 億円、減少率 38.5%）の構成は、フレームメーカーが 56.5%、部品製造 12.6%、中間加工 14.4%、機械製造 1.3%、レンズ製造・加工 15.2%で、中間加工業の低下（-2.8%）とレンズの増大（+2.5%）が目立つ。

出荷額は 2013 年以降やや改善の傾向が見られ、16 年の出荷額は 12 年比 98 億円、18.9%増の 618 億円にまで改善した。とはいえ、01 年の 73.1%である。しかし、17 年には 565 億円、16 年比 8.3%減少した（ただ、県統計では、フレームメーカー、部品メーカーの出荷額は 17 年、18 年、19 年はそれぞれ前年より増加している）。

表6 鯖江市眼鏡関係事業所と出荷額構成

		実数			増減率(%)		業種別構成(%)		
		2001年	2012年	2018年	01→12年	12→18年	2001年	2012年	2018年
事業所数 (所)	合計	339	189	204	-44.2	7.9	100.0	100.0	100.0
	フレームメーカー	109	56	62	-48.6	10.7	32.2	29.6	30.4
	部品製造業	66	40	49	-39.4	22.5	19.5	21.2	24.0
	中間加工業	133	68	56	-48.9	-17.6	39.2	36.0	27.5
	機械製造業	9	7	12	-22.2	71.4	2.7	3.7	5.9
	レンズ(含む加工業)	22	18	25	-18.2	38.9	6.5	9.5	12.3
従業者数 (人)	合計	5,955	3,883	4,061	-34.8	4.6	100.0	100.0	100.0
	フレームメーカー	2,842	1,875	1,920	-34.0	2.4	47.7	48.3	47.3
	部品製造業	979	666	780	-32.0	17.1	16.4	17.2	19.2
	中間加工業	1,379	829	678	-39.9	-18.2	23.2	21.3	16.7
	機械製造業	79	55	287	-30.4	421.8	1.3	1.4	7.1
	レンズ(含む加工業)	676	458	395	-32.2	-13.8	11.4	11.8	9.7
出荷額 (100万円)	合計	84,261	51,785	56,480	-38.5	9.1	100.0	100.0	100.0
	フレームメーカー	48,135	29,268	30,932	-39.2	5.7	57.1	56.5	54.8
	部品製造業	9,891	6,517	6,074	-34.1	-6.8	11.7	12.6	10.8
	中間加工業	14,532	7,457	5,554	-48.7	-25.5	17.2	14.4	9.8
	機械製造業	983	687	1,280	-30.1	86.3	1.2	1.3	2.3
	レンズ(含む加工業)	10,720	7,857	12,640	-26.7	60.9	12.7	15.2	22.4

注：2018年のデータは、事業所数と従業者数は、18年6月1日現在、出荷額は17年年間の数値である。

出所：鯖江市独自集計より作成

18年は、12年に比べれば部品製造業、中間加工業を除いてやや改善した。

事業所数は、189所から204所に増加し、中でも機械製造業の増加は著しい。従業者数もトータルでは3,883人から4,061人と4.6%増となった。

先ず17年の構成を見ておこう。事業所数は168所(対12年比-11.1%)の構成は、完成品製造事業所が36.3%、部品製造19.6%、中間加工29.2%、機械製造4.8%、レンズ製造・加工10.1%である。実数対12年比ではフレームメーカーと機械製造業が増加で、他の業種はマイナスで、特に中間加工は28%も減少した。

従業者数3,770人は、対12年比2.9%であるが、フレームメーカーは15.9%増、機械製造業は18.2%増、他方部品製造業は21.0%、中間加工業は29.1%減少した。その結果業種別構成は完成品製造事業所が57.7%、部品製造14.0%、中間加工15.6%、機械製造1.78%、レンズ製造・加工11.1%という構成になった。16年の出荷額616億円(対12年比+98億円、増加率18.9%)の構成は、完成品製造事業所が60.1%、部品製造8.6%、中間加工8.7%、機械製造1.2%、レンズ製造・加工21.5%で、フレームメーカーとレンズ製造業の比重が増加、部品製造業(-4.0%)、中間加工業(-5.7%)の低下が目立つ。

2018年の事業所数は204所で17年より36所、21.4%も増加した。減少したのは加工業だけである。また従業者数も4,061人で291人、7.7%増加した。減少したのは加工業とレンズ製造業である。しかし出荷額は51億円減少した。フレームメーカーは60億円、16.4%、レンズ製造業は5.8億円、4.4%減少し、他方部品製造業は7.6億円、14.3%、機械製造業は5.5億円、74.4%増加した。その結果事業所204所の構成は、フレームメーカーは30.4%と5.9%低下し、部品製造業は24.0%と4.9%増大、中間加工業は27.5%、機械製造業は2.3%、レンズ製造業は22.4%となった。従業者構成は、フレームメーカー47.3%と10.4%も低下し、中間加工業は19.2%で5.2%増大した。中間加工業は16.7%、機械製造業はこれまで最多の7.1%に増大した。レンズ製造業は9.7%に低下した。

出荷額は565億円で、完成品製造事業所が54.8%と前年比5.2%も低下、部品製造10.8%、中間加工9.8%、機械製造2.3%、レンズ製造・加工22.4%の構成となっている。

フレームメーカーの構成

出荷額で最大の割合（50%以上）を占め、部品製造業や中間加工業に大きな影響を与える、鯖江眼鏡産業の主役であるフレームメーカーの変動について、少し詳しく見てみよう。（表7）

鯖江市独自集計では、フレームメーカーは完成品製造業とされ、主に金属枠製造、主にプラスチック製造、主に眼鏡製造に区分されている。

01年フレームメーカー数は746所（その内4人以上の事業所が339所・65.3%）、うち金属枠メーカーが104所（62.3%）、うち4人以上の事業所が74所（71.2%）、プラスチックが29所（17.4%）、うち4人以上が15所（51.7%）、眼鏡製造が34所（20.4%）、うち4人以上20所（58.8%）であった。

従業者数4人以上のフレームメーカーの事業所数の推移を見ると、金属枠製造の事業所数は、01年の74所から減少を続け、14年には38所とほぼ半減し（減少率48.6%）、その後若干増加した（17年43所、18年48所）。プラスチック製造事業所数は01年の15所から、若干の増減があるが15所前後を維持してきた（17年は18所になるが18年は14所である）。なお、表には示さなかったが、眼鏡製造の事業所は01年の20所から、減少を続け、12年以降は0になっている。

従業者数の推移は、金属枠は01年の2,472人から07年（1,865人）までは減少が続き、その後は若干の増減を伴いながら、10年に1,629人（01年比34.1%減）となった。その後増減を繰り返しながら17年に1,924人と若干増加したが、18年は1,781人に減少した（01年比28.0%減）。プラスチック製造事業所の従業者数は01年161人であったが翌02年には107人と大きく減少し（01年以降の最少）、その後増加傾向となり、08年に194人を記録したが、その後は再び減

表7 鯖江市フレームメーカーの構成（従業者4人以上の事業所）

調査年	事業所数(所)			従業者数(人)			出荷額(100万円)		
	眼鏡枠 メーカー 計	金属枠	プラ枠	眼鏡枠 メーカー 計	金属枠	プラ枠	眼鏡枠 メーカー 計	金属枠	プラ枠
2001	109	74	15	2,842	2,472	161	48,135	41,515	1,989
2010	62	42	16	1,831	1,629	173	25,725	23,450	1,646
2017	61	43	18	2,174	1,924	250	36,980	33,181	3,799
2018	62	48	14	1,920	1,781	139	30,932	28,771	2,162
2001	100.0	67.9	13.8	100.0	87.0	5.7	100.0	86.2	4.1
2010	100.0	67.7	25.8	100.0	89.0	9.4	100.0	91.2	6.4
2017	100.0	70.5	29.5	100.0	88.5	11.5	100.0	89.7	10.3
2018	100.0	77.4	22.6	100.0	92.8	7.2	100.0	93.0	7.0
	従業員1人当たりの 出荷額(万円)			1事業所当たりの 従業者数(人)			1事業所当たりの 出荷額(100万円)		
2001	1,694	1,679	1,236	26.1	33.4	10.7	441.6	561.0	132.6
2010	1,405	1,440	952	29.5	38.8	10.8	414.9	558.3	102.9
2017	1,701	1,725	1,520	35.6	44.7	13.9	606.2	771.7	211.1
2018	1,611	1,615	1,555	31.0	37.1	9.9	498.9	599.4	154.4

注：2001、10年の事業所数、従業者数は当該年の12月31日現在。出荷額は当該年1年間。

2017、18年の事業所数、従業者数は当該年の6月1日現在。出荷額は調査年の前年1年間。

眼鏡完成品製造事業所を表には入れなかったため、2001年、10年のフレームメーカー計とは合わない。なお、完成品眼鏡製造事業所の2017、18年は0である。

出所：鯖江市「工業統計調査／鯖江市独自集計」(各年)より作成

少傾向となり、12、13年は155人となった。17年に250人に増加したが、18年は139人に減少した(01年比33.5%減)。主に眼鏡製造は、もともと数は少なく、01年でも209人すぎなかったが、10年までに29人まで減少し、12年以降は0となった。

出荷額では、金属枠製造は01年415億円であったが、年々減少し10年に235億円と最小を記録した(01年比43.5%減)。16年に332億円とやや持ち直したが、17年は288億円(01年比30.7%減)に減少した。プラ枠製造は、01年20億円であったが、その後増減を繰り返しながら、08年に24.6億円まで増加した。しかし翌09年には14億円(01年比29.3%減)と大きく落ち込んだ。その後増減を繰り返しながら16年に38億円までに改善したが、17年には21.6億円(01年比8.7%増)に減少した。眼鏡製造は、01年は46億円でプラ枠を上回っていた。しかしその後は若干の増減はあったが、08年に6億減少の一途をたどり、12年以降、データから消えることになる。

ここで鯖江のフレームメーカー3業種、メタル枠とプラ枠、完成品眼鏡を主要生産品目とする眼鏡メーカーの比較をしておこう。

01年は金属枠メーカーが2/3を占め、完成品メーカーはプラ枠メーカーより多く2割弱を占めていた。しかし10年には、トータルメーカー数が大きく減少(109→62、43.1%減)したが、メタル枠割合は変わらず、眼鏡メーカーの縮小は大きくわずか4社、6.5%となり、プラ枠が26%占めた。10年以降はメーカー総数の変化はほぼなくなり、17年は、トータル61事業所で、眼鏡メーカーは消滅し(11年に1社となり、12年の0となった。ただし、まったくなくなったわけではなく16の経済センサス調査では、3人以下の事業所が4事業所存在している)、メタル枠が7割を占めた。翌18年はメタル枠が5事業所増加し、プラ枠メーカーは4事業所減少した結果、メタル枠メーカーが8割弱を占めるに至った。

従業者数では一貫して金属枠メーカーが9割前後を占め圧倒的多数を占めている。

出荷額は、1事業所当たりの従業者数を見ると金属枠はプラ枠の3倍前後を占めており、プラ枠に比べて事業所数が多いためだけでなく、従業者規模の多い事業所が比較的多いのである。出荷額も9割前後は金属枠が占めている。

従業者1人当たりの出荷額は、メタル枠は01年から07年1,783万円、08年1,849万円と上昇したが、09年1,609万円、10年には1,440万円と10年以降の最低を記録した。その後は上昇傾向となり、16年1,725万円まで回復し、17年は1,615万円であった。プラ枠は、01年の1,236万円から02、03年(1,025万円)減少し、04年、05年(1,416万円)と増加したが、06年以降減少が続きには10年には952万円と最低となった。12年には、363万円に増加したが、13、14年(1,242万円)と減少、16年に1,520万円となり、17年はこれまで最高の1,555万円となった。プラ枠の1人当たりの出荷額は常にメタル枠それよりも低額で、メタル枠の64.7%しかない時もあった(09年メタル枠1,609万円、プラ枠1,42万円)。眼鏡製造は、01年は2,216万円であったが、年ごとの変動が激しく、最も多い時は2,685万円(09年)、最も少ない年は1,274万円(05年)、最大時の半分以下(47.4%)に落ち込んでいる。ただ、メタル枠を上回る年が多かった(01~4年、07年、09、10年)。

以上のように、鯖江眼鏡産業フレームメーカーは事業所数、従業者数、出荷額ともメタル枠メーカーが中核的な存在となっている。とはいっても、前述したように、メタル枠メーカーといっても、主な製品がメタル枠であって、プラ枠もコンビ枠も生産する企業が多く、また主な製品がプラ枠生産の企業であってもメタル枠もコンビ枠も生産している企業が多い。必ずしもプラ枠生産が衰退しているわけではない。また、完成品眼鏡を製造する業者が無くなったわけでもない。すでに述べたように「主に」製造しているもので分類されているので、注文(需要)次第で「主な」製品が、金属枠であったり、プラ枠であったり、完成品眼鏡製造であったりすることがあるので、調査時点でその分類が変わることが想定される。

4 縮小・低迷下での新たな動き

福井・鯖江の眼鏡産業は縮小・低迷してきた中で、産地、個別企業に新たな動きが生まれてきた。大半が OEM 生産であったフレームメーカーは、これまで自社の製品を直接消費者（眼鏡使用者）へアピールする必要性を持っていなかった。しかし、フレームメーカーの一部は、OEM 生産委託側（商社、大手眼鏡小売業、等）に依存する体制の不安定性、不利益性⁴ から脱却し、自己の主導で生産する必要性を感じるようにもなった。それは、眼鏡フレーム産地福井・鯖江の消費者へのアピールとフレームのブランド化、大手企業の一貫生産事業所化と直営小売店経営の方向が現れ、他方、大手眼鏡小売店が鯖江への生産工場進出も見られるようになった。以下、1990 年代半ば以降に見られたその姿を事例的に辿っていこう。

自社製品のブランド化と直営店運営

増永眼鏡株

鯖江眼鏡の老舗中の老舗、鯖江眼鏡の開祖増永五左衛門創業（1905 年、1957 年株式会社に改組）、本社・工場福井市所在、資本金 7,200 万円（2000 年 4 月現在、従業員数 173 名（2017 年現在）、高級フレームの一貫製造・販売

増永眼鏡はすべての製品に KOOKI のロゴマークを刻印している。KOOKI のマークの由来は 1911 年同社製品「光輝」が日本通商産業省の博覧会で金賞を受賞したことに由来するという（西田 2003）。

増永はデザインを重視し、光輝の他に著名デザイナー（インダストリアルデザイン・プロダクトデザインのデザイナー川崎和夫やファッションデザイナーの高田健三）と組んでデザインフレームを製造するとともに、1984 年 KOKI Europa（スイス）、92 年コーキマスナガマレーシア（工場）、94 年マレーシア支店、95 年香港支店、99 年米国子会社のように比較的早くから海外展開をしてきた。また、2002 年の東京・北青山にアンテナショップ MASUNAGA1905 開設を初じめとし、以降、MASUNAGA1905 名の直営店を下北沢（世田谷区）、阪急三番街（大阪）、LACHIC 店（名古屋）、学園前（奈良）、2k540 店（台東区）に展開している。

株)シャルマン

1956 年設立、資本金 6 億 1,700 万円（19 年 12 月現在）、売上高 177 億円（19 年）、従業員数 1,538 名（日本 528 名、アメリカ 115 名、ヨーロッパ 119 名、アジア 776 名）19 年 12 月現在
1956 年フレームの飾り鋳造（部品製造の下請け）から出発し（堀川製作所）、その後他の部品、表面処理工程を内製化、1974 年にはフレーム製造の一貫メーカーとなり、75 年には販売会社シャルマンを設立、自社ブランド「シャルマン」を眼鏡小売店への直接販売を開始し、「自

ら創り自ら販売する体制」を確立した。当時メーカーが小売店へ直接販売に乗り出すのは「業界の常識を打破する」ものであった。

80年に貿易部門を開設、代理店への輸出を開始、82年にアメリカに販売子会社を設立（Charmant USA INC）、以降、ドイツ、香港（東南アジアへの販売拠点）、イギリス、フランス、上海に販売子会社を設立し、海外においても小売店へ直接販売をしている。グローバル企業に成長してきたのである。80年代は販売のグローバル展開であった。また、勝負の決め手の一つとなるデザイン部門の拡張も、東京、福井のほか、2002年にミラノに、ニューヨーク（05年）、さらにパリ、香港にデザイン・商品開発オフィスを開設し、20名を超えるデザイナーを配置している。つまり、2000年以降は、デザイン勝負に注力したのである。

他方、2009年に新素材エクセレンスチタンを開発（東北大と共同研究）、またロー付けでない微細レーザによる接合技術を完成（大阪大学と共同開発）し、この新素材と新接合技術による、新ブランド「ラインアートシャルマン」「メンズマーク」の販売を開始した。

なお、工場は鯖江に基幹工場（1階―部品の製造・加工、2階―組立、3階―表面処理、4階―仕上げの4階建て）と中国広東省東莞市（92年）、福建省廈門（合弁会社09年）の3工場がある。

直営店の設置はやや遅く、19年に初の旗艦店「シャルマン 銀座並木通り」店オープンしている。

金子眼鏡株

1958年に家族経営の零細な眼鏡卸問屋・金子眼鏡商会として出発した。1986年株式会社化
資本金4000万円 従業員330人（20年3月現在）

2代目・現社長金子真也が問屋から、真也自身の企画・デザインによるファブレスフレームメーカーに転進、87年にBLAZE（ブレイズ）、1997年にSPIVVY（スピビー）の自社ブランドフレームを生み出した。1990年代末から2002年には、職人のフレーム製造技能にほれ込んで、自らデザインし、ベテラン職人に委託して職人銘を入れた「日本の眼鏡職人シリーズ」（泰八郎謹製、恒眸作、小竹長兵衛作、井戸多美男作、佐々木與市作）を生産し販売を開始した。

2000年代に入ると、自社工場設立を構想するようになり、生産委託・販売の傍ら、06年「金子工房」を設立しフレーム生産に乗り出した。2009年プラスチックフレーム生産一貫工場BACKSTAGEを設立（三次元CAD導入）、2016年メタルフレーム製造の栄光眼鏡をグループ化、メタルフレーム工場GLASSWORKSとして再スタートさせ、19年にはマシニングセンターやインバータ溶接の設備を強化して、チタンフレームやコンビフレームの一貫生産に乗り出した。さらに19年には「先進的な製造拠点」として、フレームの切削、研磨の一部にロボットを導入、「マシンメイドとハンドメイドの融合」工場BASEMENTを建設した。

そして、新たなブランドフレームとして、前述した眼鏡職人シリーズの他に、自社工場生産の「金子眼鏡」ブランド、KC (KANEKO CELLOUID) シリーズ (セルロイド枠) と KV (KANEKO VINTAGE) シリーズ (メタル枠、コンビ枠) を生産している。また、2015 年からファッションデザイナー三宅一生が眼鏡生産に進出した ISSEY MIYAKE EYES のパートナーとなり、「BORN SERIES」「ELEMENT SERIES」の生産をおこなっている。

直営店の運営にも積極的で、1998 年の FACIAL INDEX SPECTACLEX (函館市) に始まり、2000 年の FACILA INDEX NEW YORK (NY ソーホー)、FACILA INDEX NEW YORK 東京店 (01 年)、THE STAGE (大阪市、08 年)、金子眼鏡店 (羽田空港国際線ターミナル内、10 年) を展開し、現在、直営店 KANEKO OPTICAL、FACILA INDEX NEW YORK、THE STAGE、他国内 63 店舗、フランス 2 店舗展開している。

金子眼鏡は、80 年代末から 2000 年代は企画・デザインでブランドフレームの生産委託のファブレスメーカー、00 年代半ばからは機械、ロボット導入という先端生産技術を導入し、ほとんどすべての工程を内製化した自社一貫生産体制の 3 工場設立・経営と、自社ブランド品生産および直営店運営の「一貫生産販売体制」確立の時代であった。

株ボストンクラブ

1984 年創業、資本金 1,000 万円、眼鏡の企画・デザイン、小売店販売、小売店経営、眼鏡枠の輸出・輸入

1984 年創業のボストンクラブは、一貫して自社工場を持たないメガネデザインの企画・生産のファブレスメーカーとして、鯖江のフレームメーカーと提携し、ブランドメガネ BOSTON CLUB (ボストンクラブ 84 年)、JAPONISM (ジャポニズム、96 年)、BCPC (ベセボセ 98 年) を提供してきた。その経営の特徴は、当初からファッションとしての眼鏡を意識し、国内外の展示会への出品、ファッション雑誌への宣伝広告による知名度アップの手法である。

2000 年代に入って直営店をオープンしている (2002 年東京・青山に GLOSS AOYAMA オープン、09 年銀座に GLOSS GINZA)。なお、17 年、鯖江の本社ビルをリノベーションしてボストンクラブビルをオープン (1 階・直営販売店、2 階・ジャポニズムミュージアム、3 階・最新の眼鏡製造機械を設置したラボ、4 階・社内外の人が自由に使えるフリースペース)、「鯖江眼鏡のボストンクラブ」を強調するようになった。

このように、新たな動きとして新素材の開発 (シャルマン)、新生産技術の開発・導入 (シャルマン、金子眼鏡)、新たな一貫生産工場の建設 (金子眼鏡)、自社ブランドの創造 (4 社とも)、著名デザイナーとの提携 (増永眼鏡、金子眼鏡)、直営店の展開 (4 社とも) が見られた。

なお、これら大手のメーカーだけでなく、例えば、竹内光学工業(株)は「流れ」による (生産

準看板方式)を導入しているし、従業員15人の(有)谷口眼鏡)は96年に「TURNING」というブランドを立上げている。

これらの事例からは、自前のブランドフレーム生産、直営店の経営による海外も含めて直接消費者へのアピール・販売により、自前のブランドフレームを持つことによって、発注先の意向によって経営が左右されるOEM生産の不安定さからの脱却、企業の自立性を高めようとする意欲的な経営者の意向がみられる。

これらは数事例にすぎないが、とはいえ、ここに取り上げた企業は産地を代表するような大手のメーカーである。今後の鯖江のフレームメーカーの方向を示しているように思える。

眼鏡産地鯖江とブランドフレームのアピール

他方、個々の眼鏡関連企業の努力だけではなく、業者団体としても産地の低迷脱却の努力が見られる。それは、眼鏡販売業者だけでなく、消費者にも直接産地をアピールする動きでもある。

・2003年、フレームメーカー20社以上(フレーム製造業者、卸・製造会社、企画・デザイン会社+製造会社)が立ち上げた、産地統一ブランド「THE 291」(Fukui)の創立である。そこでは、統一ブランド審査委員会を設置し、その審査「高品質で高級品であり独創性があること」「世界に通用する洗練されたデザインと機能美を備えていること」「世界に誇る新素材や加工技術が盛り込まれていること」の3点をクリアした製品に「THE 291」ブランドの表示を認め、産地の製品の質の高さをアピールするものである*5。

・(一社)福井眼鏡協会(1982年設立、メーカーと卸売業者が加盟)は、2008年10月に東京南青山に福井・鯖江のフレームのアンテナショップ「グラスギャラリー291(福井)」を開店、「THE 291」ブランドフレームの展示と販売を行っている。現在、アンテナショップを南青山以外に、いわき市、銚子市、甲府市、新潟市、福井鯖江市(眼鏡ミュージアム)、名古屋市、大垣市、大阪市(2店)、出雲市、岡山市、那覇市に12店展開し、22社がTHE 291本部認定の56種のブランドフレームを展示、販売している。

また2010年3月に鯖江に「ミュージアム」を開設した。そこには、眼鏡フレーム作りを体験できる「体験工房」、メガネの歴史を知る「博物館」、「Made in Japan(福井・鯖江産)」の最新モデルのフレームを直販する「眼鏡ショップ」を設置し、眼鏡産地鯖江をアピールしている。現在ショップでは50社が自社ブランドのフレーム3,000本以上を展示・販売している。

大手眼鏡小売業が鯖江で直接生産への参入

近年、大手眼鏡小売業が鯖江で直接眼鏡生産に参入してきた。その形は、新たに自社工場を

新設する手法ではなく、既存の鯖江のメーカーの買収、資本参加の形態をとった。

眼鏡市場で知られる眼鏡小売業最大手㈱メガネトップは、1998年㈱キングスターを子会社化、そのキングスターが2003年フレームメーカー資生眼鏡（株）買収・吸収合併し、その後直営工場メガネトップキングスター工場にした。そしてメガネトップが多くのお店で販売する眼鏡のフレームをここでつくっている（レンズは別である）。

また、「メガネのパリミキ」の㈱三城（創業1930年、国内42店舗の眼鏡専門小売店、㈱金鳳堂もグループ化）は、2011年福井光器（株）から眼鏡枠製造設備等譲渡を受け㈱クリエイトスリーでフレーム製造事業に参加、また2019年に眼鏡枠修理専門会社（株）オプトメイク福井をグループ化している*6。

海外眼鏡企業の参入

注目すべきは、世界最大の眼鏡企業・イタリアのルックスオティカグループ（LUXOTTICA GROUP SPA）が、OME生産を委託していた、鯖江のチタンフレームの企画・製造の福井めがね工業㈱（1969年設立、17年売上高約20億円）に2018年に資本参加し（発行済み株式の67%取得）、レイバンなどの傘下ブランドの一部を日本でライセンス生産していたが、21年に福井めがね工業と共同で鯖江市に新拠点を誕生させた。それは、約11,000平米の敷地に、1日に約1,000本を生産する工場と製品&研究開発センター、ショールームを設置し、200人以上が勤務する。そこは「伝統的な価値や文化に由来する製品が誕生する場所、デジタル技術と職人の手仕事のスキルが出会う場所、伝統と革新的なアイデアが融合する場所、技術的ノウハウとマルチメディアコンテンツが混ざり合う場所」をコンセプトとするルックスオティカの新たな理念を示す場所との位置付けである、という*7。

結びにかえて

福井・鯖江の眼鏡産地は、鯖江眼鏡生産の始祖増永五左衛門により徒弟制度的な、工程ごとに細分化された作業所（帳場）で鍛えられた職人が分離独立し家内工場的な作業所を地域内に設立、眼鏡フレームの生産工程を担う、地域内分業体制を確立することによって、形成された。

戦後、福井・鯖江へのフレーム生産の集積を加速させ、独占的な地位を確立してきた。その発展の要因を、中村圭介（2012）は福井眼鏡協会編纂の『眼鏡と福井』（2005）に依拠して、次の5点のイノベーションの結果であるとしている。①1950年代後半に実現されたサングラス（ぶら枠）生産方法の革新、「射出成型」によるフレームづくり。②1960年代前半のサングラス枠の「自動芯入機」導入・普及（ドイツ製品の写真を参考に鯖江の機械工場で生産）と販路

開拓（時計店、眼鏡専門店以外の「あらゆる場所でのサングラス販売」）、③60年代半ばのセル枠用蝶番の自動加工機の導入（スイスから2台輸入し、新潟の工作機械メーカーに依頼し、それを分解・設計し、製造クリバース・エンジニアリング）。④70年代半ばに眼鏡にファッションブランドを取り入れたライセンス生産が盛んになった。（ただし、90年代半ばにライセンス契約が高騰し、その後下火となる）。⑤80年代初めの新素材チタンフレームの開発（メタル枠では今でも世界中で使われているヒット商品となっている）。

これら、製造機械、フレームの新素材、ファッションとしての眼鏡への着目等のイノベーションによって鯖江の眼鏡生産は拡大した。しかし、90年代初めのバブル経済崩壊による需要の低迷・輸出の減少、90年代半ばからの安価な中国製品の急増で鯖江産地は衰退・低迷状態に陥った。

そこからの脱却を図ろうとしてきた方策が、4で見えてきたような新たな動きである。

サングラスに限らずファッションアイウェアとしての眼鏡に注目したデザインの重視とOEM生産からの脱却、自社ブランドの開発、そして直営店の展開、業界としての産地のアピールである。

なお、鯖江が重視してきたフレームの機能（使いやすさ、堅牢性、等）を培ってきた伝統的な製法（多くのプロセスを丁寧に手作業でつくる）は、一流の眼鏡職人技（技能）を重視する姿勢も見られる。その典型的な表れが、職人とのコラボによる職人銘のブランドフレームである。それは、先に述べた金子眼鏡以外にも（株）米谷眼鏡の「越前国甚六作」、NOVA OPTICS.INCの「金治郎」「敬司作」、(株)内藤眼鏡の「内藤熊八作」等に見られる。そこには経営の近代化を追求するとともに鯖江眼鏡の伝統を守っていくことが、鯖江産地を継続させていく道の一つである、という産地メーカー、職人の意識の表れがみられる。

S P A方式で安価で製品を生産販売する大手眼鏡小売店の鯖江への進出、イタリアの大手企業の進出はどのような影響をもたらすのかはまだ不明であるが、今後の鯖江眼鏡産地に新たな影響を与えることは間違いなさであろう。

注

*1 鯖江市「商工業・労働・観光・交通の概要」（2019年版）

*2 工程の流れは、「メガネの匠と技」（福井・鯖江眼鏡総合案内サイト JAPAN GLASSES FACTORY japanglasses.jp）、「メガネの製造工程」（オブティクストア グラスガーデン glassgarden.jp/process）、「Made in Japan の製造工程」（竹内光学工業（株）takeuchi-opt.co.jp/technology/process）、「メガネの製造工程」（プラスジャック（株）plusjack.com）等を参考にした。

*3 この集計の原資料は、工業統計（2011年と16年は経済センサス活動調査）の眼鏡関連製造品目別集計であるが、これを鯖江市が集計単位を若干変え、かつ眼鏡関連品目だけでなく、中間加工業としてシルク印刷、七宝製品、メッキ、塗装、小ねじ、ボルト・ナットを、さらに眼鏡機械製造業、金型製造業を眼鏡関連産業として捉えて独自に集計したものである。それゆえ、工業統計表の眼鏡関連産業の数値より多い。

*4 例えば、OEM 生産の場合、メーカーがフレーム 1 枚当たり 3,000 円で発注元（OEM 元・卸商）納入した場合、卸値は 12,000 円で小売業者あたり、小売値は 30,000 円になると推計されている。それがメーカーの主導の製造直販になれば、小売価格は 21,000 円にできると推定されている。福井県経済新戦略推進本部「福井経済新戦略（改訂版）」。

*5 TEAM291 本部 HP

*6 個別企業（増永眼鏡㈱、㈱シャルマン、金子眼鏡（株）、㈱ボストンクラブ、㈱メガネトップ、㈱三城）の動向の記述は、主にそれぞれの企業のHPに依拠している。

*7 日本経済新聞 8/3/7 電子版「福井めがね工業、伊大手が買収 フレーム加工技術評価」、YAHOO!ニュース 5/6 配信「『シャネル』の日本製フレームが海外へ？ 世界最大の伊眼鏡企業が福井県に一大製造拠点オープン」

参考資料

経済産業省「工業統計調査」1953年～2020 調査

福井県「工業統計調査」（「特産品目統計表」）2001～2019 年

鯖江市「商工業・労働・観光・交通の概要」（「眼鏡関係製造品内訳」表）2001～2019 年）

福井県眼鏡協会「福井・鯖江めがね総合案内サイト JAPAN GLASSES FACTORY」

福井県経済新戦略推進本部「福井経済新戦略（改訂版）」2015 年

参考文献

加藤 明 2009 「眼鏡産地の盛衰－福井県・鯖江市とイタリア・ベッルーノ産地比較のケース－」 JAIST (Japan Advanced Institute of Science and Technology) Repository JAIST Press

中村 圭介 2012 「序論 その目的・意義・前提」『眼鏡と希望－縮小する鯖江のダイナミックス－』東京大学社会科学研究所研究シリーズ No.49 東京大学社会科学研究所 2012

西田 安慶 2003 「わが国眼鏡産業の現状と今後の展望－福井産地を中心として－」『東海学園大学学術研究紀要』第 8 巻第 1 号

西村 順二 2015 「地域産業鵜における産業集積の特徴と課題－消費地近接性の有効化について－」甲南大学『甲南経営研究』第 56 巻第 3 号

企業家レオ・メラメド：シカゴで金融先物を創始したイノベーター

池本 正純

目次

プロローグ

1. 企業家機能とはなにか

- 1) ビジネスモデルの発案機能
- 2) 危険負担機能
- 3) リーダーシップ機能
- 4) イノベーションの三つのタイプ
- 5) 危険負担の要素と決断力
- 6) リーダーシップの役割

2. CME のリーダーとしてのメラメド

- 1) 市場の美しさ (the beauty of the market)
- 2) CME との出会い
- 3) トレーダー (trader) としての道
- 4) メラメド CME のリーダーに
- 5) 定款の刷新と効果
- 6) 組織の環境整備

3. 金融先物の創始者メラメド

- 1) 英ポンド切り下げと通貨先物市場のアイデア
- 2) ニクソンショックとフリードマンの論文
- 3) IMM のスタート
- 4) 金融先物の拡大と CFTC
- 5) 先物悪玉論とグリーンスパンの擁護

4. おわりに

エピローグ

＜プロローグ：杉原千畝の「命のビザ」で救われた一人のユダヤ少年＞

社研主催「北前船の足跡を辿る」実態調査も今年が4回目で最後となった。場所は、加賀-福井-京都-大阪で、敦賀と小浜はかねてからぜひ訪れたい港であった。幕命を受けた河村瑞賢によって西廻り航路が整備され、やがて北前船の運行が盛んになるまで、日本海と京都・大阪を結ぶ物流経路として枢要な地位を占めていたからである。その歴史は奈良・平安の律令時代以来まで遡る。京都との近さを体感してみたかった。琵琶湖の水運との組み合わせの妙を確認したかった。今回の調査への参加の動機はそんなところにあった。月報に載せる報告書もその延長線上で書くことになるだろうと想像していた。

ところが、思わぬ出会いが待ち受けていた。報告書を書くのに必要な資料との出会いを期待していた敦賀港であったが、「人道の港敦賀ムゼウム」という、私にとっては不思議な名前の資料館に立ち寄る予定が組まれていた。「人道」という意味と物流拠点である港のイメージが結びつかなかった。一瞬、「入道（にゅうどう）」か？と自分の弱い視力を疑ったが、それでも意味はよけい通じない。

「杉原千畝に関係しているらしい。ここは彼の出身地なのかも？」と同僚の一人は言った。私の「にゅうどう」よりはるかにまっとうな想像である。人道の意味がある。しかし、杉原千畝の出身地は岐阜であることが、他の同行者の指摘で分かった。では何だろう。ムゼウムの中に入ってまもなく判明した。数分の紹介ビデオが上映された。

1939年第二次大戦が始まってまもなく、ポーランドからホロコーストの難を逃れようとしたユダヤ難民たちの一部は、リトアニアに逃げる。やがてそこも危なくなり、リトアニアの臨時首都カウナスで日本の領事代理を務めていた杉原千畝に、日本通過ビザを発給してくれるよう懇願する。日本政府が拒否する中、杉原はビザの発給を決断する（1940年7月末）。発給したビザの数は2千通を超える。家族を含めると人数は倍に膨らむ。そのビザを頼りに難民はモスクワからシベリア鉄道を経由してウラジオストックに着く。さらにそこから船で日本をめざす。たどり着いた港が敦賀であった。子供も何人か含まれていた。1941年1月の寒い季節である。

敦賀の人々は、暖かく迎えた。上陸した難民にりんごを配り、銭湯を開放したという。ムゼウムには「ここから世界各地へ逃れ、生き抜いた人々の謝意が様々な言語で展示されている。」⁽¹⁾ 「人道の港」とはそういう意味であった。なんと敦賀は明治以降ロシアと結ぶ国際港でもあったのである。まったく知らなかった。思わぬ「出会い」はその後である。

ムゼウムで最初に見せられる紹介ビデオを見ながらふと思い出した。25年前（1996年）、先物市場の調査のため他の研究者と一緒にアメリカに渡り、CME（Chicago Mercantile Exchange）のレオ・メラメド名誉理事長に面談したことがある。包容力のある素晴らしい人物であった。

その話の折り、「自分は子供の頃、ホロコーストの難を逃れてポーランドから日本の神戸を経由してアメリカにたどり着いた。日本には世話になった。感謝している」と言っていたのを記憶している。私はてっきり、彼は船で神戸港につき、神戸から船で米国に渡ったものと思い込んでいた。ひょっとしてメラメドはここ敦賀を経由して神戸にたどり着いたのだろうか。ムゼウムでいま目の前に紹介されているこのユダヤ難民たちの中にメラメドもいたのだろうか。

短いビデオ上映の最後の十秒間だった。敦賀を経由したこの難民たちの中で、今でも生き残っているという二人の年配者の歩く姿が映し出された。一人は女性、一人は男性。正面からではなく横からカメラが捉えた映像だった。瞬間だが横顔が見えた。「メラメドだ！」心のなかで叫んだ。画像だけで名前の紹介もなにもないままビデオは終わった。すぐに係の人に尋ねた。「最後に映し出された二人のうち、男性の方はシカゴのメラメドではありませんか。」「そのとおりです。ご存知ですか。敦賀に着いたときは8歳でした。6年前このムゼウムにもいらしたことがあります。」子供の時のメラメドと母親の写真が載せられたパスポートのレプリカが展示されてあった。家族名は MELAMDOVICZ と表記されている。杉原千畝直筆のビザのページも見える。ビザの日付は1940年8月31日であった。

後でわかったことだが、杉原はロシアからの圧力でリトアニアを退去するよう迫られていた。日本政府もベルリンにあるドイツ大使館への異動を命じた。杉原はギリギリの8月末までビザを書き続ける。領事館を退去して予定の列車を待つあいだ家族と市内のホテルに滞在するが、ロビーに押しかけてくる難民にもビザを書き続けた。駅についても書き続けた。列車が動き出しても追いかけてくる難民に窓から書き続けた。それでも書ききれず、何人もの人がホームに残された。杉原は頭を下げて謝ったという。メラメドの父親が家族のためにビザを入手したのは、日付からして杉原がホテル滞在中のことである。ギリギリで入手したビザであった。⁽²⁾

何ということだ。メラメドにこんなところで「再会」するとは。先物市場の研究は、その後宙ぶらりんになったままだった。アメリカ調査旅行の後、学内行政に関わるようになり多忙を極めた。などと言いつつ訳を探し出したらきりが無い。本音を言えば、途中で研究が止まったのは壁にぶつかったからだ。専門からすこし外れる先物市場に関わる研究であったが、それを進めていく方向性を見失っていた。その行き詰まり感は、ずっと私の心の奥深くに沈み込んだままであった。やり残した仕事があるという後ろめたさが潜在意識として残っていた。

しかし、今回こうした形でメラメドに「再会」したからには、先物市場についてのみではなく、メラメドについて調べてみたくなった。資料が一つあることはわかっていた。LEO MELAMED - Escape to the Futures - という彼自身が書いた本である。1996年、シカゴでメラ

メドに会ったとき、刊行したばかりだといって見せてくれた。本のタイトルは鮮烈に覚えていた。しかし、その後、読むどころか入手さえしないまま日が過ぎていた。

Futures とは先物取引のことである。ホロコーストから逃れ日本を経由してアメリカにたどり着き、シカゴで先物市場に出会うまでの体験が書かれているのだろうと勝手に想像していた。今年の6月やっとその本を入手し、読み始めた。涙なしでは読めなかった。彼のたどった人生のすさまじさに心を動かされただけではない。じつは、自分が最も知りたかったことが、そこに書いてあったからである。単に、シカゴで先物取引に出会うまでの体験談でその本は終わっていなかった。彼がその後 CME を拠点にして、先物取引の世界を改革し、金融先物を発展させてきた格闘の物語が、その書物の本論であったからである。to the Futures には「先物市場の究極の機能を求めて」という深い意味が込められていた。

1970 年代の初め、アメリカで金融先物が始まった。しかもそれを始めたのは、ニューヨークの金融界ではなく、シカゴの商品先物市場であった。やがて、金融先物の分野での上場商品の開発は目まぐるしく展開するようになる。取引所間の凄まじい競争になった。やがて、その勢いは、ヨーロッパ、アジアへと広がっていく。

私が知りたかったこと、突き止めたかったことは、その起点となったシカゴの商品取引所の運営において、企業家機能を発揮する主体が誰かいたのか、金融先物というビジネスモデルを思いつき、実行に移していく具体的プロセスはどのようなものであったのかということであった。私には、シカゴの商品先物業界の先進性、とくに、CME と CBOT (Chicago Board Of Trade) との取引所同士の商品開発競争までは目に映っても、その奥にあるはずの肝心の企業家の存在までは掴みきれなかった。気がついたときには、二つはすでに世界に冠たる二大取引所であった。「シカゴはすごいな！それぞれの取引所の幹部はえらいな！」というレベルの認識で終わっていた。金融先物を展開していくまでの CME と CBOT との歴史や立場の違いにも気づいていなかった。

もっと言うと、その時代、金融先物市場が生まれるのは歴史の必然だと私は思っていた。どこの国で生まれてもおかしくないと思っていた。日本で生まれても不思議ではないと。しかしそうではなかった。それはあくまであとづけの結果論である。実際のところ、ヨーロッパは十年遅れ、日本はさらに遅れる。

アメリカだからできたのか。そうではない。世界の金融の首都ニューヨークは、金融先物の役割の必要性について気づいていなかった。商業銀行もインベストバンクもその威信にゆらぎはなく、伝統と規制にあぐらをかいていればビジネスは安泰であった。

シカゴだからできたのか。そうではない。CBOT は、農産物の中でも穀物という虎の子の上場商品を抱えていたので、世界最大の商品先物取引所として圧倒的な強さを誇っていた。余計

なものに手を出す必要はなかった。

シカゴで二番目と言っても CBOT に遥かに劣る取引所 CME を当時率いていたメラメドという人間が、取引所の存続に危機感を抱き、その生き残りをかけて開発していったものが金融先物であった。彼ほど先物市場の活気に魅せられた人間はいない。取引所の機能を愛するがゆえに、信ずるがゆえに、CME の存続と将来の発展は、彼の使命となった。

もちろん、金融先物はその後、国際的に広がっていったという事実はある。だから、それが生まれてくる歴史的背景はたしかにある。彼は確実に時代の変化を捉えていた。重要なことは、その先見性であり、実行の素早さ・周到さである。彼は歴史の変化の「予兆」の中から、いち早く来るべき未来を思い描き、その時代に必要となるはずの商品を自分たちが供給できることを思いついたのである。そして、歴史が本格的に動き出す前に、全身全霊を振り絞ってその新しい商品を準備し実現したのである。いわば歴史を一步先取りした。

しかも、取引所内外の様々な抵抗に出会い、それを一つ一つ払い除けながら実現していったのである。スタートしたあとにも金融先物への批判や抵抗はしつこく続いた。それを乗り越えていったのも彼である。「歴史的必然」と言っているほどその道程は生易しいものではなかった。彼は金融先物市場を、ほとんど独力で切り開き、築き上げ、攻撃から守ったのである。城を守っただけでなく、それを世界に拡大した。

大勢の人たちの助けがあったからこそできたと彼はいう。しかし、他の人間ではできなかった。彼にしかできなかったことである。それは周りの者が皆認めている。彼にその使命は与えられたのである。彼もそれを自覚していた。彼が掲げた先駆的な理念に、ついには皆が共鳴し協力するようになった。ある者は真似をするようになった。また、他の者は重宝なものとして利用するようになったのである。その中には、商品先物業界の者だけではなく、銀行業界、証券業界、ジャーナリストや報道関係者、も含まれる。多くは、当初、抵抗勢力であった。彼なくしては、金融先物は生まれなかった。まして、それは 1970 年代のはじめのできごとであった。

かくして、私が探し求めていたことがやっとわかったのである。誰あろう、他ならぬ CME のメラメドが企業家だったのである。彼が、商品先物市場の機能を応用し、通貨先物という新しいビジネスモデルを創案し実現したのである。彼がそのビジネスモデルを改良し、様々な金融商品に幅を広げていったのである。彼が、CME のために、先物市場のために、戦ってきたプロセスそのものが、金融先物というイノベーション実現の具体的姿であった。

以前先物市場を調査していた当時、私はそれを突き止めたかったはずなのだ。その判断がつかなくて壁にぶつかっていた。メラメド本人に直接会っていながら、彼の果たした役割の本質を掴みきれていなかったのである。なぜもっと早くこの本を読まなかったのかとつくづく思う。

でも後悔してもしようがない。死ぬまでに読めてよかったと思うしかない。自分の考えが成熟するのに今日までかかってしまったと思うしかない。25年もかかってしまった。

ここに書こうと思っているのは、メラメドの書いた本を読んで分かったことに基づいて、自分のやり残した仕事を遅ればせながら完成させようということである。情けないことだが、自分の怠惰で空いてしまった研究の穴を、いま塞ごうということである。自分に「やり残した仕事」があることを、敦賀の港は気づかせてくれたのである。

1. 企業家機能とはなにか

まず、私が「メラメドこそが企業家であった」というとき、そこで言う企業家の機能とはどういうことを指すのか説明しておきたい。

企業家機能とはイノベーションを実現・遂行することである。ただし、ここで言うイノベーションは、シュンペーターが言う「均衡破壊」つまり、「経済の均衡が成立している状況で、経済環境である与件を自ら変えること」ではない。⁽³⁾ 逆に、経済に潜む不均衡を発見し、それをビジネスチャンスと捉え、新たなビジネスモデルを構築し実現していくことを指す。イノベーションとは、時の経過とともに発生する不均衡を解決していくビジネスモデルの再構築の運動を指す。基本は、環境変化への適応である。⁽⁴⁾

1) ビジネスモデル発案機能

時間の経過、時代の変遷に伴って経済環境は多様に変化する。それは結果として不均衡を生む。その不均衡の中にビジネスチャンスは潜むのである。満たされていないニーズが一方に生まれ、十分に活用されない未利用の資源が他方で発生する。両者を架橋するビジネスモデルが構築できれば、利益を獲得するチャンスとなる。

だが、「情報の不完全性」に支配される現実の世界で、不均衡の状況を察知し、それをビジネスチャンスとして構想するのはじつは容易ではない。企業家とはそれを発見する人間を指す。これをビジネスモデル発案機能という。⁽⁵⁾

2) 危険負担機能

不均衡という課題を解決する方法としてビジネスモデルが発案されたとしても、それを実際にビジネスとして起業する、あるいは事業部門として立ち上げるのは容易ではない。「将来の不

確実性」に支配される現実の中では、大きなリスクが伴うからである。企業家とはそのリスクや不確実性を乗り越え、その新しいビジネスモデルを実現させる人間を指す。これを危険負担機能という。⁽⁶⁾ 具体的には、リスクを覚悟して資本（人的資本も含む）を提供する意志を持つ（ビジネスにコミットする）人間も含まれる。リスクと一緒に担うパートナーである。しかし、究極には、その実現にコミットしようとする意志を周りから引き出してくる人間のパワーがある。ビジネスモデルのアイデアの魅力とそれを実現しようとする志の高さがそのパワーの源泉である。

3) リーダーシップ機能

一旦立ちあがった企業であっても、それを組織として安定的に継続させる、あるいは成長させるというのは容易ではない。企業は物的資源と人的資源の結合体であるが、それを有機的に結びつけ能力をフルに発揮させるには経営能力が問われる。取り入れるべき技術は常に進歩している。しかも、人の集まりである組織の機能は根源的に不安定である。組織の活性化は企業の永遠の課題である。企業家とは、組織を病から救い、将来に向かって力強い生命力を与えることのできる人間を指す。これをリーダーシップ機能という。⁽⁷⁾

このように、新たなビジネスモデルを立ち上げ、あるいはビジネスモデルを再構築してイノベーションを実現していくのが企業家であるが、企業としての長期的存続まで視野に入れば、上記のように、三つの企業家機能の側面があることがわかる。ビジネスモデル発案機能、危険負担機能、リーダーシップ機能である。⁽⁸⁾

4) イノベーションの三つのタイプ

すでに組織の規模が一定の大きさにある場合（例えば公開企業を想定してみた場合）、企業が対応すべき環境変化は、企業の内と外に現れる。外に発生するのは、ニーズの変化や科学技術の進歩である。企業内部に発生するのは、組織の惰性に起因する機能不全である。それぞれの変化に対する課題解決（不均衡の解消）がイノベーションであるが、そのタイプも三つに分かれる。

① 商品力の強化（ニーズの変化への適合）

時代の変化とともに人々のニーズは変化していく。ニーズの変化の多くは社会構造の変化から生まれる。それに伴って既存の商品やサービスが陳腐化し、ニーズに適合しなくなることが多い。その不適合な事態（不均衡）に気づき、その課題を解決するために、新たな工夫を施すことがイノベーションとなる。商品の改良、新商品の開発、商品の入れ替えなど多様なイノベー

ションが考えられる。それは同時にビジネスモデルの再構築に相当する。このタイプのイノベーションが生まれるには、先に述べた企業家機能のうち「ビジネスモデル発案機能」が発揮される。とくに重要なのは、世のニーズの変化を察知する嗅覚である。商品改良、新商品の生産といったイノベーションの実現には、設備投資など何らかの投資が伴うことが多い。⁽⁹⁾

② 技術力の強化（技術進歩への適合）

時代とともに科学技術は進歩する。技術の利用可能性や潜在力は常に変化している。それに照らし合わせて、すでに保有している設備や技術が陳腐化するおそれがある。利用可能な技術環境とのあいだの不均衡である。利用可能になった技術（例えばインターネット）の潜在力に気づくことによって、大きなビジネスチャンスが生まれる。新しく採用された技術が、1) で述べた商品の改良や新商品に結びつくこともある。自らのビジネスに応用可能な技術の可能性に目を光らせると同時に、それを果敢に取り入れていくことは重要なイノベーションの内容となる（例えば DX）。それは同時にビジネスモデルの再構築でもある。新たな技術の導入には、多くの場合、設備投資、R&D 投資、教育投資など多額の投資が必要となる。当然、技術陣との密接なコミュニケーションが取られなければならないが、最後はトップの決断である。新たな技術の導入のために発揮される企業家機能は、三つの側面（ビジネスモデル発案機能、危険負担機能、リーダーシップ機能）すべてに関わってくると言える。⁽¹⁰⁾

③ 組織力の強化（組織に発生した病の治療と健康の増進）

これは、抽象的に言えば、組織の機能不全をただし、組織の潜在力を引き出す仕組みの構築だと言える。先に述べた三つの企業家機能のうち、「リーダーシップ機能」が発揮されるケースである。⁽¹¹⁾

ここでは、組織に期待される機能が十分に発揮されない状況（ムダや非効率、機能不全）が生まれやすいことを想定している。一方で、上手く組織を動かせば、円滑なチームワークや組織間の連系シナジー、さらには創造的な企業風土が生まれ、組織に固有な能率や生産性が備わっていく可能性があることを想定している。（注 組織に固有な生産性をマーシャルは複合的準地代と呼んだ。）組織力の強化とは、前者の課題解決策を講じる（ガバナンス機能を発揮する）とともに、後者の可能性を実現する（プロモーター機能を発揮する）ことである。

要するに、組織の発揮する能力は経営者次第なのである。組織内に潜む「眠れる資源」「未活用能力」を発見・活用し、組織の潜在力を引き出す（不均衡の解決）という意味で、経営の分野にも企業家機能（イノベーションによる課題解決の性格）が現れるのである。

企業は、様々な生産資源の結合体である。中でも、物的資源と人的資源は重要な資源である。

生産設備と労働とが協働することによって生産活動は成り立っている。したがって物的資本への投資や人的資本への投資によって組織力は強化されるといえる。人的資本への投資は、知識や技能を高める。物的資本への投資は、単なる生産能力の拡大を目的とする場合もあるが、2) で述べた技術力の強化につながることが多い。そういう意味では、「技術力の強化」は「組織力の強化」と重なり合う概念とも言える。技術は生産的資源の一つである（知的財産と呼ばれるものもある）。企業の内外に潜む未利用の知識や技術を活かし生産性を高めるのは、資源の潜在力を引き出すことにほかならない。2) で述べた技術力の強化は、とくに外部で発生する技術環境の変化（科学技術の進歩）への適合に焦点を当てている。

ただ、経営の難しさは生産設備の管理よりも人の管理にある。人間の組織を期待通り動かすのは容易ではない。人の内面は見えにくいし、仕事や人間関係には慣性が働きやすい。特定の人間のあいだの親密さや仲間意識は、組織を動かすうえで潤滑油ともなるが、歪んだ形で肥大化すると「閥 clique」や「部署間の壁」がはびこり、内輪もめに転化する。そして深刻な弊害が生まれる。仕事の評価、異動、昇進が公正でなくなり、働く人々のモチベーションが失われ、円滑なチームワークや組織間の連携がうまく機能しなくなる。組織に惰性が働くことによって、柔軟な対応力も失われる。だからこそ、組織に大胆な改革を講じることは、組織力強化のための重要なイノベーションとなりうるのである。

組織力強化の具体例としては、新商品を提案しやすい制度の構築、アイデアを商品化に向けて実行に移す強力な体制の構築などがあるが、メリトクラシーの導入、ダイバーシティへの配慮など、組織運営の公平性・透明性を高め、企業理念や企業文化への理解の深まりを促すことも、その一環として位置づけられる。

組織力の強化は、他企業との提携（alliance）によってもたらされることがある。目的が生産の委託である場合もあれば、技術の導入が目的の場合もある。その場合は、2) の技術力の強化を兼ねていることになる。

さらに進んで、組織力の強化が、合併・買収（M&A）によって実現されることもある。技術力を高めることが目的の場合もあれば、①の商品力を高めることが大きな狙いの場合もある。重要なのは、相互のシナジー効果を生み出すことである。いずれにしろ、イノベーションの一つの形である。当然、合併・買収（M&A）には多額の投資が必要となる。

5) 危険負担の要素と決断力

このように、企業家機能はイノベーションのアイデアを発案しそれを実現する機能である。イノベーションの必要性は、環境の変化に伴って発生する不適合（不均衡）の問題を解決するために生まれる。イノベーションの実現によって、ビジネスモデルは時代の変化に適合するよ

うに再構築される。

すでに述べたように、多くの場合イノベーションを実現する（ビジネスモデルを再構築する）には投資を必要とする。多大なコストがかかるし、将来が不確実である限り、投資の成果が期待通り現れることは保証の限りではない。つまり、将来的にリスクが発生する。将来の利益の可能性とリスクの大きさを比べて決断しなければならない。その決断力こそが、企業家機能の危険負担の側面を物語るのである。決断の裏には、当然、失敗した場合自ら責任をかぶるという覚悟がある。ビジネスの宿命である。

ただ、この決断の裏には、じつはもう一つ重要な側面がある。将来の収益機会に関する自らの洞察力への自信と、自らの経営努力によってリスクは克服できるという確信である。投資した瞬間にリスクは固定するのではなく、将来に向かう日々の経営努力によってリスクは克服されていく対象となる。ビジネスとギャンブルとの違いである。危険負担という企業家機能の大きな特質である。⁽¹²⁾

このように、リスクを伴う案件について決断を下すのが企業家機能の重要な側面である。その決断力は、失敗した場合自ら責任を取るという覚悟だけではなく、将来を見通す自らの洞察力、ならびに経営者としてのリスクマネジメント能力への確信によって支えられているのである。この決断力があるかないかは、投資決定の局面で典型的に問われることになる。

この決断力の要素は、また企業におけるリーダーシップの重要な特徴でもある。経営のトップ（CEO ないしは社長）は株主から（取締役会から）権限を与えられている。その権限を用いて、組織を健全に、しかもイノベティブに経営する責任を負う。③の組織力の強化で述べたように、組織には緩みやよどみが発生しやすい。それを健全に保つのがリーダーのガバナンス機能である。コンプライアンスの維持もその一つである。

ただ、締め付けてばかりでは、部下は萎縮して創造力を発揮できない。自律性や自由を与えないと創造的な発想は生まれにくい。自由でユニークな発想を促し、イノベーションを生みやすい組織風土を形成していくのがリーダーのプロモーター機能である。社内でアイデアが出たとき、リスクがあるからと握りつぶすだけでは、誰もアイデアを出さなくなる。面白ければ積極的に検討を加え、行けると思えば自ら責任を取る覚悟でリーダーが決断しなければならない。そうでなければ組織は動かないし、誰もついてこない。ガバナンス機能とプロモーター機能とのバランスをいかに取るかに経営能力の本質が宿る。⁽¹³⁾

6) リーダーシップの役割

上に述べたのは、企業組織における危険負担の側面からみた企業家機能の発揮とリーダーシップの関係であった。だが、リーダーシップはビジネスを実行する企業においてのみならず、

社会における組織一般においても重要な役割を持っている。リーダーシップの普遍的な役割である。その観点から、改めて企業組織におけるリーダーシップの役割について触れておきたい。

一般に、組織においてリーダーシップが果たす役割の中で最も重要なものは、組織の求心力としての役割である。リーダーが振る旗をすべてのメンバーが目し、その示す方向に歩みをすすめる。その信頼と求心力はどこから来るのか。それは、リーダーが掲げる組織の目標にみんなが共鳴しているからである。組織が果たすべき使命がどこにあるのか、進むべき道筋はどの方向なのかを示し、それにメンバーは共感するから行動をともにする。組織の使命を語るその説得力こそがリーダーシップの本質である。

そのリーダーシップの果たす基本原理は、企業においても変わらない。企業のビジネスとしての役割を明確に把握し、それが社会的にどういう意義や価値を持つのかをわかりやすく示すことができれば、企業への帰属意識も高まり、自ずと仕事にも張りが出る。責任感も湧くのである。企業倫理はすぐれてリーダーシップの問題なのである。

時代が移り変わる中でビジネスモデルが微妙に変わることがある。消える商品もある。受け継がれてきた企業の理念を、時代に合わせ新たな表現に落とし込むことも必要となる。一方、企業が果たすビジネス上の基本的役割が不変であることを示す必要もある。リーダーが一番わかっていると皆から信頼を得ると同時に、またわかっている内容を簡潔に伝え続けるのもリーダーの役割である。リーダーの語る言葉の説得力こそがリーダーシップの重要な中身なのである。自分たちがやっている仕事の意義は何なのか、現場（組織の末端）で働いている人々には見えにくいからこそ、リーダーの言葉や語りかけが必要なのである。その企業で働く意義に、納得しやすい表現が与えられてはじめて、人々は顔を上げ、組織はまとまりを持つ。

次に、レオ・メラメドがアメリカのシカゴで先物市場に出会い、そこでリーダーになり、金融先物というイノベーションを実現していくプロセスをたどってみよう。そのプロセスの各段階で、どの点が企業家機能に相当しているのか、あるいは関連しているのかについて触れていきたい。（段落初めに#をつける）また、先物取引所の簡単な説明、先物市場の特質などについても必要な範囲で補足する。（段落の始めに##をつける）

2. CMEのリーダーとしてのメラメド

1) 市場の美しさ (the beauty of the market)

メラメドのふるさとはポーランドのビヤウイストク (Bialystok) である。家族の名前はメラ

ムドヴィッチ (英語表記は Melamdovich)。教師という意味である。両親は実際に教師であった。メラメドは家族とともに米国に渡って、最終的にシカゴに住むようになる。両親の教師としての仕事がそこで見つかったからである。名前が Melamed に変えられた。メラメドが両親から受けた教育の中に一つの大きな特徴がある。それは、東ヨーロッパのユダヤ人が用いていた言語イーディッシュ (Yiddish) と非宗教的・進歩的な考え方 (secular-progressive thought) である。両親はブント (the Yiddish Socialist Bund ある種の社会主義思想) のメンバーであった。ブントは、かつてロシア革命にも関わった政治団体の流れを汲む。日本人は、ユダヤ人と聞くと、みなユダヤ教でないかと思う。しかし、非宗教的なユダヤ人もいるのである。東欧には多かった。ヘブライ語ではなく、イーディッシュを話す。もちろん、イーディッシュを話す宗教的なユダヤ人もいる。ヘブライ語は旧約聖書の言葉として生き続けている。

ポーランドに住んでいるときだけでなく、アメリカのシカゴに移っても、メラメドへのイーディッシュ教育は続く。また、非宗教的思想 (the modern Jewish secular movement) に共鳴するユダヤ人仲間との交流も続いていた。シカゴで、ある高名な思想的リーダー (Shloyme Mendelson) の講演会へ両親に連れられて行ったときのことである。そこで聞いた言葉が、メラメドにとって生涯忘れられないものとなった。

「永遠 (immortality) を手に入れる唯一の方法は、自分の人生を、死を超越する何かと結びつけることである。その何かとは、理想 (ideal) である。」⁽¹⁴⁾

子どもながらに哲学的な内容を含むメッセージを聞き取っていたのである。

その後、メラメドは、自分にとってその究極の目的とすべき理念とは何だろうか、折にふれ思い出すことになる。それは最終的に「市場の美しさ the beauty of the market」の追求という言葉に集約されるようになる。それは別の言葉でいうと「先物市場の究極的機能の実現」ということになる。彼の人生の理想として確立される。この理念の実現こそがイノベーションに結びつく原動力なのであり、メラメドのリーダーシップの源泉なのである。

2) CME との出会い

両親がメラメドに期待した職業は弁護士であった。彼は期待通り、イリノイ大学に入学し、ロースクールに進学する。法律家としてのトレーニングのために法律事務所のアルバイト先を転々とするが、なかなかいいところに出会えない。その頃、友人がシカゴ・トリビューンで見つけたという求人情報を持ってきた。事務所の名前は、Merrill, Lynch, Pierce, Fenner & Bean という、人の名前が連なるいかにも法律事務所の名前である。雇い主の名前は J. シーガー (Joe Sieger)。仕事はランナー (runner)。裁判所とのあいだの使い走りだろうという。メリルリンチ

の名が知られるようになるずっと以前の話である。証券会社でありながら、商品先物のブローカー業務も手掛けていた。シーガーはそのフロアブローカーのヘッドを務めていた。

早速訪れてみると、オフィスはCBOT (Chicago Board Of Trade) の取引所ビルの中にあつた。不思議な気がしたが、メリルリンチが法律事務所であることを疑わなかった。これは採用のための場所で、仕事をする事務所は別のところなのだろうと考えた。面接してすぐに採用が決まった。翌朝仕事に行くべき場所を告げられた。たどり着いたのはCME (Chicago Mercantile Exchange) であつた。メラメドはわけが解らなくなる。ここで商法の実践的な訓練でもするのだろうか。指示された二階に上がった瞬間、ガラス張りの扉を通して見える風景に、当惑しながらも釘付けになつた。一体これは何なのか。

「私は、鏡を通して不思議の国に迷い込んだアリスそのものだった。おかしい帽子屋が一人どころか何百人もいる。トレーダーたちの大きな叫び声、彼らの体や手の素早い動き、今まで見たこともない風景に目を見張つた。売り買いの注文伝票を手に、ピット内のブローカーに渡すべく地面を這う鳥 (roadrunner) のように忙しく走り回る人間たちがいる。なんと、私が雇われたランナーの仕事とはこれだった。・・・ここがなんであれ、取引所のフロアには不思議な興奮を感じる生命力があふれていた。私には何が行われているのか理解出来なかつたが、この一員になりたいと思つた。間違いなく、ここは法律事務所ではない。それが何であれ、週 25 ドルもらえる。言葉にできないほど、私は興奮していた。」⁽¹⁵⁾

メラメドは商品取引所を知らなかつた。Merc (CME の愛称) との運命の出会いである。この活気から何が生まれているのか、良くはわからないが、ここに何かがあるという直感があつた。メラメドは、後に「市場の美」(the beauty of the market) という言葉を使うようになる。その美しさに初めて出会つた瞬間であつた。

シカゴになぜ商品先物取引所が生まれたのか。それはシカゴが農産物の集積地・集散地だったからである。江戸時代、大坂の堂島で米の帳合米取引 (先物取引の原型) が始まつたのと同じ理由である。日本のほうが歴史は古い。シカゴは日本の売買仕法を取り入れたと言われている。先物市場は、相対で行われる先渡し契約 (forward) の標準化を進め、その契約の場所を集中させ、さらに契約を転売可能にしたものである。価格変動リスクを避ける目的で先渡し契約の必要は生まれるが、売手や買手が希望する商品や契約期間もまちまちで、相対だとなかなか出会いを付けづらい。一旦契約すると解約が難しい。商品の標準化を行い、期間を月ごと (限月) に何種類かに設定して、取引所で集中して契約相手を探せば、取引の出会いがつけやすくなる。つまり、流動性が増す。商品の受け渡しをせず反対売買をして手仕舞うことが可能になるので差金決済が生まれる。先物市場の経済的意義は、価格変動のリスクヘッジ手段を提

供すること、そして将来価格を示し時間軸上での資源配分の経済合理的行動を促すことにある。

3) トレーダー (trader) としての道

メラメドは、じつは 21 歳のとき学生結婚をする。相手は高校時代の後輩、18 歳のベティ (Betty)。熱烈な恋愛の末だった。そしてもう一つの恋愛、「取引所と恋に落ちた」のである。Merc という取引所が好きでたまらなくなる。親しい仲間もできる。結婚によって家を出て、独立心も湧いてくる。収入も必要だ。やがて、メラメドはランナーや委託注文を受け付ける電話係 (phone clerk) の仕事に飽きたらなくなる。見様見真似で、自ら取引をしたくなる。

CME の会員権は当時 3,000 ドルだった。父親に借金を願い出る。両親の貯蓄の半分だった。父親を Merc まで連れていき、取引所の様子を見せる。勤の良い父親はここがどんなところかすぐ検討はつく。いずれ弁護士になると言えば、父親はいいだろうと了承する。かくして、ロースクールの最終学年でメラメドは学生兼先物トレーダーになる。午前中は取引所、午後はロースクールの二足のわらじである。⁽¹⁶⁾ CME では当時、卵とたまねぎが取引されていた。

取引所は、非営利の会員組織である (州の法人)。ピットで取引をするためには、会員権 (membership) を購入して会員 (member) にならなければならない。会員は、取引をした契約の枚数に応じて取引所に手数料を払う。会員権自体が市場で取引されており、価格は変動する。取引所が活況となれば、会員権も値上がりする。

取引をする場所を一般にフロア (floor) と言い、商品ごとにピット (pit 立ち会い場) が分かれる。ピットは円形状・階段状のくぼみになっており、そこに立つトレーダーたちがオープン・アウトクライ (open outcry) と呼ばれるせり方式で自分の要求に合う相手を探し契約を成立させる。早いもの勝ちである。売りと買い、数量、価格は手のひらと指の動きで示されるが、声も出す。自分を目立たせるためについ大声になる。だから、活況になるほどピットは騒がしい。一同に会し、全員が見ている中で行われるのでその価格に競争性が確保される。

フロアで取引をしているトレーダーは、自らの勘定で取引をするスペキュレーターと他人の注文を市場に繋ぐ役割を果たすブローカーに分かれる。ユーザーである外部の個人・企業はブローカーを通じて注文を出す。売りも買いもヘッジ玉であることが多い。外部から入ってくる実需に基づくヘッジ玉だけで出会いをつけるのは難しい。自己の勘定で取引するスペキュレーター (デイトレーダー、スカルパーズなどのローカルズ) が間に入って初めて流動性が生まれる。メラメドはスペキュレーターとしてピットに立つ。

メラメドはやがて卒業し弁護士の資格を得る。法律の仕事と先物取引の仕事の兼業は続く。

しかし、二兎を追う者は一兎をも得ずのとおり、時間がうまく合わずなかなかトレーダーの仕事に集中できない。上手く行かない原因は、先物市場の方にもあった。卵の市場での取引が低調になっていたからである。卵は、生産管理が近代化され年間を通じてむらなく産出されるようになった。価格は相対的に安定化する。かつて CME で取引されていたバターと同じ運命をたどっていた。バター先物は戦後、支持価格制度のもとに死滅した。価格変動があつてこそその先物市場である。⁽¹⁷⁾

先物市場は、価格変動のリスクを軽減する機能を持つ。ヘッジ機能という。収穫期を将来にひかえる小麦農家は小麦の価格低落が心配である。一方、製粉業者は、小麦価格の高騰を心配する。小麦の先物市場で成立している将来価格で、それぞれ売り契約、買い契約をしておけば、ひとまず安心できる。もし収穫の時点で現物価格が低落して農家の収入が減っても、高い価格の売り契約に対して反対売買をして手仕舞えば（差金決済をすれば）先物市場で利益が出る。現物市場での損失を先物市場での利益によって補填できるのである。製粉業者は逆と考えれば良い。価格変動がなければ先物市場の存在意義はなくなる。

CME にはさらにもっと根深い問題があつた。卵の先物市場はたびたび人為的な価格操作にさらされた。意図的に先物価格を操作する目的で、現物市場で買い占めを行うという方法である。コーナー (corner) とかスクイーズ (squeeze) と呼ばれる。明らかに違法であり、市場の機能を歪める行為である。ある時メラメドは、周りから引き止められたが、あまりに目に余るので理事会に抗議したことがある。実行したトレーダーは、譴責処分となつた。このおかげでメラメドは「手強い闘士 tough fighter」と評判が立つ。⁽¹⁸⁾

メラメドは、自分の書いた本の中で、しばしば揶揄を込めて自らを Turk と称することがある。これは、革新的な若者であることを自他ともに認めているということである。それは、単に跳ね上がり分子ということではない。市場は、守るべきルール（公正な競争）に沿って取引して初めて正確な実勢価格が生まれる。そのルールを逸脱する行為が許せなかったのである。組織に不正がある限り、それは取り除かなくてはならない。「市場の美しさ」を壊す人間は正す必要がある。すでに若くして、市場の理想を追いかけているのである。

しかし、トレーダーたちが徒党を組んで価格を操作するという悪習はなかなか治まらない。そして、大事件が起きる。1957 年のたまねぎ騒動である。

一部のトレーダーが、架空のたまねぎ不足の噂を流し、価格をつり上げたうえ、生産者である

農家に売りヘッジをアドバイスするどころか、投機目的で先物を買うよう勧誘した。価格がさらに上がったところで、先物業者は売り抜け、たまねぎの相場は暴落した。農家は、先物取引で大損をしたばかりでなく、収穫した現物価格も暴落し、出荷用の袋代も回収できない有様だった。怒った農家の人々は、ワシントンまでトラクターで乗り付け、議員たちに先物市場に懲罰を与えるよう抗議した。結果、1958年たまねぎの先物取引を禁止する法案が可決された。CMEにとっては、ショックな出来事であった。取引そのものを一切禁止するのは、やりすぎで憲法違反ではないかとメラメドは思ったが、取引所は腰を上げる勇気を持たなかった。⁽¹⁹⁾

CMEが取り扱う商品が単品になってしまった危機感の中から、1961年に豚バラ肉(pork belly)、1964年に生牛(live cattle)を上場し、CMEは一息つく。この二つの商品は成功だった。その後、CMEは「肉の取引所」、なかんずく、豚バラ肉がベーコンの材料であることから「ベーコン取引所」というあだ名が付けられるようになった。

メラメドがこのとき思ったことは、Mercの二面性である。一方では、このように新しい商品を考え出す活気やエネルギーが取引所の中にはあるのに、他方では、相変わらず古いトレーダーたちやその親族が理事ポストを独占し、たらい回しに理事長になって取引所を支配している。そして古手の仲間同士で、時に不正な取引が生まれる。ピットで働く現場の大勢の人たちの声を理事会はもっと聞くべきだ。組織改革の必要を感じる若いトレーダーの声を理事会は聞くべきだ。メラメドは次第にその思いを強くする。⁽²⁰⁾

1961年に組織の問題に関わって、ちょっとした戦いが起きる。そのころメラメドは、CMEのあるグループ(Broker's Club)に属し、その法律顧問の役割を担っていた。親睦団体ではあるが、理事会への影響力を持ちたいという意図もあった。メラメドは、CMEの定款の中に、会員総会が成立する定足数が60%であるという規定があることに気づく。その問題点をグループで話し、改定の必要性を訴えた。会員の中には遠隔地の者もいる。会員500人のうち300人というのは、あまりにハードルが高い。これでは、何かを変えようとする特別な総会はいつまで立っても開けない。だから、取引所はいつまでもごく少数のグループのメンバーで支配されることになる。現場のフロアで取引する多くの人たちの声はなかなか聞かれない結果になる。これをまず変える必要がある。メラメドの説得力のある話には、クラブの皆は同意した。

しかし、それを变えるには、その要求水準の高い総会を一度開かなければならない。果たしてできるのか。委任状(proxies)が鍵となる。理事会側は、定足数に届くわけがないと高をくくっていたが、委任状集めにクラブの仲間が助太刀してくれ、見事に総会は成立する。定足数を下げることが、総会の意向となった。

だが、定足数の変更は理事会が認めなければ通らないと理事長は抵抗する。ここで認めたらこのあと何を要求してくるかかわからないという警戒感があった。しかし、全面对決で裁判にな

ることは避けたほうがいい、理事会の意向として自ら定足数を変えることだ、そのほうが理事会のメンツが立つ、というのが CME の顧問弁護士フリーマン (Lee A. Freeman) のアドバイスだった。結局、定足数はメラメドの提案通り 20% の 100 人に引き下げられたのである。一夜にして、メラメドは英雄になった。⁽²¹⁾

これもメラメドのリーダーシップが遺憾なく発揮された例である。Broker's Club の仲間たちがメラメドの提案に共鳴して動いてくれたのである。メラメドの法律感覚・指摘の鋭さだけでなく、弁舌の力強さ・説得力が皆の心を動かしたのである。CME で彼のリーダーシップが輝いた瞬間である。

1965 年、メラメドに大きな転機が訪れる。妻と子供 3 人を養う 33 歳の法律家メラメドは、取引所で知り合った友人 (Maury Kravitz) と共同で法律事務所を運営していた。しかし、気持ちの上でもう限界だと感じていた。弁護士の仕事をやめてトレーダーの仕事に専業で打ち込みたいという思いが強くなり、そのことを打ち明ける。結局友人も CME の会員権を手に入れ、先物ブローカーに転ずることになる。

問題は、父親である。これまで何度かこのことで話し合ったが聞く耳を持たない。なんと言っても移民の息子である。弁護士となれば世のためにお役に立てる立派な仕事である。父親も誇らしい。先物トレーダーとなると、父親にとって「博打打ち」と変わらない。何のための教育だったのか。狂ったように怒り出すに違いない。

しかし、すでにこの頃、メラメドは弁護士にはいつでも戻れるという自信が付いていた。トレーダーとして失敗すれば弁護士に戻ればいい。彼にとって法律の仕事は、テンポがまどろっこしく、退屈で刺激が足りなかった。たとえ裁判で勝っても、依頼人や紹介してくれた警察、裁判所の係の人、そして判事と、いろいろな人に配慮し礼も言わなければならない。

「それに対して、取引所のピットは瞬間、瞬間が勝負である。新しい情報が飛び込んでくるたびに素早く反応しなければならない。・・・市場に立ち向かうのは自分だけが頼りで誰に礼を言うわけでもない。・・・市場では日々が挑戦なのだ。毎日が新たな冒険なのだ。相場の動きは不確定で、予想が当たるとは限らない。この不確実性への挑戦こそが大きな魅力なのだ。」⁽²²⁾

「トレーダーの仕事に専心したい」その決心を伝えた瞬間、父親はメラメドに物を言わなくなった。

メラメドが、トレーダーの仕事のどういう点に魅力を感じているのかは重要である。初めて取引所を見た瞬間から一貫している。「市場の美」に魅せられているのである。彼は、CME でどんな役職に就こうが、トレーダーとしての仕事をやめなかった。たとえ理事長になってもや

り続けた。しかも、役職の報酬を受け取らなかった。トレーダーの仕事で食べていけるからというのがその理由であった。メラメドにとっては、彼のリーダーシップのもとに実現される改革やイノベーションの達成感が、じつはもっと大きな満足感をもたらした。彼にとって、先物取引が飯の種であり、飯より好きな先物取引であった。毎日フロアに立つ。だから、取引所の他のトレーダーからも愛され、信頼された。取引所の誰もがメラメドをファーストネームで呼び、メラメドも皆をファーストネームで呼んだ。

二年後、メラメドが Merc の理事に選出されたとき、父親の怒りは消えた。新聞の報道を見たのである。やっと口を利いてくれた。さらに二年後、理事長になったとき、すべてが許された。単なるトレーダーでなく、皆から支持されるリーダーになったからである。社会的評価も高まったからである。

父親にとって、人生の目的とすべきものはブント (the Yiddish Socialist Bund) という社会主義的理念であった。メラメドにとっては、資本主義のなかで「市場の美」という理念を追求・実現することが生涯の目的として確立した。父親とは違う自分をはっきりと示すことができたのである。父親から完全に独立した (父離れ、子離れした) 瞬間である。

4) メラメド CME のリーダーに

メラメドが若くして理事に選ばれるには、大きなきっかけがあった。1961年に総会成立の定足数を引き下げたものの、それはその後活用されていなかった。相変わらず、理事会は、取引所の多くの会員の意見には聞く耳を持たず、取引所をまるで自分たちが所有しているかのように支配している。1965年頃から、メラメドは、これを変えるには、総会を開き会員が決議した提案を理事会が受け入れなければならないように定款を修正すべきだと考える様になる。再び仲間 (Broker's Club) を説得し、1966年12月中旬に総会を開くことになった。

顧問弁護士フリーマンは、この総会で会員たちによって採決された提案は無意味だ、それは不法で、理事会に対し何の効力も持たないと言い放った。メラメドは自分の出番が来たと思い、力を込めて語った。

「私達は自分たちの未来を理事会に委ねてきました。だが、その未来は明るいものではありません。私達は崩壊の危機にひんしており、生き残りには厳しいものがあります。新しいアイデアや近代的な秩序を取り入れないと、この取引所は再び停止の憂き目に合うでしょう。理事会は、私達のすべての要求を拒否し、私達のアイデアを無視してきました。スクイーズやコーナーといった価格操作には、もううんざりしています。金と権力を持つものだけが儲かるのではない、公正な市場を私達は望んでいます。」⁽²³⁾

「全員で投票して決める (referendum) というのは、アメリカの基本原理です。私達が要求しているのは、取引所を根底からガラッと変えようというわけではありません。不法なものでもありません。これはアメリカの伝統に根ざしているのです。理事会は取引所の会員たちを恐れるのではなく、むしろ関わろうとする意欲を受け入れ、取り込むべきなのです。皆で投票して決めるというルールは、対話を促し、アイディアを共有し、議論を深め、真剣に検討することにつながるのです。」⁽²⁴⁾

メラメドには、自分の主張は憲法にも立脚しており、この総会で提案が認められれば、理事会はそれに拘束されるはずだという確信があった。もし理事会が拒否をすれば、裁判にかける覚悟でいた。その意気込みが言葉にほとばしっていた。

メラメドが発言を終えてすぐ、提案は圧倒的多数で可決された。これ以降、議論がくすぶることはなかった。結局、裁判にもならなかった。この提案の適用は正式には、ひと月後 (1967年1月) に予定される理事選挙のあととなるが、選挙は理事会側が負け、会員側の勝利となった。メラメドはトップ当選で理事になった。有力な会員の親族ではない初めての理事である。新年とともに取引所のフロアに新しい風が吹き始めたのである。⁽²⁵⁾

取引所は会員組織である。会員の選挙によって理事 (governor) が選ばれ、理事会 (board of governors) で理事長 (chairman) が選ばれる。理事長の指揮のもと、社長 (president) や事務局長 (secretary) といった執行部体制ができる。また、各種業務分野の諮問機関の役割を果たすいくつかの委員会が設置される。委員長には理事になる。委員会は理事会に責任を負う。

新しい動きは、さらに確かなものになった。新しい理事長に 48 歳のオ布莱エン (Robert O'Brien) が選ばれたのである。彼は有力会員の義理の息子だが、仲間組織 (Broker's Club) のキーパーソンでもある。古手の人たちと若い会員との仲立ちの役割を担った。そしてメラメドは理事会の事務局長に選ばれた。早速実施したのが、理事会から会員への official report の発行であった。初めての試みである。理事会を秘密主義から開放しオープンなものにするというのが狙いである。オ布莱エンはメラメドのアイディアを積極的に受け入れ、彼にリーダーシップを発揮するよう促した。⁽²⁶⁾

オ布莱エン理事長のもと、Merc の力は再結集され、みな在意欲が湧いてくるのが見えてきた。権力が秘密裏に集中することを防止するため、経営執行委員会が立ちあがった。ここが、実際上の経営の舵取りをする。総会は2回開かれることになり、全ての委員会のリストとそのメンバーの名前は公表され遠隔地の会員にも届けられた。取引所フロアの拡張など、メラメドは、様々な改善を提案し実行に移した。オ布莱エンはメラメドに自分のあとを継いで欲しい

と伝える。事務局長として密度の濃い2年間の任期を終えた1969年、メラメドは90%近い会員の票を集め理事に再選された。そして一週間後、既定の路線であるかのように、23代目理事長となったのである。⁽²⁷⁾

メラメドが若くして理事長にまで上り詰めたのは、取引所の組織を健全なものにしたいという強い志があったからである。取引所に「市場の美」を回復させなければならないという使命感である。CMEは彼の見立て通り「病に瀕し」危機的な状況にあった。多くの会員たちは皆それを肌で感じていた。その危機感の共有こそが出発点であった。どうやってそれを解決すべきか、その解決策をメラメドが示したことから、皆が腰を上げたのである。皆が納得できる進むべき方向性を示した彼のリーダーシップこそが、若い理事長を生んだのである。

メラメドが理事長に選ばれて間もなく、社長のE. B.ハリス (Everette B. Harris) が、顧問弁護士のフリーマンに会うことを勧めた。対立した主要人物である。メラメドは契約を切るだろうと踏んで、それでも円満に終わるよう配慮したのである。しかし、メラメドはフリーマンに継続を申し出た。「私はあなたをクビにするつもりはない。あなたが彼らのために戦ったように私のために戦ってほしい。」(Escape, p.132) メラメドの経営思想は、理事会をひっくり返して混乱を起こすことではなかった。むしろ、皆が結集し協力し合う関係を作りたかったのである。実際、フリーマンはその後長きに渡ってメラメドとCMEを様々な紛争から守ってくれたのである。さらに、晩年ザルツマン (Jerry Zalzman) という極めて優秀な法律家を後継として指名してくれた。歳もメラメドに近い。後にメラメドがイノベーティブなアイデアを実現しようとするとき信頼すべき協力者となる。⁽²⁸⁾

興味深いのは、15年も社長を務めてきたハリスをそのまま残したことである。世代としてはいわば旧体制派の人間であるが、強面ではなく、どこかひょうきんなところがあり憎めない。経験も豊富で実践的な知恵もある。昔のことはよく知っている。しかも、シカゴの同窓生の人脈は広く、誰に頼めばうまくいくかじつによく心得ている。メラメドとの二人三脚で、世代間ギャップの橋渡し役となり、過去から現在への移行を、円滑に調和させながら実行していくつもりなのだとも会員たちは受け止めてくれるだろうと考えた。⁽²⁹⁾

実際に、後になってわかることだが、ハリスを残しておいてよかったとメラメド自身痛感する瞬間が来る。Mercの持てる人材はすべて残し活用するというポリシー、円滑に調和を保ちながら改革を進めようとするバランス感覚は、メラメドの経営者としての非凡な点である。組織には歴史がある。たしかに、歴史にこだわれば改革が遅れるという側面はある。しかし、歴

史を無視すれば組織はまたたくまに壊れる。組織を壊さないように改革は進めなければならない。とくに多くのトレーダーからなる会員制という特徴を持つ取引所の組織においては、どの改革の局面でもこの課題は宿命的につきまとう。古くからの会員が納得をしてくれる道筋を細心の注意を払いながら模索しなければならない。メラメドが Merc の経営にもっとも心を砕いたのはこの点である。

メラメドが理事長として取り組まなければならない課題は三つあった。第一は、CME の定款を新しく書き換えること、第二は、市場を操作して利を得ようとするトレーダーを抑え込み CME のイメージチェンジを図ること、第三は取引所の市場の多様化、つまり新しい商品を開発することである。前の二つは関連しあっている。⁽³⁰⁾

5) 定款の刷新と効果

メラメドの理想は「市場の美しさ」を実現することである。それには、自由な市場の場が前提となる。「自由な市場こそが真実の価格をもたらす」という強い信念がメラメドにはある。彼は、誰もが共通のルールで取引できることを実現したかった。市場が健全に機能することを望んだのである。しかし、Merc には「力が正義だ」と言ってはばからない人間たちが多い。「黄金律」のことを、「金を持っている人間が支配すること」だと解釈する。取引所のピットで金と権力を振り回せば、真実は歪められる。その結果が、先物市場や Merc に対する世間の悪いイメージに繋がっているのである。この先物市場に対する偏見を払拭することがメラメドの使命となった。それにはまず Merc 自身の改革から始めなくてはならない。⁽³¹⁾

メラメドが理事長になったのは、理事会があまりに長い間何も役割を果たしてこなかったと会員の多くが感じたが故である。それを変えるにはまず改革のビジョンを示さなければならない。それは「模範的取引所」(a model exchange) である。取引所としての地位を上げ Merc に誇りを持てるようにしなければならない。そのビジョンを実現するために理事会は全力を尽くさなければならない。理事であることは単に名誉の問題ではなく、どれだけそのビジョン実現にコミットするかの問題なのである。まず取り組んだのが定款の刷新であった。

実は2年前メラメドが事務局長のとき、定款がボロボロの状態であったことはわかっていた。物理的に、タイプした古い紙、手書きのインクの滲んだ紙などが糊付けやセロテープで貼り合わされ、テープはすでに黄色く変色していた。さらに問題なのは中身である。時間の経過とともに、新たな条文が追加されているのだが、ときに意味不明、場合によっては相互に矛盾する条項が見られたりする。一体誰が定款の内容をわかっているのか。結局、昔から様々な役職を務めていた一人の古い役員 (Kenneth Mackay) の頭の中にしまい込まれていた。いざとなった

ら彼に聞くしかない。定款の体をなしていない。⁽³²⁾

改めてゼロからの出発である。他の取引所の定款なども参照しながら、一年半、凄まじいエネルギーを費やして定款は完成する。1919年以來の改定である。その裏には、メラメドの精力的な働きと顧問弁護士ザルツマンの献身的な協力があった。1970年6月、Mercの新しいルールブックは全ての会員に一冊ずつ配布された。新しい定款の大きな特徴は、業務行動委員会（Business Conduct Committee）の設置である。ここがルールの実効性を保証する機関となる。⁽³³⁾

はからずも、その実効性が試される時が訪れる。ひとつは、ポークベリー市場における個人のコーナー事件であった。この件は、日々の取引の数字に詳しい人間からの通報で察知できた。放置していると、先物価格が不自然に跳ね上がる。メラメドはすぐにその個人のオフィスに行く。「これはルール違反だ。来週の金曜日までに買建ての契約を半分に減らすように」と警告をする。相手は何のことだととぼける。そこでメラメドはルールブックのそのページを見せて、もし従わないなら、業務行動委員会の命令により証拠金率を大幅に引き上げることになると伝えた。翌週の月曜日になっても改善の徴候が見られないので、「あなたの行動はすでに公になっている。証拠金率は25%になるだろう」と改めて電話で伝えた。すると翌日から、約束通り買建て玉は減り始め、週末には半分になった。価格も落ち着いた。少しハラハラする瞬間はあったが、メラメドはルールを守ることをはっきりさせるのに自信を持った。新しいルールブックのおかげである。⁽³⁴⁾

先物取引の一つの大きな特徴は、証拠金（margin）制度である。本来の契約金額（価格掛け数量）の一部（5～15%）を収めれば、契約できる。僅かなお金で多額の契約ができるので、レバレッジ効果が大きい。ただ、これは購入代金の一部というわけではない。契約履行の保証の意味を持つ。売り契約を建てたほうも証拠金を預ける。証拠金率は商品ごとに決められている。トレーダーが預けるのはクリアリングハウスである。相場の上がり下がりでは証拠金の額は変化する。価格が不利に動いて証拠金が不足する場合は、翌日の朝、取引が始まる前までに追加の証拠金（variation margin）をクリアリングハウスに収めなければならない。日々の値洗い制度（mark to market）である。デフォルトを防止するための制度である。上記で紹介したような、違法が認められるトレーダーの場合、取引所が罰則として特別に高い証拠金率を適用できることになっていた。

次に起きたのは、1970年、同じポークベリー市場での集団的コーナー事件である。この場合は、事前に防止ができず、業務行動委員会によってコーナーと価格操作のかどで告発された。理事会が判事となる。関わった個人や会社には、高額の罰金と何年かの取引停止処分が下った。

厳しい判決であったが、これで CME の改革のイメージは一気に前進することになる。この取引所内の裁判は、すべての会員に公開された。会員であれば誰でも傍聴できた。

「あきらかに、これは取引所の体質を変えることになった。我々は、大きな壁を乗り越えて新しい時代に入ったのである。もう我々の市場で卑劣な行為を許すことはないのだ。会員の声に耳を傾けることが、新しい定款と一緒にあって、差別をなくし、Merc のすべてのトレーダーは平等だということを思い出させるのである。長い期間の中で私は初めて、Merc が本来あるべき姿になったと感じた。そこはトレーダーにとって、市場に立ち向かう自らの底力を発見し、経済的に生き残ることができる場所となったのである。」⁽³⁵⁾

組織の自浄化は成功した。Merc は先物市場の機能を正常に果たす取引所として再出発できる。メラメドは自信を持った。

6) 組織の環境整備

そのほか、メラメドは取引所の中に残っていた古い風習を取り除き、組織の強化につながるさまざまな施策を打ち出す。

取引所のフロアは伝統的に女人禁制であった。理事長になる前の事務局長時代にその差別を解いた。認めるにあたって、古い理事たちと大議論になったのがスカート丈の規制（膝下2インチ）であったというのがお笑い草である。1970年アメリカで史上初のフロア内の女性職員が誕生する。そして1972年フロアでの差別は完全に消える。当時できたばかりのIMM(International Monetary Market) のフロアで取引を行う初の女性会員が誕生した。間もなく何人かの女性があとに続いてピットに立った。ただ、女性理事の誕生は1988年を待たなければならなかった。⁽³⁶⁾

人力に頼った取引記録や黒板表示も機械化を進めた。コンピュータ化に向け人材を手当し組織を整備した。⁽³⁷⁾

情報は取引所の命である。トレーダーのために最新の情報を提供し、Merc の新しいイメージを確立するため外に向かって情報発信する必要があった。会員は、毎日の市場の統計データ（取引高、建玉、高値安値など）が手に入るようになり、経営レポート、月刊ニュースレターによって理事会の動きもわかるようになった。年次報告も制度化され、広報はそれをマーケティングの道具として用いるようになった。先物市場に関わる知識の普及を目指し教育用パンフレットをシリーズ化した。⁽³⁸⁾

じつはメラメドにとって教育は、情報提供のレベルにとどまらなかった。メラメドには教育の重要性が骨の髄まで染み通っている。両親が筋金入りの教師であったというせいもある。彼は、教育を Merc の常設の機能とした。教育の対象は、職員、会員にとどまらず、市場のユーザー、規制当局（官僚、政治家）、そして一般公衆を含む。その後の二十年間の地道な努力のか

いもあり、教育はCMEを特徴づける重要な要素となった。Mercの成功はこの教育と密接に絡んでいる。やがてこのアイデアをアメリカだけでなく世界の取引所が採用するようになる。⁽³⁹⁾

教育に力を入れるというのは企業家機能の中で「組織力の強化」というイノベーションに相当する。メラメドの特徴は、単に組織内部にとどまらず、広範な範囲に及ぶ。それは、メラメドの究極の目的である「市場の美しさ」をあらゆる人達に知ってほしいからである。それが、Mercの評価を高めるのである。組織の内と外で教育の内容が一貫性を持てば、自ずと相乗効果が生まれるのである。メラメドは、市場の見学に様々な人たちを招待している。政治家もいれば外国の要人もいる。メラメドがひと目見て市場の美に魅せられたように、大勢の人がそれを目撃して理解するのである。百聞は一見にしかず。政治家たちも味方してくれるようになる。

さらに、過去のやり方と変わったのは、取引所の外の世界との繋がりである。ブローカー業務に携わるFCMs（Futures Commission Merchants）や先物の原商品に関わる業務を行っている先物のエンドユーザーたちと信頼関係を深め、相互の良好な協力関係を築こうということである。CMEは変わったのだということをメラメドは示したかった。「彼らが意見を言ってくれるのは大歓迎だ。問い合わせには必ず応えること。できれば委員会のメンバーに加わってほしい。彼らの批判には耳を傾けるのだ。」⁽⁴⁰⁾ やがて、そのポリシーのおかげでMercの評価が上がってきた。当時、取引所の内部にしか耳を貸さないと言われたCBOTとの違いである。

またときに応じてメラメドは、専門家の意見やアドバイスを聞くために、会員でない人たちからなる臨時の諮問委員会を設置した。

「これは外部の専門家たちと開かれたコミュニケーションを図るためにはうってつけの手段であった。彼らは我々の市場に対し提供できるなにかを持っている。しかし、以前はそれを聞く機会がなかったのである。」⁽⁴¹⁾

このようにして、Mercの評価は次第に上がってきた。Mercの変革の方向性は正しかった。メラメドは力強く次のように宣言する。

「我々はあえて主張したい。我々の市場は国の経済に重要な機能を果たしているのだ。これは、我々の会員に、我々のトレーダーに、我々のエンドユーザーに、我々の規制当局に、そして公衆一般に対し、新しいメッセージとなる。」⁽⁴²⁾

メラメドが取引所の外の世界まで巻き込んで改革のエネルギーにしようとしたことは重要である。一般の企業であれば、仕入れ先の企業、顧客企業、地域社会、関連する専門家や学識経験者など、企業を取り囲む広範な世界から謙虚に意見を聞き、それを経営に活かそうという

ことである。企業のうちわの世界に閉じこもるのではなく、外部の様々な声を聞こうとする経営姿勢は、サステナビリティを模索する現代の経営にも求められていることである。メラメドの取り組んだ取引所改革の方向性はまさにそれに相当している。メラメドの視野が長期的サステナビリティを見据えていたということである。⁽⁴³⁾

しかし、重要な課題がまだ残っている。新しい商品の開発である。これが最後に残った最大の難問である。農産物は色々試したが難しい。結局、残ったのが豚バラ肉 (pork belly) と生牛 (live cattle) だった。農産物以外になにかあるのか、「肉の取引所」から脱却できるのか、それが次の問題になる。

3. 金融先物の創始者メラメド

通貨先物のアイディアは突然一夜にして思いついたものではないとメラメドは言う。子供の頃の通貨にまつわる体験、当時の経済環境の変化を伝える記事、学者の意見、仲間内での議論、そして Merc の将来のために何か別の商品を探さなければというプレッシャー、そういったものがないまぜとなって生まれてきたものだという。⁽⁴⁴⁾

メラメドは子供時代の一年半の逃避行のなかで、国境を超えるたびに通貨が変わる経験をした。政府の定めた公式レートよりも、闇レートのほうが購買力を正しく反映していることを父親から教わった。市場が真実を伝えるということである。

だが、1960年代の終わりから1970年代のはじめにかけて、通貨市場に焦点が合ってきたのは、一つの事件がきっかけだった。

1) 英ポンド切り下げと通貨先物市場のアイディア

1967年10月イングランド銀行は英ポンドを2.80ドルから2.40ドルに引き下げ、世界を驚かせた。大英帝国のかつての経済的繁栄が衰退していくプロセスの中での現実的な調整であった。それに伴って様々な国際通貨に関する記事や見解が紙面を賑わせることになった。なかでも、ミルトン・フリードマン (Milton Friedman) シカゴ大学教授の主張は注目された。ブレトンウッズ体制の限界、フロート制のメリットを主張していた。ポンド切り下げは取引所の仲間たちのあいだでも話題になった。

通貨については、もともとと相対の現物ないしは先渡し契約 (forward) で行われるインターバンク市場がある。公式に定められた為替レートをもとに、許容されるほんの僅かの変動幅の中

で、銀行間、あるいは貿易に携わる企業を相手に取引される。

ある時、フリードマン教授の面白いエピソードが記事になった。彼は、近いうちにイギリスが英ポンドの切り下げを行うだろうと予測し、銀行に30万ポンドを先渡し（forward）で売りたいと申し込んだという。しかし銀行は受け付けなかった。銀行間で行われている通貨の先渡し取引は、個人に対して閉ざされていた。貿易に携わる企業のみに限られていた。理由は、投機を助長するからだという。メラメドは妙な言い逃れだと思った。⁽⁴⁵⁾

Mercの仲間の一人バーク（Richard Boerke）も同じことを試み、やはり断られていた。ただ彼はしつこかった。父親の仕事上のコネを利用して問題を解決したという。二人の会話は弾む。メラメドはインターバンク市場の閉鎖性を解決するところに鍵があると気がついた。「誰でも参加できる通貨市場をどうしてつくらないのか。そのような市場をMercに作るべきじゃないか。」「そのとおりで！」どのような人であれ参加できる通貨の先物市場を作れば、取引は最大級に大きくなるに違いない。メラメドに新しい市場のアイディアが構想された瞬間である。まさに神の啓示である。この市場を作れば「肉の市場」から脱却できるかもしれない。Mercの将来を展望できる。⁽⁴⁶⁾

先物市場の歴史を振り返れば、これまでずっと農産物のための制度であった。農産物の価格変動リスクを処理するために生まれた先物市場の機能を、どうして金融マネージャーのために提供しないのか、金融の世界こそ先物が必要なのではないか。メラメドは不思議に思った。何か隠された理由でもあるのか、考えたが思いつかなかった。⁽⁴⁷⁾

この発想はまさに企業家のビジネスモデル発案機能に相当する。自らの組織の持てる潜在能力を活かしながら、世の中の満たされていないニーズに応えようというものである。それが新商品となる。新しい商品は現実の経済の動きから離れたところで独立に思いつくのではない。時代の変化の中から感じられてくる不便や不満、新たに生まれてくるニーズに応えようとするところから思いつくのである。他方では、組織の潜在力をまだ活かしきれてない状況の中で、なにかほかにできる仕事がないか模索するプレッシャーに迫られ新商品の開発努力は真剣さを増す。メラメドにとって、組織の存続をかけて新たな分野を開拓しなければならない至上命令があった。「必要は発明の母」とメラメドは言う。⁽⁴⁸⁾

メラメドとその仲間が感じた不満・不便（メラメドはフラストレーションと表現した）の元は、様々な情報から考えついた将来予想を活かせないインターバンク市場の閉鎖性にあった。誰でも参加できる先物市場の意義はまさにそこにある。人々の予測を反映して初めて将来価格は示される。しかしそれを反映できる場所がない。潜在的にスペキュレーションのニーズはある。一方、為替レートが変動するようになれば必ずヘッジニーズは生まれてくる。

メラメドの発想の一番面白いところは、シカゴの商品取引所で通貨という金融商品を上場し先物の手法で取引しようというところにある。金融の中心地ニューヨークで考えられたわけではない。先物取引所の重要な機能は、ブローカーを通じて集められる売り買いのヘッジ注文を取引所につなぎ、トレーダーたちがスペキュレーターの役割を果たしながら流動性を生み出し、最終的に需給に見合った将来価格を示していくところにある。この機能を農産物だけでなく、為替レートにも応用しようということである。

この先物市場の機能は普遍的で、価格が変動するどのような商品にも応用可能だというのがメラメドの発想の原点である。価格が変動する商品なら、トレーダーたちは十分対応できるとメラメドは確信していた。取引所の競争的売買の中から需給を正しく反映した将来価格を示すことができると確信していた。その確信は自分がトレーダーとして仕事をしてきた経験から生まれている。

先物市場の機能に対する揺るぎない自信である。まさに the Beauty of the market の信念である。それは、彼自身が取引所のフロアに立ち、トレーダーとして毎日のように取引を実践してきた経験にもとづいている。トレーダー仲間とコミュニケーションを取ってきた経験にも裏付けられている。そして、取引所のフロアを決して不正な取引が起きないように浄化してきた自負がある。

多くの人間は、シカゴの商品取引所は農産物の先物取引の場所だという先入観があり、通貨という金融商品がシカゴで取引されるという点に驚く。しかも、「先物はギャンブルだ」という偏見もある。抵抗は必ず起きるとみていた。先入観と偏見にたいし戦わなくてはならないことは、メラメドも覚悟の上であった。

1970年にはすでに通貨先物のアイデアを実現に向かって踏み出そうと決心していた。すこしずつ、周りのものに話し始める。一人は、1969年にCMEで採用した経済研究者のパワー(Mark Power)だった。先物取引のメカニズムについて優れた論文を書いている。経済研究部門の責任者としてまたメラメドのブレーンとして期待した。彼は即座にメラメドのアイデアに賛成した。

メラメドは用意周到である。焦らずじっくり進もうと考える。外国為替を商品先物市場で扱うというアイデアは、衝撃があまりに強く、あまりに現状からかけ離れている。そして、環境に恵まれたとしても実現するのは容易でない。メラメドはそのことを自覚していた。革命的なアイデアが認められるには、誰もが信頼できるような人からのお墨付きが必要である。権威ある大御所から、自分がやろうとしていることは的を射ていると言ってもらわなければならない。そんな人を探しに遠くまで行く必要はない。うってつけの人物が目と鼻の先にいる。自由市場

を信奉するシカゴ大学教授フリードマンである。⁽⁴⁹⁾

フリードマンの書いた本を何冊も読み、大学の授業をもぐりで聞きに行ったこともある。メラメドにとって神のような存在である。フリードマンの言う通り、もしブレトンウッズ体制が崩壊したら、為替レートはフロートに移行し、通貨の先物市場は必要となるはずだ。CME には取引所設備、通信施設、市場運営ノウハウ、市場参加者の全てが揃っている。売り手と買い手を結びつけ、ヘッジユーザーとスペキュレーターをまとめられる。こうなれば、メラメドの描く夢が一気に実現できるはずだ。

メラメドは、通貨の先物市場のアイディアについてフリードマンの反応を知りたかった。フリードマンにコンタクトを取るようパワーに依頼する。経済の研究者同士のコミュニケーションに期待した。しばらくして返事が来た。通貨の先物市場がどこまで機能するかについてはわからないという留保条件は付いていたが、概ね肯定的な内容であった。メラメドは勇気が湧いてきた。青信号が出たと判断した。理事会をまず説得しなければならないが、すぐには難しい。とりあえず探りを入れてみることにした。

最初、CME 理事会のメンバーは皆キョトンとしてその意味を測りかねていた。先物は農産物のためにあるという先入観が邪魔をする。だが、誰も表立って反対はしなかった。メラメドは、現段階では固定レート制が続いておりまだ機は熟していないが、いまから準備に取り掛かるつもりだと述べた。このアイディアのことは絶対口外しないようにと釘を差した。これに特許はなく、まごまごしていたら他の取引所が同じことを考える可能性がある。メラメドの真剣さが現れていた。⁽⁵⁰⁾

実はこの頃、メラメドは自分のアイディアに夢中になり、夜も寝られない状態が続いていた。歴史上めったに巡り会えないほどの重大な局面に差し掛かっているという自覚があった。考えれば考えるほど神経が高ぶる。そして、他の取引所も同じことを考えているのではないかと想像した。NYSE や CBOT はもっとすごいことを考えているかもしれない。すでにパラノイド状態である。

1970 年の時点で機が熟していないのは、事実であった。固定レート制が続いており、日々通貨価値が変動することはありえなかった。変動するのは、レートを現実的なものに調整するために世界中から財務大臣が集まり、合意のもとに、特定の通貨を 5%とか 10%とか大幅に平価切り下げ・切り上げするときに限られる。その瞬間に大幅な変化はある。ただそれに対してだれも事前に対処することはできない。大幅調整の後にはまた普通の固定レートに戻る。

ただ、時代は大きく変わっていた。ブレトンウッズ体制ができた 1945 年の時代のころは、めったに国際的な為替レートの調整は起こらなかった。しかし、1970 年の時点では国際経済の状況は大きく変化した。西ドイツや日本といった国々が戦後復興から立ち直り経済成長を遂げ、

経済力や国際収支の相対的な地位が見る見る変わってきた。為替レートの調整の必要が頻繁に発生するのである。しかも情報化の時代が進み、為替レートの調整も速やかに行う必要が出てきた。そういう中において、固定為替レートの枠組みを維持するのは無理がある。⁽⁵¹⁾

2) ニクソンショックとフリードマンの論文

1971年の半ば頃まで、為替レート調整を迫るマグマが溜まり、平価の切り上げ・切り下げの調整が頻繁に行われた。しかし、圧力は防ぎきれずマルクと円はドルとのつながりを維持することは難しくなった。そしてついに大地震が起きる。1971年8月15日ニクソン大統領は、金とドルの兌換を停止した。アメリカの国際収支の赤字が記録的に増大し、金の流出が続いたからである。

いよいよその時が近づいてきたと感じ、メラメドはフリードマンに直接会って話を聞こうと思った。バーモントの別荘に滞在していたフリードマンと連絡が取れ、1971年の11月13日、ニューヨークのホテル(the Waldorf Astoria)で会うことになった。昼食を取りながらの面会であった。メラメドは聞いた。新しい通貨制度がフロートになったら、通貨の先物市場を開設しようとして我々は計画しているのだがどう思うか。フリードマンは「素晴らしい(splendid)」「いい考えだ(imaginative)」と答えた。彼はMercとその首脳陣のことは知らないようだったが、グッドアイデアであることは理解してくれた。そこですかさずメラメドは訊いた。「このアイデアを実行に移すには、あなたのような権威ある方からのお墨付きが必要です。レオ・メラメドは誰も知らない馬の骨です。でもミルトン・フリードマンとなると話が違います。あなたの意見が世間にわかるように、我々のために論文を一本書いてもらえませんか。」

さすが名にし負う資本主義信奉者フリードマンである。答えが振るっていた。「もちろん、いいだろう。だが君は私の労力に対し報酬を払う必要がある。」メラメドは嬉しいやら面白いやら、いくらでも払うつもりで「ハウマッチ？」と聞く。フリードマンの応えは、5,000ドルだった。メラメドは喜んで手を打った。⁽⁵²⁾

この二人のやり取りの重要な点は、金額にあるのではない。それはある意味で付随的出来事である。メラメドは心からフリードマンを尊敬していた。この人しか頼りにできる人はいないと思っていた。メラメドは、彼を前にして先物市場の特徴と役割について説明したはずである。そして、フリードマンが提案しているフロート制の時代になれば、通貨の先物市場が役立つことを熱く語ったに違いない。スペキュレーションの重要な役割についても触れたはずである。

フリードマンはきっとメラメドのアイデアの素晴らしさに感心したのである。そして、

彼のやる気と心意気に惹かれたのである。新しい時代にふさわしい新しい市場が生まれようとしている。フリードマンはその誕生を目撃できるという期待を持った。まさに市場メカニズムの進化が目の前で起きようとしている。メラメドをどうにか応援したいという気持ちを抱いたのである。初対面であるにもかかわらず論文を書くことを引き受けたのは、メラメドのアイデアと志に心を打たれたのである。

ビジネスの世界ではどんな小さな成功でも、その裏で、意気に感じた出会いとそこから生まれる協力によって支えられていることが多い。志を持った人間同士で響き合う結果である。メラメドは自分のビジネスに偉大な協力者を得たことになる。協力者を惹きつけるこの能力は企業家の重要な要素である。自分でたとえ資本を持っていなくても、資本を持っている人間を説得できれば必要な資本を引き出すこともできる。あるいは、専門的な知識を持った人間の協力を仰ぐことができる。一緒にリスクを背負ってくれるのである。コミットしてくれるパートナーとなる。

重要なのは、その人間が持っているビジョンであり、燃えるような熱い志である。その人間が根底に持っているパワーである。人を引きつけるそのパワーこそがリスクと戦う力の源泉なのである。企業家機能のなかの危険負担の側面は、表面的には資本力に支えられているように見えるが、その究極にはビジョンと志に支えられた人間のパワーがある。

メラメドは自分が書いた本の中で述懐している。「実際のところ、私はこの偉大な人物を相手に強引に頼み込み、彼の社会的評価を危険に晒してしまったことになる。だが、彼は進んでそれを引き受けてくれたのだ。Mercのためだけでなく、その時代がやってきた新しいアイデアのために。」(Escape, p.177) まさにフリードマンはメラメドのアイデアに感動し、その実現に自らコミットしたのである。以来二人はきわめて親密な生涯の友となる。そして、この論文は後にとてつもない価値を持つことになる。⁽⁵³⁾

三週間後に第一次の原稿が届く。タイトルは“The Need for Futures Market in Currencies”、内容もドンピシャであった。必要な修正があれば言うて欲しいとフリードマンからのメッセージが同封されてあった。もう十分な出来だったが、メラメドは2、3補足してほしいことを手紙で伝える。そして、新市場の開設の準備に取りかかっていること、近いうちにこの新しいコンセプトを公に発表する予定であることを伝えた。⁽⁵⁴⁾

メラメドにとって、ニクソンショックはこれ以上ないタイミングで起きた。国際収支の記事は金融面から一面に移り、テレビでも繰り返し報道され、為替レートへの人々の関心は一気に高まっていった。国際通貨の変動は必然的に投資や投機のチャンスにも影響を与える。何よりも、ビジネスの世界で為替レートの変動からくるリスクをヘッジする必要を感じるようになる。

1971年12月13日、平価の調整を行うべく世界から大蔵大臣がワシントンのスミソニアン協会に集まった。結果、ドルの価値を他の通貨に対して減価する平価調整を行う合意がなった。注目すべきは、許容される為替レートの変動幅がプラスマイナス 1.0%から 2.25%に拡大された点である。つまり、ワイドバンドの採用である。計 4.5%の幅で変動する。十分に為替変動のリスクが発生する。メラメドは時が来たと感じた。

スミソニアン合意から一週間後 12月20日にフリードマンから完成原稿が届いた。ちょうどその日は、通貨先物市場の開設を Merc が世界に向けて公表する日にあたっていた。翌年の 5月、新市場は開設されることになる。(p.179)

一旦決まったスミソニアン合意も間もなく維持できなくなり、1972年から1973年にかけて各国はフロート制に移行することになる。スミソニアン合意は変動相場制への序曲に過ぎなかったのである。

時代の変化に合わせ先物市場のイノベーションは着実に歩を進めていた。金融先物の時代へ歴史が動く瞬間であった。

メラメドの企業家として優れた点のひとつは、決断力にある。そのタイミングが絶妙である。外部の経済環境の変化を見極めるだけでなく、内部組織の準備体制を整え、周辺からの支援体制（この場合はフリードマンの論文）ができるのを見計らっている。そして「機は熟し」一旦ここぞと思ったら、不転の決意で望むのである。この決断力は、何にも勝って、自らのビジネスモデルへの確信と組織の実行能力への自信によって支えられている。

3) IMMのスタート

新しい通貨先物市場は、IMM (the International Monetary Market) と命名された。⁽⁵⁵⁾ CME とは独立の別組織とした。単に外国通貨のみならず金融商品を広く扱えるようにするためである。1972年5月の開設に向かって準備は進められた。

メラメドとしては、世界の大手の金融機関に IMM の会員になってほしいところだが、それは当分見込みがない。先物取引所に信頼がないからである。ニューヨークの金融機関には「自分たちのお金の安全性はどう保証されるのか」と厳しく聞かれた。そのためには清算機構の強化を行うしかない。そこでクリアリングハウスの連帯責任制を確立した。

1 月半ばまでにニューヨークの証券会社を訪問したが、メリルリンチなど 2、3 の例外を除いて完全に無視された。ほとんど先物取引の経験がなかったからである。

それに対し、シカゴの銀行はもともと CME と取引関係があり、先物取引にも通じていたので、好意的だった。特筆すべきはコンチネンタルイリノイ銀行である。シカゴで一番大きな銀

行で国際業務を手掛けている。受渡し機関としての重要な役割を担ってくれることになった。直接的には、メラメドが頭取に通貨先物の役割と将来性を熱く語ったことが要因であるが、間接的には、ハリスが頭取と旧知の仲であり、メラメドが頭取にじっくり話をする機会を作ってくれたおかげである。ハリスを残しておいて本当に良かったとメラメドは痛感する。

しかし予想されたこととは言え、ニューヨークの大手主要銀行からは、一切支持が得られなかった。彼らが言ったことは以下に見るように、偏見、差別意識、無理解に満ちていた。⁽⁵⁶⁾

- ・既存のインターバンク市場に比べてなにかメリットが有るのか疑問だ。
- ・シカゴは通貨に係る業務を行う場所としてふさわしくない。
- ・ニューヨークが金融の首都なのであり、IMMは早晚失敗するだろう。
- ・たとえ生き残ったとしても、投機を煽ることによって適正な為替レートを乱し、アメリカや海外の政府の怒りを買うに違いない。
- ・外国為替が豚バラ肉を扱う賭博師たちに任せられるなんてとんでもないことだ。

メラメドは、このような嘲りや皮肉に満ちた言葉に耐え抜いた。IMMはインターバンク市場に取って代わろうとしているわけではない。むしろ、これまでなかった機能を付け加え、それを補完しようとするものなのだ。時代が変化する中で新たなマーケットなのだ。農業の分野がこれまで利用してきたリスクマネジメントの手段を、ビジネスや金融の分野に提供しようとしているのだ。メラメドにはIMMの果たす役割に確信があった。その確信の通り、何年か後には多くの銀行がIMMの会員になっていったのである。⁽⁵⁷⁾

金融業界の偏見や差別意識を取り除くことは難しかったが、メラメドは当時のワシントンの政府高官へのあいさつ回りには成功した。財務省長官 George Shultz に挨拶に行ったときには、事前にミルトン・フリードマンの論文を送ってあった。彼はシカゴ大学でフリードマンの同僚でもあった。これといった説明をまだせぬうちに、シュルツは優しい声で言った。「ミルトンがいいと言えば、私もそれでもういいんだよ。」フリードマンの御威光のおかげである。どこでIMMの説明をするときも、締めくくりフリードマン教授の名前を出せば事足りた。「この論文が目に入らぬか！ これを書いたお方をどなたと心得る！」まるで魔法の呪文のようによく効いたのである。⁽⁵⁸⁾

メラメドは政府高官との縁には恵まれた。彼は T-ビル (Treasury Bill) 金利先物を上場するときにもワシントンを訪れている。当時、連邦準備制度理事会アーサー・バーンズ議長に会って説明したとき、バーンズは即座にこう答えた。「なんてうまいアイデアだ。そのような先物取引は政府証券のディーラーやインベストメントバンクなどすべての証券ビジネスに利用され

るだろう。もちろん投機家たちにも。」さらに続けて「この先物取引は利子率の変化の方向性を告げる予言者になるだろう。」⁽⁵⁹⁾ メラメドの説明も上手かったのだろうが、バーンズの勘も鋭い。これが縁になりその後長く交友が続く。

もうひとり特筆すべきは、当時経済諮問委員会委員長だったアラン・グリーンズパンである。後にアメリカで最も尊敬される連邦準備制度理事会議長になる人間である。この会見はメラメドにとってちょっとした驚きでもあった。T-ビル金利先物の説明の途中でグリーンズパンは話を遮った。「なんて素晴らしいアイデアだ。」そして、その市場が利用されるであろう10あまりの例を立て板に水のごとくつぎつぎに挙げていった。その中には、メラメドが思いつかないようなものまで入っていた。グリーンズパンの理解の早さと、応用能力の豊かさにメラメドは舌を巻いた。⁽⁶⁰⁾ この会見以来、二人は親しくなる。二人の間に育まれたこの友情は、1987年の株価暴落のとき重要な役割を果たすことになる。

1972年5月16日よいよIMMはスタートした。金融先物の時代の幕開けである。英ポンド、加ドル、独マルク、伊リラ、日本円、スイスフラン、メキシコペソ、7通貨の対米ドルレートが上場された。

4) 金融先物の拡大とCFTC

翌年の1973年10月に石油ショック(Energy Crisis)が発生する。石油価格のみならず、様々な価格が上昇し、インフレーションを招く。ドルは暴落し、失業率は上がる。インフレーションは金利を引き上げる。この経済変動が先物市場の役割を一層注目させることになった。

その後IMMは、債券先物(金利先物)、ユーロダラー金利、株価指数というように金融先物の商品を拡大していく。債券先物と株価指数はCBOTとの競争になるが、CMEは常にCBOTを出し抜く。リーダーであるメラメドの采配のおかげである。またユーロダラー金利の上場の際、受け渡しの条件がCFTC(the Commodity Futures Trading Commission)によって撤廃された。そのおかげで究極の先物と言われる株価指数にも道が開かれるのである。これもメラメドの働きのおかげである。

CFTCは先物業界を管轄する規制機関である。1974年に設立された。それまで先物業界は農務省(the Department of Agriculture)の中の小さな部局CEA(the Commodity Exchange Authority)によって監督されていた。弱小組織なのでうるさいことを言わず、業界としては居心地が良かった。1970年代初めの食料品の累積的物価騰貴が問題になったときに、偏見を持つ一部の議員から先物市場の責任が問われたことがある。最終的に下院農業委員会(the House Agriculture Committee)のもとに公聴会が開かれ、議論が進む中で商品先物業界を監督する独立の政府機関を作るべきではないかという話しが出てきた。まさに瓢箪から駒が出たのである。⁽⁶¹⁾

メラメドは、当初両刃の剣と感じた。取引所は自らを律し自浄機能をもたせてきたので、政府から余計な介入を受けることはできるだけ避けたいところである。しかし同時に、先物業界をまとめて監督する独立の政府機関があるということは、業界団体として世の中から認められるということでもあり、今後伸びていくこの業界に何か起きたときにこの政府機関がバッファの役割を果たしてくれるのではないかとも考えた。なによりも、この規制機関が先物に特化し一本化すれば、今後様々な金融商品を上場していく際に有利になるかもしれない。

メラメドはポジティブに考え、できるだけ先物業界のためになる規制機関とすべく、その設立の準備段階にエネルギーを傾注した。CFTC の設立を認めるのに条件を二つ出した。一つは、先物取引は認可された取引所においてしか認めないこと。もう一つは、この機関のみが先物業界を管轄すること。つまり、CFTC が先物について排他的な管轄権を持ち、SEC その他の規制機関の介入を認めないことである。⁽⁶²⁾

そのほか、受渡しの問題については CFTC にその決定権があること、新商品の上場の際、経済的正当性を前提条件にしないこと、などが付け加えられた。後者は、条件を厳しくすると新商品の模索が柔軟に行えなくなるからである。前者は、すでにこのとき受渡しの条件を取り外そうと考えていた商品がメラメドの頭の中にあっただからである。「究極の先物」ともいべき株価指数先物である。指数は具体的なものでないので、もともと受け渡しができない。受渡しの条件を外さないと、それは上場できない。その決断は先物を管轄する政府機関でやるのが一番ふさわしいという考えである。1981 年実際に CFTC はその決断をしたのである。⁽⁶³⁾

受渡しを条件とするというのは、もともとコーナを防止するという狙いがあった。それは農産物を想定した対策である。金融商品となると話が違って来る。メラメドは、ユーロダラー金利や株価指数については、受渡しの条件を外してなんら構わないという考えであった。差金決済のシステムで、価格操作や市場メカニズムの歪みが発生することはないこと、口車に乗せるギャンブルとは異なることを CFTC のスタッフに念入りに説明し、受渡しの条件をついに外したのである。

IMM を立ち上げて間もなくメラメドの頭の中には「究極の先物」株価指数が構想されており、その実現の重大な壁が受渡しであることもわかっていた。CFTC 設立準備の時点で、この新しい政府規制機関にその重大な決断をさせるのが最も自然な手続きになると判断していたというのは、彼の先見性だというしかない。深謀遠慮とはこのことである。先物業界を監督する組織が政府機関としてできるのならば、その性格をできるだけ有益な組織になるよう準備段階からメラメドは奔走しているのである。驚くべき用意周到さである。メラメドの企業家としてのイノベーション実現能力の高さは、取引所内にとどまらず、規制をする政府、法律を作る議

会の工作にまで至るその用意周到さにある。

5) 先物悪玉論とグリーンスパンの擁護

受渡しの条件がなくなり、差金決済が認められることで株価指数先物（CME は S & P500 先物を上場）は誕生する（1982 年 4 月）。取引は拡大し、「究極の先物」とメラメドの予想した通り、取引所の柱となる商品に成長する。だが、1987 年 10 月 19 日 日曜日に発生した株価の大暴落（ブラックマンデー）をきっかけに、先物悪玉論がメディアを支配するようになり、メラメドや CME は窮地に追い込まれる。株価の暴落は株価指数先物取引やコンピュータを用いたプログラムトレーディングが引き起こしたものだという説が、ニューヨークを始めとする金融界やメディアにまことしやかに流布したからである。

メラメドたちは取引のデータを詳細に調べた上で、それは根拠のない批判であることを懸命に説明しようとするが、一旦広まった偏見はなかなか静まらなかった。NYSE は被害者意識丸出しでシカゴの CME が悪いのだと言わんばかりである。顧客のポートフォリオのヘッジを行うために株価指数先物を使っているウォールストリートのインベストメントバンカーたちに援軍を願いたいところだが、ナシのつぶて、黙りこくったままである。メディアのパッシングはひどくなるばかりである。

たまりかねて、1988 年 5 月 10 日メラメドは Fed 理事長のグリーンスパンを訪ねる。じつは、前年の株価が大暴落したその夜、電話で連絡を取り合った。「大丈夫か。明日市場は開けるのか」「清算が上手くいくかどうかまだわかりません。Fed の直通電話を一晩中繋げられるようにしておいていただけるとありがたいです。」「わかった。何かあったら連絡してくれ。いつでも繋がるようにしておくから。」それが最後でその後直接会う機会はなかった。

部屋に入るなり、グリーンスパンは訊く。「どうしてもっと早く来なかったんだい。」「ご面倒をおかけしたくありませんでした。」「君のためにドアはいつでも開けてあるんだよ、レオ。」心からそう言ってくれているのをメラメドは感じた。

席について理事長の方から聞いてきた。「レオ、どうして君たちシカゴの人たちはこんなに叩かれているのだ。あなたたちの味方がいるでしょう。指数先物で儲けているウォールストリートのインベストメントバンカーたちはどこへ行っちゃったの。どうして然るべき人間があなた達を守ろうと声を出さないの。」

メラメドは臆せず答えた。「理事長、彼らは無事にいます。でも発言することをためらっています。これからも怖くて黙ったままにいると思います。権威のある誰か、専門的な誰か、信用のある誰か、そうですね政府の偉い誰かがまず声を出してくれないと難しいと思います。」

お互いのあいだにしばし沈黙が流れた。しかし表情は、よくぞ聞いてくれた、よくぞ答えて

くれたという気持ちで溢れていた。⁽⁶⁴⁾

それから間もなく、1988年5月19日に行われた下院のある小委員会ではグリーンSPANは証言に立つ。その言葉はメラメドにとって生涯忘れられないものとなった。

「株価指数先物を批判する人たちの多くが間違っていることがあります。この市場が大きくなってきたのは言葉巧みなセールスのおかげではありません。それがユーザーにたしかに経済的価値をもたらすからです。年金基金その他の機関投資家であるユーザーは、これによって自分のポートフォリオのポジションを素早く安価にヘッジし調整できるのです。この株価指数先物はポートフォリオマネジメントにおいて、いまや欠かせない役割を果たしています。」⁽⁶⁵⁾

そして、グリーンSPANはメラメドが最も聞きたかった内容に踏み込んでいく。

「重要なことは、先物市場は現物市場よりも早く新しい情報に反応するということです。これをもって、先物価格の動きが現物価格の動きを引き起こしているのだと結論づける人もいます。しかしながら、ポートフォリオのポジションを調整するコストが先物市場のほうがはるかに安いので新しいポジションにより素早く移ることができます。したがって、ポートフォリオマネージャーは新しい情報が入ってきたとき、自然と先物市場で取引をする傾向があると思います。その結果、先物市場で先に価格が動きます。その後、裁定が起こり現物市場の価格が追随するのです。」⁽⁶⁶⁾

先物市場は将来価格という形でいち早く「真実を告げる」役割を果たすことを明確にしたのである。

そして、もう一つ財務省次官グールド (George D. Gould) の証言が続いた。

彼は、ウォールストリートのインベストメントバンカーとして長く働いたキャリアを持つ。

「株価指数先物との裁定を批判することは、悪い知らせを持ってきた使者を殺してしまう古くからの愚行に相当します。使者はCMEでの売りをNYSEのフロアに伝えただけなのです。」
じつに簡潔な表現であった。⁽⁶⁷⁾

暴落を引き起こした本当の原因は、CMEとは違うもっと別なところにある。そのことを明快に示した二つの証言であった。しかもこれ以上ない政府高官による力強い証言であった。これ以降、風向きがガラッと変わる。ニューヨークの金融の専門家たちは突如として先物市場を擁護する側が変わった。突然、先物市場は経済的な価値をもたらすものとなった。CMEとNYSEとの仲直りもでき、相互に補完し合う取引所として協力することになったのである。

グリーンSPANの証言は単なる友人関係から生まれたわけではない。個人的なえこひいきの気持ちは微塵もない。彼もフリードマンと同じように、初対面のときからメラメドの金融先物のアイデアと志に心を打たれた一人である。とくに株価指数先物市場の存在感は大きかつ

たはずである。すごい市場ができたと目を見張っていたに違いない。それが、妙な偏見に基づいてバッシングを受けている。メラメドも困り果てて相談に来た。金融先物市場を生んだCMEを守らなければならない。株価指数先物市場をこれからも発展させて行かなければならない。そのために自分ができることはないか考えていたのである。だから、グリーンスパンはここで片肌脱ごうと決心したのである。証言の内容には、彼のその使命感がほとぼしっていた。だからメラメドはその証言に感動したのである。その証言が力強くて確であったがゆえに、あれほどシカゴを騒がしく非難していたニューヨークとメディアは一瞬にして黙ったのである。

メラメドにはグリーンスパンを惹きつけ、コミットさせるパワーがあったということである。その源は彼のビジョン（アイデア）と志である。そういう意味で彼はまさしく企業家なのである。グリーンスパンは単なる友人・知人ではない。メラメドと心と心が響き合う同志であり、先物市場を守るパートナーなのである。

4. おわりに

メラメドが1996年に書いた本に基づいて彼の企業家的な側面を述べてきた。彼は普通の意味での株式会社の経営者ではない。取引所という会員制の組織のリーダーである。それ故に難しさがある。組織改革やイノベーションを実行する上でも、普通の企業にはない難しさがある。しかし彼はそれを乗り越えて実行したのである。

もともとは、シカゴで兄貴分のCBOTに少しでも追いつきたいというのが動機であったはずである。あまりに格が違う相手である。しかし、結果としてCBOTに追いつき、追い抜いて、吸収合併してしまった（2007年）。さらにNYMEXと合併し（2008年）、CMEグループとなり、世界に冠たる先物取引所となった。すべて金融先物のおかげである。

CMEは2000年に株式会社化を決め2002年に株式公開している。重要な狙いはコンピュータ化にあった。GLOBEXというシステムの能力を強化する必要があったが、取引のコンピュータ化を進めるには難問もあった。トレーダーである会員を説得しなければならない。フロアに立って飯の種を稼ぐ人々は当然抵抗する。しかし、これも最終的にはメラメドの尽力で乗り切ったのである。彼の場立ちとして生きてきた経験と信頼が最後に物をいったのである。

メラメド自身が書いた彼の半生の記録を読んでみて私がつくづく感じたのは、彼自身が偉大な企業家であったということである。まず第一にかれは新しい「金融先物」というビジネスモデルの創案者であった。彼はブレトンウッズ体制が崩壊しようとする予兆の中から通貨先物市

場の有効性を思いついたのである。金融分野の商品をシカゴの商品取引所で上場するというのは当時の常識からすればとんでもない発想の転換であった。だからこそ抵抗も生まれた。しかし、時代の変化から発生する新たなニーズに応える確かな方法であるというメラメドの信念には揺るぎないものがあつた。その周りからの抵抗を払いのけるのにフリードマンの論文がどれほど貢献したことか図りしれ得ない。

第二に、彼は自らのリーダーシップに基づいて CME の組織改革を断行した。「市場の美しさ」を実現するために組織を再生し、組織力の強化を図つた。彼の志の高さに、CME のメンバーたちは共鳴し、彼を支えるようになったのである。

第三に、これ以上ないタイミングで通貨先物市場がスタートできたのは、彼の決断力のおかげである。決断力とは危険負担の意志である。危険負担のために金や資本が豊富であればそれに越したことはない。何も言わなくても人はついてくる。しかし、それはしばしのあいだでしかない。メラメドの決断力は彼自身が備えている人間力とリーダーシップに支えられている。つまり、彼の明確なビジョンとビジネスモデル、それを語る彼の説得力である。彼は自らのそのパワーで CME を率い、周りの人々の協力を取り付けたのである。これら企業家機能の三つの側面が全てメラメドの中に統合されている。それが企業家としてのメラメドの特徴である。

私がこの本を読んで感動したのは、株価指数先物を守るためにグリーンズパンが行つた議会での証言の場面であつた。そこに見られるのはメラメドとグリーンズパンの信頼関係であるが、さらにその奥に金融先物を護ろうとする共通の使命感がある。株価指数先物が偏見によって窮地に陥っているときに、グリーンズパンの一言でその偏見は打ち破られ、先物市場の名誉は護られたのである。

グリーンズパンは CME のメンバーでもなく出資者でもない。しかし、メラメドの志に共鳴するがゆえに先物市場が美しい機能を果たしていると知るがゆえに片肌を脱いだのである。グリーンズパンのコミットメントを引き出したメラメドはそのパワーを持つがゆえに究極的な企業家なのである。

それに劣らず感動した箇所がもう一つある。本文ではなく、裏表紙に印刷されたフリードマンの推薦の辞 (acclaim) とメラメドのまえがき (preface) に述べられた文章である。メラメドとフリードマンの間に育まれた絆を彷彿とさせるのである。まずフリードマンの推薦の辞。

“A well-written, fascinating memoir of a remarkable man of many parts who arrived in the United States at age 9, fleeing the Holocaust. Almost single-handedly, he transformed a minor commodity exchange into the leading futures market in the world. His influence was and remain worldwide.” Milton Friedman (Acclaim)

「多才な男の魅力たっぷりの回顧録である。文章はたくみで惹きつける。ホロコーストの難を

逃れアメリカにたどり着いたのが9歳。独力でマイナーな商品取引所を改革し、世界を代表する先物取引所へと発展させた。その影響力は、当時もそして今も、世界に鳴り轟く。」

メラメドの本の中には本当に沢山の人物が登場する。世話になった人々への礼を一々まえがきで述べていたらきりが無い。割愛することを詫げる。しかし、この人だけは特別な人で、ここで謝辞を述べないわけには行かないとたった一人の名前を出す。

Without Milton Friedman's support, without his intellectual blessing, without his assistance in opening doors and without his consistent and unwavering belief in our mission, I could never have had the courage or tenacity to achieve what I did.” Leo Melamed (Preface)

「ミルトン・フリードマンが支えてくれなければ、彼の素晴らしい知的才能に頼ることができなければなければ、新しい扉を開けるときに彼が助けてくれなければ、我々の使命に共鳴しずっと信じつづけてくれた彼の揺るぎない姿勢がなければ、私は、自分がやってきたことを達成するのに必要な勇気と粘り強さを持つことができなかつた。」

フリードマンは資本家ではない。しかし、メラメドがイノベーションを遂行する上で最も大事なものを提供したのである。メラメドの志に共鳴し、メラメドのアイディアの実現に心底コミットしたのである。メラメドの夢と一緒に追いかけたのである。この偉大な学者をずっと味方にし続けたという意味においてメラメドは究極の企業家なのである。

<エピローグ>

3月下旬、北前船調査で敦賀ムゼウムに立ち寄ったことがきっかけだった。思いも寄らないメラメドとの「再会」で、出し終わっていない古い宿題を思い出した。思い出したくない古傷であった。しかし「なにかの縁かもしれない」と思った。メラメドについて調べてなにかかけるか心配でもあった。すると調査の旅から帰った翌日の新聞で、ムゼウムの紹介記事に出くわした。これはやはり書かざるを得ないということかと、少し背中を押された気がした。

そう思っていたら、5月初めひょんなところから Zoom ミーティングの案内が飛び込んできた。出身大学の同窓会組織・湘南西支部を經由して藤沢支部の行事が転送されてきたものである。私はこれまで支部の活動に参加したことがなかった。テーマが「リトアニアの旅 杉原千畝を尋ねて」開催は6月中旬とある。リトアニアとも結んで行うとのこと。これもなにかの縁だと思いつぐ申し込んだ。参加の理由は、3月下旬敦賀ムゼウムを訪れた際メラメドと「再会」したことだと述べた。

これがやぶ蛇となり、7月例会の発表を頼まれた。テーマはこれまで月報に書いたエッセイ

のどれかを話せばいいだろうと思っていた。楽しみにしていた6月のZoomリトアニアの旅は面白かった。リトアニア人の報告者の日本語が上手く、リトアニアの歴史がよくわかった。あとから聞くと4月例会のテーマが「杉原千畝 奇跡のビザ」であった。杉原千畝が藤沢で長く住んだことがあり、藤沢支部長のリーダーシップで話題が続いているとのことであった。結局、私の発表のテーマは過去に書いたネタではなく、これから書こうと思っている「メラメド」となった。月報に書く準備になれば良いと腹をくくった。藤沢支部長は、3回連続で話題がなくなり、最後は経済の話で締めくくることができたと大変喜んでくれた。

メラメドについて書くことが、どうも運命づけられていたような気がしてならない。

注

- (1) 朝日新聞 2021/3/29 天声人語。調査の旅から帰った翌日、敦賀ムゼウムのことが1面のコラムで紹介されていた。あまりの偶然に驚いた。
- (2) Melamed [1] p.32
- (3) Schumpeter [6] とくに、次のようなシュンペーターの言葉に注目されたい。「経済における革新は、新しい欲望がまず消費者の間に自覚的に現れ、その圧力によって生産機構の方向が変えられるというふうに行われるのではなく、…むしろ新しい欲望が生産の側から消費者に教え込まれ、したがってイニシアティブは生産の側にあるというふうに行われるのがつねである。」[6] 邦訳上巻 p.181
- (4) 池本 [7] を参照のこと。
- (5) 池本 [7]、Kirzner [2] を参照のこと。
- (6) 池本 [7]、Knight [3] を参照のこと。
- (7) 池本 [7]、Penrose [5]、Marshall [4] を参照のこと。
- (8) 池本 [10]を参照のこと。
- (9) 池本 [10] を参照のこと。
- (10) 池本 [10] を参照のこと。
- (11) 池本 [10] を参照のこと。
- (12) 池本 [9] pp.89-90 を参照のこと。これはもともとマーシャルの指摘である。池本 [7] p.95 Marshall [4] 邦訳 マーシャル、1965、IV p.146
- (13) 池本 [10] p.98
- (14) Melamed [1] p.24
- (15) Melamed [1] p.87
- (16) Melamed [1] p.89
- (17) Melamed [1] p.95
- (18) Melamed [1] p.97
- (19) Melamed [1] pp.99-100
- (20) Melamed [1] p.106
- (21) Melamed [1] pp.106-111
- (22) Melamed [1] p.118
- (23) Melamed [1] p.128
- (24) Melamed [1] p.129
- (25) Melamed [1] p.129

- (26) Melamed [1] p.130
- (27) Melamed [1] p.131
- (28) Melamed [1] p.132
- (29) Melamed [1] p.117
- (30) Melamed [1] p.136
- (31) Melamed [1] pp.139-140
- (32) Melamed [1] p.142
- (33) Melamed [1] p.142
- (34) Melamed [1] pp.143-144
- (35) Melamed [1] p.146
- (36) Melamed [1] p.148
- (37) Melamed [1] pp.149-151
- (38) Melamed [1] p.152
- (39) Melamed [1] p.152
- (40) Melamed [1] p.153
- (41) Melamed [1] p.153
- (42) Melamed [1] p.152
- (43) 池本 [9] [10] を参照のこと。
- (44) Melamed [1] p.169
- (45) Melamed [1] p.170
- (46) Melamed [1] p.171
- (47) Melamed [1] p.171
- (48) Melamed [1] p.178
- (49) Melamed [1] p.172
- (50) Melamed [1] p.174
- (51) Melamed [1] p.175
- (52) Melamed [1] pp.176-177
- (53) 河村 [11] の付録としてその論文が掲載されている。
- (54) Melamed [1] p.177
- (55) IMM はメラメドの父親の名前 Isaac Moïshe Melamdoïvich のイニシャルでもある。Melamed [1] p.89
- (56) 批判の核心が「投機の誘発」にあるのは明らかだった。イギリスがポンド切り下げに追い込まれて以来、投機は悪者にされてきた。しかし、メラメドによれば投機家の存在があるからこそ通貨価値の真実がわかるのである。市場における自由な力こそが正当な価値をもたらすのである。Melamed [1] p.186
- (57) Melamed [1] p.205
- (58) Melamed [1] pp.195-196
- (59) Melamed [1] pp.235-236
- (60) Melamed [1] p.236
- (61) Melamed [1] p.215
- (62) Melamed [1] p.217
- (63) Melamed [1] p.293
- (64) Melamed [1] p.383
- (65) Melamed [1] p.383
- (66) Melamed [1] p.384
- (67) グールドにはじつはメラメドが事前に先物市場についてレクチャーをしてあったという。Melamed [1] p.384

文献

- [1] Melamed, Leo, *LEO MELAMED -Escape to the Futures-* John Wiley & Sons, Inc.
- [2] Kirzner, I. M., *Competition & Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- [3] Knight, F. H., *Risk, Uncertainty and Profit*, New York: Houghton Mifflin, 1921.
- [4] Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, London: Macmillan, 1890. 8th. ed., 1920. マーシャル『経済学原理』 I . II . III . IV 馬場啓之助訳. 東洋経済新報社 1965 年.
- [5] Penrose, E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, 1959. 2nd ed. 1980. ペンローズ『会社成長の理論』末松玄六訳. ダイヤモンド社、第 2 版. 1980 年.
- [6] Schumpeter, J. A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, München and Leipzig: Dunker and Humblot, 1921. 2. Aufl. 1926. シュンペーター『経済発展の理論』塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳. 岩波文庫版 1977 年.
- [7] 池本正純『企業家とはなにか』八千代出版 2004
- [8] 池本正純「企業家論の視野とその射程」専修経営学論集第 104 号 2017.12、
- [9] 池本正純「企業家論とステークホルダー論」専修経営学論集第 109 号 2020.3
- [10] 池本正純「[統合報告フレームワーク]と企業家機能」専修経営学論集 第 111 号 2021.3
- [11] 河村幹夫「ザ・シカゴマーケット」東京布井出版 1984 年

今城塚古墳から古代王権を考える—継体即位の歴史的位相—

宮寄 晃臣

はじめに

2020年度春季実態調査（2021年3月24～27日）は北前船寄港地・船主集落をたどる4回目の調査で、この調査シリーズの最後のものと定められた。そのため山陰地方と瀬戸内の寄港地の踏査は断念し、今回の調査は前回の解散地点の金沢を起点に敦賀まで福井県の寄港地、船主集落を訪ね、小浜から鯖街道を経由し京都に入り、その後今回の調査をフィナーレとするため、北前船の起終点の住吉大社に向かった。この間移動は全てチャーターバスだったので、最終日の京都から住吉大社までの間、見学先として今城塚古墳・今城塚古代歴史館とパナソニックミュージアムを選ぶことになった。社研実態調査なので、後者はそれなりに相応しいと理解できると思われるが、前者には説明が必要のように思われる。

何故社研の調査を古墳で行うのか、実は2015年度春季実態調査（2016年3月14～17日）の3月15日に1日かけて、堺市文化観光局世界文化遺産推進室で詳細なレクチャーを受けたうえで、土生田所員の現地解説も加えて百舌鳥古墳群と古市古墳の実踏調査を実施していた⁽¹⁾。これは大阪府・堺市・藤井寺市・羽曳野市の世界遺産登録事業の調査という位置づけの下で実施されたのである。今城塚古墳は高槻市にあって、世界遺産にこの古墳は含まれていないので、2015年度春季実態調査の延長というわけにはいかない。今城塚古墳は陵墓指定されていないがゆえに、今回私たちも古墳を実踏することができたが、大方の見方としてここに葬られているのは第26代とされている継体天皇である。

継体天皇とは今回の実態調査、さらには昨年度の社研の公開シンポジウムとも妙に関係性を持っているように思われる。今城塚古墳は、京都の宿から住吉大社への道すがらにあったことが、調査対象に加わった主たる要因をなしていると思われる。

しかし今回の実態調査先には継体との縁深さを感じる。調査の主たる福井県＝越前は継体の母の出身地とされ、継体の父が亡くなった後に継体が育ち、『日本書紀』では武烈亡き後即位すべく迎えられた地（越前三国）とされている。父方は近江に基盤を有し、『古事記』では継体が即位すべく迎えられた地とされ、『日本書紀』には「近江国高島郡三尾別業」（琵琶湖北西）と記され、今回調査した疎水の源、琵琶湖の北西側に位置する。バスで移動した鯖街道沿いも継体勢力の足場になっていたとも考えられる。また継体が即位した最初の宮「樟葉宮」（大阪府枚方市）は今城塚古墳同様淀川水系にあり、今回の調査の最終日の移動ルート京都から住吉大社

への行程が古も栄えた淀川水系にあり、遡ってこの水系が瀬戸内海をとおして九州、朝鮮半島へのルートを開き、当時大和川水系に次いで一定の勢力を保持しえていた圏域だと想像される。そして北前船の起終点であるから解散地として選んだ住吉大社も2点で継体との縁を有しているように思われる。第25代天皇とされる武烈に子はなく、仁徳（第16代）王統断絶の危機となり、継体は武烈との直接の関係性はなく、そこで仁徳の父とされる応神（第15代）の五世孫をもって記紀編纂では即位の正当性、万世一系を示そうとしたと考えられる。その応神は仲哀天皇（第13代）と神功皇后（第14代）の子とされ、住吉大社に祀られている海の三神から朝鮮半島の征服の託宣を神功皇后が授けられながら、仲哀はそれを信じず、その神罰で亡くなったとされる。神功皇后は懐妊しながらも神の託宣を実行すべく、朝鮮半島を征服し、生まれた皇子とも凱旋し、さらに大和国で敵対する異母兄勢力にも勝利し、皇子は応神天皇として即位する⁽²⁾。また、継体を天皇として推戴したのが大連の大伴金村、同じく物部麁鹿火、さらに大臣の許勢男人であり、大伴金村の居は住吉にもあり、九州、朝鮮半島との当時の緊張関係の中で、住吉の地は継体王権の、水軍進路、さらには物流・人流の中継として重要な津となっていたと考えられる。

『古事記』武烈天皇段の終わり部分に次のように記されている。

天皇（武烈）既に崩りましぬ。日統知らず可き王無し。故、品太天皇（応神）の五世之孫、
袁本杼命（継体）、近淡海国自り上り坐さ令メ而、手白髪命於合せまつりて、天下を授け奉りき。

武烈には子がなく、仁徳王統とは傍系の継体が応神五世孫として近江から呼び寄せられ、仁賢天皇（第24代）の皇女手白髪命（『日本書紀』では手白香皇女、仁賢と雄略の娘春日大娘皇女との子、したがって雄略の孫）の入り婿のかたちをとって、王位を継承した。ここでは継体の王位継承を焦点にすることから、日本の古代国家の一側面に接近したい。

1. 今城塚古墳、この地での寿陵は何を意味するのか。

今城塚古墳は大阪府高槻市郡家新町に所在する墳丘全長 190メートルの前方後円墳で「531年に没した継体大王の真の陵墓と考えられ」⁽³⁾ている。『延喜式』には継体陵が「摂津国嶋上郡に所在すると記録されているにも関わらず、嶋下郡にある太田茶臼山古墳（大阪府吹田市太田）を継体陵として宮内庁は比定した結果、今回私たちも継体陵を実踏することができ、堤上の埴輪祭祀の多種多数のレプリカから継体の葬送儀礼の一端を感じることができた。白石[1999b]によれば、「古墳の円筒埴輪の年代研究が進歩した結果、太田茶臼山古墳は五世紀中葉前後の古墳であるのに対して、今城塚古墳が六世紀前半のものであるが知られるようになった」（162頁）



写真 - 1 今城塚古代歴史館内の阿蘇ピンク石製家形石棺とその説明書き 写真 - 2 筆者撮影

ことも今城塚古墳が継体陵であることをより裏付けている。継体が樟葉宮（大阪府枚方市）で即位したのが507年で、崩年が531年⁽⁴⁾と考えられていて、継体陵は生前自ら定めた寿陵のようであるから、円筒埴輪による年代測定は継体即位から没年の幅に合う。

円筒埴輪による年代測定という考古学による知見に依らずとも、今城塚古墳が大王墓であると感じられたのは、隣接する今城塚古代歴史館に展示されているレプリカの石棺である。「平成9年度から10か年にわたる今城塚古墳の発掘調査で、「石棺の破片や副葬品の一部が・・・出土し、その一端が明らかになって、・・・なかでも石棺は、兵庫県高砂産の竜山石、熊本県宇土産の馬門石、大阪・奈良にまたがる二上山白石、いずれも凝灰岩の石棺石材が出土し、3基の家形石棺が納められていたとみられ」⁽⁵⁾とされている。

この調査に基づいて、3つの石棺のレプリカが同館で展示されている。この調査に携われた森田克行氏によれば、「石棺の形式学的な序列としましては、ピンク凝灰岩の家形石棺が先行し、白石凝灰岩の家形石棺は後出です。したがって、継体は前者の石棺に葬られた可能性が高いというのが考古学の常識的な判断にな」(森田 [2000]、80頁) っているという。そして同氏によれば「今城塚古墳を含めて考えますと、淀川・琵琶湖水系にピンク凝灰岩が九州から入ってくるのは、いわば継体の時代であったといえる」(同前) とされている。継体の棺が熊本県宇土産の馬門石、阿蘇溶結凝灰岩であるということは玄界灘、瀬戸内そして淀川を通して運ぶだけの権力をこの王権は有していたことを意味している。また淀川、瀬戸内、玄界灘の水運も掌握していたのであろう。今城塚古墳が陵墓指定されていないから、石槨、石棺がこのように調査された。他の陵墓ではこのような調査はできないので、他の天皇の棺との比較検証はできないのであるが、古市古墳群の中でもこの阿蘇溶結凝灰岩の棺は発掘されている。市野山古墳(伝允恭天皇陵)の陪塚とみられる長持山古墳の家形石棺のうち1基と、その近くの唐櫃山古墳の家形石棺も阿蘇の石材が用いられている(北野 [1999]、77頁)。允恭は実在の天皇で、市野山



写真3 松岳山古墳 筆者撮影

古墳（古市古墳群の北東部）がその陵墓として比定されることに問題はないようで、そこから造営が5世紀中葉だとすれば、継体陵より三四半世紀ほど先行していることになる。

継体の石棺に熊本県宇土産の馬門石が持ちられたのはその色がピンクであること、木棺の時代から棺には水銀朱（辰砂、丹砂）が塗られ、朱には死者再生祈願あるいは逆に死者の封印が籠められ、古市古墳群の中でも最も早く造営された大型古墳の津堂城山古墳（古墳編年表の4期、4世紀後半）の長持形石棺にも朱が用いられていた⁽⁶⁾。

津堂城山古墳の石棺は長持形石棺で、木棺から石棺に移る初期のもので、その石材は今城塚古墳のもう一つの棺と同じ「播磨

の竜山石」で、大和川水系から瀬戸内の水運を利用して運ばれたと考えられる。古市古墳群とは大和川を挟んで対岸に松岳山古墳（4世紀前半造営）があり、ここに長持形石棺の祖形があり、その「石棺材には、讃岐の鷲ノ山石が長側板、単側板」に用いられていて、「これも明らかに瀬戸内の水運とかかわる南河内の勢力が生み出したこと」⁽⁷⁾と白石太一郎氏は発言されている。

河内といっても淀川の河の内の北河内と大和川⁽⁸⁾の河の内である南河内とは、現在でも少し雰囲気が違うように感じられる。白石氏は藤井寺市教育委員会事務局〔1999〕の質疑応答のなかで次のように述べられている。

「佐原真さんは、畿内というけれども、実は弥生時代にも畿内は決して一つではなくて、北の淀川水系と南の大和水系では土器の様相が全く違うんだということを早くに指摘しておられます。畿内地域というのは、弥生時代以来一つであったわけではなくて、大きく分けると明らかに北の淀川水系と南の大和水系に分けられる。おそらく邪馬台国、それから後のヤマト王権の源領域というのはまさにこのうちの大和川水系にほかならないのではないか」（115-116頁）。

今城塚古墳と同じ高槻市にある安満山山腹の1997年の調査で木棺が発掘され、その中に刀、斧などの鉄製品と青銅鏡5面が副葬されていた。その1面が「青龍三年（235年）銘の方格規矩四神鏡」であり、239年に卑弥呼が魏の皇帝に使節団を送り、そこで「親魏倭王」の印綬とと

もに賜った「銅鏡百枚」の1面と考えられている。纏向から木津川、宇治川、桂川を經由し、淀川から瀬戸内、玄界灘を通して邪馬台国の外交ルートが開けていたか、否かはわからないが、纏向の邪馬台国から淀川の支流、本流を經由して「威信財」が再配分されたことは間違いないであろう。この墳墓の麓には安満環濠集落があったことから、その族長であった可能性が高いであろう。そしてこの環濠集落はまさに淀川の賜物により発展したと考えられるが、白石氏が述べられているようにその淀川水系で陵墓は後にも先にも継体陵のみである。その後の直系の天皇、その王統もこの淀川水系への陵造営は皆無である。継体の淀川水系での寿陵はまさに例外中の例外であった。淀川水系での陵墓造営は継体の意志であったのか。それも自らの強い希望での決定であったのか、それともヤマトの地での造営を快く思わない勢力への遠慮であったのか、そもそもヤマトは継体の本貫地ではなかったのでヤマトでの造営は認められなかったのか、疑問は尽きない。

『古事記』には6番目の妻としてまむた おもち せきひめ茨田連小望の娘関比売を娶ったとされ、茨田連氏の「茨田」は「のちの河内国茨田郡茨田郷（現在の大阪府寝屋川市）の地に相当する地名」（篠川 [2016]、72頁）だそうで、日本書紀で9人いる妻のなかでも、淀川水系出身が確かなものはこの関比売だけで、この婚姻関係だけでは樟葉宮で即位し、この今城塚古墳の地を寿陵とした理由は判然としない。継体勢力の範囲を確定する前に、そもそも武烈天皇自身その実在性も乏しいとされているが、系譜上もその皇子でもなく、ヤマトはおろか畿外の近江出身の継体への王位継承を何故認めざるを得なかったのか、ヤマト王権がこの苦渋の選択をせざるをえなかった状況を考えておきたい。

2. ヤマト王権＝ヤマトエスタブリッシュメントと河内勢力⁽⁹⁾の連合

(1) 王位継承をめぐる継体の特異性と共通性

継体による王位継承の特異性は4点ある。第1の特異性は世子なく天皇が亡くなり、「日統知らず可き王無し」の状況下であったこと、したがって継体には武烈からの王位の系統的継承権はなかった、第2に皇女への入り婿という体裁を整えたことで即位した、第3に畿外出身者であった点である。そして第4に「品太天皇（応神）の五世之孫」として王位継承の正当性を記紀では保持しようとした点である。

しかし、これら4つの特異性は何も継体の王位継承に特有のものではなさそうである。武烈に3代先立つ清寧天皇（第22代）にも世子はいなかった。第2の皇女への入り婿方式は、その後継体の皇子にも引き継がれ、「元妃尾張連草香女、目子媛」との子安閑（26代）ならびに宣化（27代）は継体と同じく仁賢の皇女との婚姻を結んでいる。安閑は仁賢と糠君媛との娘春日山

田皇女、宣化は手白香皇女の妹橘仲皇女と婚姻を結び、王位継承が認められた。継体が王位を継承しても、そのパートナーが元妃（最初のパートナー）であっても畿外の尾張出身ということで、ヤマト系列の皇女との婚姻が王位継承の条件となったのであろう。そして安閑、宣化は王位を継承しても一代限りであったが、雄略の孫手白香皇女と継体の中で生まれた欽明に第28代天皇を継がせ、次もその系統が王統を継ぐこととなる。

継体が雄略の娘と仁賢との間で生まれた手白香皇女の入り婿になることで、王位継承が初めて認められたのであろう。では「応神五世孫」という触れ込みは何であったのか。即位時に「応神五世孫」が社会的に認知されていれば、このような入り婿という手続きは必要なかったのではないか。逆に考えれば、即位時にはこのような触れ込みは効果がなかった、さらに言えば触れ込みすらなかった。つまり「応神五世孫」という触れ込みは記紀による造作なのではないかと、筆者には門外漢故に考えられてしまう。

そしてなによりもその応神自身が入り婿だったというのである。井上 [1965] によれば、応神天皇は景行天皇の子五百城入彦皇子の子の品陀真若王の3人の娘の入り婿になることで皇位を継承したという。そしてその間に仁徳をもうけたことになっている。応神が神功皇后と仲哀天皇の間に生まれた第4皇子であれば、もうそれだけで皇位継承は十分社会的に認知されるはずにもかかわらず、この入り婿の手続きが採られたということは、この記紀の記述が、継体の「応神五世孫」同様に怪しいと考えられる。「応神五世孫」も怪しければ、その基の応神自身が怪しいのである。

実在が確認される最初の大王は第10代とされる崇神天皇（和風諡号ミマキイリヒコイニエ、実名ミマキイリヒコ）で、その後の垂仁天皇（和風諡号イクメイイリヒコイサチ、実名イクメイイリヒコ）、景行天皇（和風諡号オホタラシヒコオシロワケ、実名オシロワケ）の自在性は確実視されているようである。前二者はイリ王朝または三輪王朝と呼ばれ、応神は景行の孫娘の入り婿になっているので実名を景行系のホムタワケにしたと考えられる。その間の成務天皇（和風諡号ワカタラシヒコ）、仲哀天皇（和風諡号タラシナカツヒコ）、神功皇后（和風諡号オキナガタラシヒメ）は「ヤマトタケル伝承・・・、神功皇后の伝承が成立して、そういう系譜が加えられたらしい」（和田 [1999]、90頁）。講演とならんでこのガイドブックを構成する質疑・討論の中で、石部正志氏は「大王の称号としてタラシが流行ったのは七世紀です。だからタラシナカツヒコも七世紀になって新しくつくられた架空の人物であることが文献史学の研究で明らかになっています。つまり仲哀天皇というのは名前からして実在性が全くない人であります」（藤井寺市教育委員会事務局 [1999]、139頁）と述べられている。応神の後、名前にワケのつく天皇が履仲天皇、反正天皇と続くのでワケ王朝あるいは河内王朝（百舌鳥古墳群も含めて）とも考えられたようである。

神武から開化までは神話の物語としても、景行から応神までの歴史的空白と応神以降のヤマト政権あるいはヤマト王権の歴史的位相が判然となっていない。そこで継体の王位継承の謎に、世子でもなければ畿内出身でもない継体をなぜ天皇に迎えたのかという視点に立って、古市・百舌鳥古墳群形成に結実する河内勢力の拡大がヤマト政権・ヤマト王権に及ぼした影響を明らかにすることを通してアプローチしていきたい⁽¹⁰⁾。

(2) 百舌鳥・古市古墳群の構造的特徴とその根拠

ヤマト王権の大型古墳は図-1 の中大和全体と、河内の古市古墳群、和泉の百舌鳥古墳群に所在すると考えられている。大阪平野に前方後円墳群が最初につくられたのは玉手山古墳群（柏原市）で、大小 14 基の前期の前方後円墳が丘陵の尾根に造られている。そして冒頭で触れた松岳山古墳は大和川北側に造営されていた。そして古市古墳群は大和川の南側に形成され、大和川は古墳時代にはこの松岳山古墳と市野山古墳の間を通過したのち、玉串川、長瀬川に分流し、さらに長瀬川から平野川が分岐し、そこに東除川、西除川が合流し、各河内湖（潟）に注ぎ込み、この大和川水系の河内平野は肥沃の大地であったと考えられる。図-2 に示されているように数多くの集落の遺跡が確認されている。「大阪文化財センターが 1976 年以降、近畿自動車道予定地として松原～東大阪間に行っただけでも・・・13 遺跡に亘」（北野 [2002] 77 頁）ったという。自然環境だけでも、この河内平野の水稻の収穫量も相当のものと思像される。

さて、松岳山古墳は古市古墳群に含まれていないが、その歴史的には興味を湧くところである。讃岐の鷲ノ山石を材料とする長持形の祖形と考えられる石棺が用いられていたからである。この古墳群の最初の大型古墳の津堂城山古墳には朱に塗られた竜田山石で造られた石棺が埋蔵されていた。おそらくこの古墳群の大王墓の石棺は初期は竜田山材の長持形石棺から次第にピンクの阿蘇溶結凝灰岩材の家形石棺に移っていたと考えられる。その点で津堂城山古墳の被葬者は大王級であり、宮内庁もこの石棺発見により陵墓参考地に指定したのであろう。

図-1 に戻って、古墳群からヤマト王権の推移を考えたい。この「大和古墳群」・「柳本古墳群」で陵墓と考えられるのは渋谷向山古墳（宮内庁比定：景行陵）を最後に、陵墓と考えられるのは佐紀古墳群に移動する。白石氏は「佐紀古墳群に営まれた王墓は宝来山古墳と五社神古墳の二基だけと考えておきたい」（白石 [2013]、199 頁）とされている。両墳とも盗掘の記録から長持形石棺が納められていたようである。

宮内庁の比定では宝来山古墳は垂仁陵、五社神古墳は神功陵とされている。第 10 代大王の崇神陵の比定が柳本古墳群の行燈山古墳なので、第 10 代と第 12 代が柳本で、その間の第 11 代の垂仁の陵墓がこの佐紀古墳群にあることは説明のつかぬことで、また神功皇后もその傳承さらにその和風諡号オキナガタラシヒメからしてその実在性が乏しい。この古墳群で最後に造営

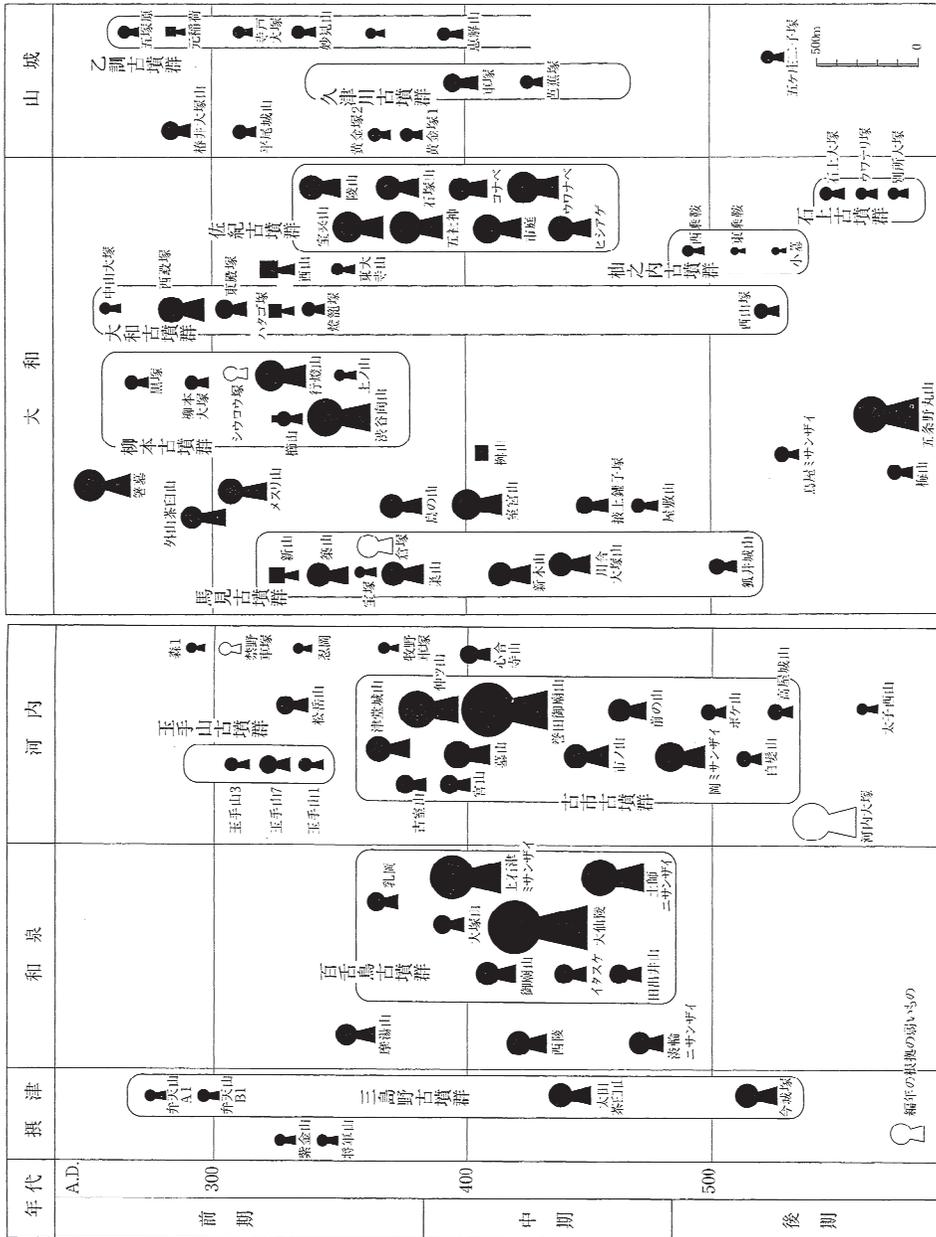


図-1 畿内における大型古墳編年図

出典：白石 [2018] 92-93 頁

されたヒシアゲ古墳についても宮内庁の比定では磐之媛陵とされている。磐之媛は仁徳の後で、履中、反正、允恭を生み、葛城襲津彦の娘である。葛城豪族の奥津城は葛城山麓にあるので、且那、息子、親父とも離れてこの佐紀古墳群に葬られた理由は理解不能である。陵墓と考えられる古墳の推移を考えるうえで謎を秘めた佐紀古墳群から陵墓は古市・百舌鳥古墳群に移る。この謎と景行後の成務天皇、仲哀天皇、神功皇后の謎にはなぜか関連性があるように感じられる。景行から応神への移行はその内実としてオオヤマト（箸墓、外山茶臼山、メスリ山、大和古墳群、柳本古墳群）・佐紀から古市・百舌鳥古墳群への陵墓移動を含んでいたもので、後世になって朝廷の「正当性」を勅撰歴史書として残すには無理を重ねる必要がいくつも生じたと考えられる。その無理の中で残された謎に追ってみたい。

(3) ヤマトエスタブリッシュメント・河内勢力 力連合の成り立ちの謎

(i) 応神の謎 (1) — 仲哀天皇

記紀では仲哀は応神の父であるにも関わらず、宮内庁比定の陵墓、岡ミサンザイは編年図

にあるように、応神比定の菅田御廟山より新しい。この岡ミサンザイが雄略の陵墓である蓋然性の高さについてはすでに多くの指摘があるところである

また、仲哀は『古事記』では応神誕生前に墨江の3神（上筒之男、中筒之男、底筒之男）の罰で亡くなっている。今回の事態調査の解散地の住吉大社には4つの祠があり、その3つはこの墨江の3神を祀り、もう一つは神功皇后を祀っている。仲哀が「筑紫の宮」で熊曾を伐とうとしていた時、この3神が神功に神懸かり、「西のほうにある宝物が多い国」を従えとの託宣をしたにもかかわらず、いつわりごとをいう神と無視した神罰が祟るという筋書きである。

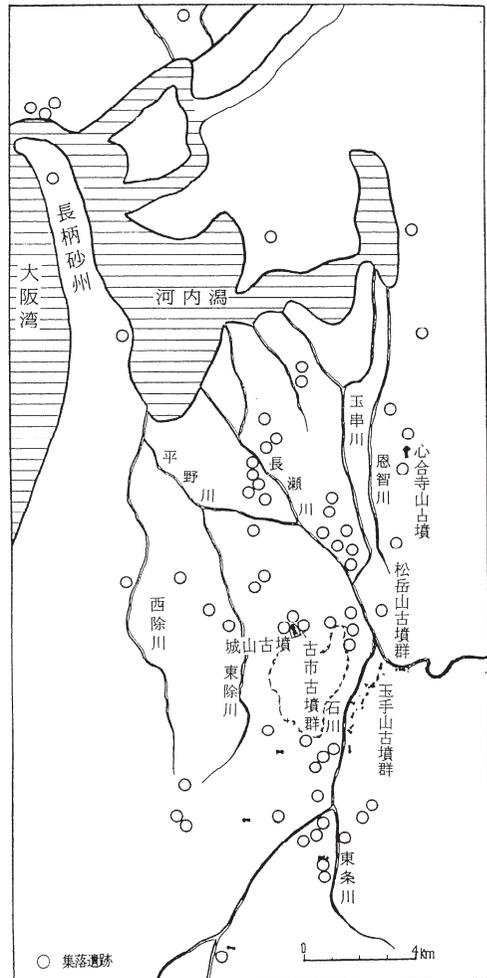


図-2 古墳時代前期における河内地域の
集落と主な古墳

出典：北野 [2002] 77 頁

(ii) 応神の謎 (2) —神功皇后

神功は託宣にしたがい、応神を身ごもりながら、「西のほうにある宝物が多い国」「新羅」を討ち、筑紫に凱旋し、そこで応神ほむだわけのみこと(品陀和氣命)を出産する。そして、大和に上る途上に待ち伏せていた香坂王と忍熊王の軍を打ち破るのである。香坂王は斗賀野で、その成否を占う中で亡くなったとされている。そして、おそらく難波で、忍熊王との船上戦があり、「喪の船」の謀で忍熊王軍は山城まで後退を余儀なくされ、ここで陣容を立て直し、両軍激しい戦闘をまじえたとされる。ここで「宇佐曲豆留」の謀でまたしても不意を打たれた忍熊王軍は逢坂まで後退し、「御子の軍」はこれに追いつき、忍熊王軍を攻め破って、滋賀の沙沙那美で「御子の軍」は「敵軍を一人あまさず斬り殺した」と記されている。その後忍熊王は淡海に入水したというのである。語るに落ちる謀が一度ならず用いられ、忍熊王軍は応神軍によって殲滅された。

古事記の神功皇后による「新羅征伐」伝承は物語であろうが、この凱旋から応神による忍熊王軍の殲滅戦は、そのような事実があったことが十分想像される。であれば、応神は自身よりも「正統な」王位後継者と考えられる香坂王、忍熊王を亡き者にしたことになる。

香坂王と忍熊王は古事記では仲哀が景行の皇子大江王の娘の娘大中津比売命を娶り、その間に生まれた皇子という系図になっている⁽¹¹⁾。

景行の孫であれば、「日嗣ぎ」の優先はこの両皇子のいずれかにあると考えられ、また神功の実在性が乏しければ、忍熊王の軍隊を打ち破ったのは応神あるいはその祖(河内の豪族)ということになる。であれば、応神はヤマト王権の正統な「日嗣ぎ」を亡き者にして、王権を篡奪したことになるのではないだろうか⁽¹²⁾。香坂王、忍熊王の戦死が、8世紀初め記紀において仲哀、神功を登場させたと考えられる。応神が仲哀と神功の子であれば、王位継承に他の条件を加える必要は一切なかったであろう。景行の孫の品陀真若王の娘の入り婿になったこと自体に、応神が仲哀・神功の御子との社会的認識・認知がなかったことを示している。また、その勢力つまり河内勢力をヤマトエスタブリッシュメントが認めなければならなかった事情があったのであろう。継体が旧政権内から大伴金村、物部麁鹿火等に推戴されたことをここに逆投影すると、応神の河内勢力を旧政権内で支えたのは、葛城襲津彦で、この葛城本宗家は仁徳に磐之媛を嫁がせ履中、反正、允恭をもうけ、履中には黒姫を嫁がせ市辺押磐王をもうけ、市辺押磐王には美媛を嫁がせ、仁賢をもうけている点から考えてもその可能性は高いと考えられる⁽¹³⁾。

(3) ヤマトエスタブリッシュメント・河内勢力連合の混乱

(i) 大山守皇子の変

応神の跡目も異母兄弟間での暗闘を伴ったと考えられる。応神には皇子が3人いて、応神が世子と考えていた3男の菟道稚郎子を亡き者にせんと、応神死後長子の大山守皇子が「数百の

兵を率いて」(日本書紀) 宇治に攻め入り、大山守皇子はそこで水死し、菟道稚郎子と次男の仁徳(大鷦鷯皇子)は王位を譲り合いながらも、菟道稚郎子は早逝したか、自殺(日本書紀)したか、謎の死をとげ、結局仁徳が即位することとなった。

(ii) 住吉仲皇子の変

日本書紀では概ね次のことが記されている。仁徳の喪が明け、履中が黒媛を娶る前に、履中の異母弟の住吉仲皇子(古事記では墨江中王)がこの黒媛を騙し犯したうえで、兵を興して、難波高津宮を取り囲み、宮を焼き、王位の篡奪を図り、履中は大和の石上まで逃れた。履中は瑞齒別皇子(後の反正天皇)に住吉仲皇子殺害を命じ、瑞齒別皇子は住吉仲皇子の配下の刺領巾に住吉仲皇子殺害を命じ、刺領巾はこれを実行するも、履中を難波高津宮で救った平群の木菟宿禰によって「自分の君を殺した」咎で処分された。

(iii) 雄略による大粛清

履中、反正、允恭は同母兄弟とされているものの、「仁徳の王統が允恭に始まる王統を笑いものにする伝承」(古市 [2018]、30 頁)があり、叙上のように仁徳、履中、市辺押磐王の仁徳王統は葛城の媛を娶っているのに、允恭は畿外の「近江の坂田郡の出自とされる、忍坂大中姫」一人しか娶らず、その子の中にも長子の木梨軽王と軽郎女の同母兄妹間の悲恋の伝承があり⁽¹⁴⁾、允恭の他の兄弟安康、雄略の下で、この仁徳王統との対立は先鋭化し、それのみならず雄略の代にはヤマトエスタブリッシュメントへの対立も先鋭化するものとなる。

以下日本書紀に沿ってその対立を整理しておきたい。まずは安康から。安康は仁徳と髪長媛との皇子大草香皇子の妹幡梭皇女を娶りたくその申し出を根使主を遣わせてしたところ、根使主のいつわりを信じ、安康は兵らを遣わして、大草香皇子を攻め殺し、大草香皇子の妻中蒂姫命を皇后にし、幡梭皇女を息子の大泊瀬皇子(雄略)に娶らせた。中蒂姫命には大草香皇子の子眉輪王^{まよわのおおきみ}がいて、安康がこの経緯から「眉輪王がこわい」と中蒂姫命に語ったことを聞きつけた眉輪王が「父の仇」として安康を殺害する。

これを知った雄略は他の兄たちを「疑い」、兵を率いて、八鈞白彦皇子(同母兄)を問いつめ、即座に斬殺し、そしてもう一人の兄坂合黒彦皇子は眉輪王と共に葛城本宗家の円大臣に逃げ込み、雄略がその引き渡しを命じたものの、これに応じなかったので、家に火を放ち、坂合黒彦皇子、眉輪王、円大臣は共に見分けがつかぬほど、焼き殺された。

また雄略は履中と黒媛の子市辺押磐皇子をいつわって巻狩りに誘い、射殺し、市辺押磐皇子の同母弟の御馬皇子も合戦で捕縛し、処刑している。円大臣だけでなく、市辺押磐皇子、御馬皇子の殺害は明らかに葛城氏への雄略の攻撃で、これに勝利したものと考えられよう。

さらに雄略はヤマトエスタブリッシュメントへの攻撃を代を跨いで続け、ターゲットは吉備氏であった。まず、吉備下道臣前津屋の不敬の咎で「物部の兵士 30 人を遣わして、前津屋と合せて、同族 70 人を殺させた」。雄略には 3 人の皇子がいて、自ら殺害した円大臣を父とする韓比売との子白髪皇子(清寧天皇)、吉備上道臣を父とする稚媛との子である磐城皇子と星川稚宮皇子で、雄略は大伴室屋と東漢掬直に遺言で星川稚宮皇子に警戒するよう伝えていて、雄略死後、稚媛と星川稚宮皇子が「大蔵の役所」を占拠した。遺言を受け取っていた大伴室屋と東漢掬直は兵を率いて大蔵を取り囲み、火を放ち、稚媛と星川稚宮皇子らを焼き殺した。雄略の大粛清は仁徳王統への攻撃をさらに超え、ヤマトエスタブリッシュメントへの攻撃にも発展していったといえよう。

3. 古市・百舌鳥古墳群の特徴－鉄製武器の副葬

表－1 古市古墳群からの武器出土遺物一覧

編年	古墳名	所在地	武器	備考
4 期	津堂城山	藤井寺市津堂	刀・剣・環頭大刀・鉄素環頭剣・銅鏃・鉄鏃・金銅弓筈・銅製矢筈・木製装具片	
5 期	大鳥塚	藤井寺市古室	刀・剣・環頭大刀・矛・鉄鏃	
5 期	高塚山	藤井寺市沢田	刀 7・剣 7・鉄鏃約 400・矛 11	消滅
4 期	楯塚	藤井寺市道明寺	刀 10・剣 7・鉄鏃 388	消滅
			前方部副葬施設：刀 40・剣 15・矛 6	
6 期	珠金塚	藤井寺市道明寺	南：刀 10・剣 7・鉄鏃 250	消滅
			北：刀 4・剣 1・鉄鏃 76	
6 期	鞍塚	藤井寺市道明寺	刀 4・剣 2・鉄鏃 114・矛 3	消滅
	丸山	羽曳野市誉田	刀・鹿角製刀装具・鉄鏃	
6 期	アリ山	藤井寺市野中	中央施設：鉄槍先 40・鉄矛 3・鉄鏃 70	
			北施設：鉄刀 77・鉄剣 8・鉄槍先 8・鉄鏃 1542	
	野中	藤井寺市野中	刀 153・剣 16・矛 3・鉄鏃約 740	
	西墓山	藤井寺市青山	刀・剣・短剣・槍総数 200 以上	消滅
7 期	長持山	藤井寺市沢田	刀・矛・鉄鏃	消滅
7 期	唐櫃山	藤井寺市国分	刀・剣・鉄鏃・直弧文付鹿角製刀装具	
7 期	藤の森	藤井寺市野中	鉄鏃	消滅
8 期	峯ヶ塚	羽曳野市軽里	刀 15 以上・鉄鏃 300 以上	

資料：藤井 [1999] より作成

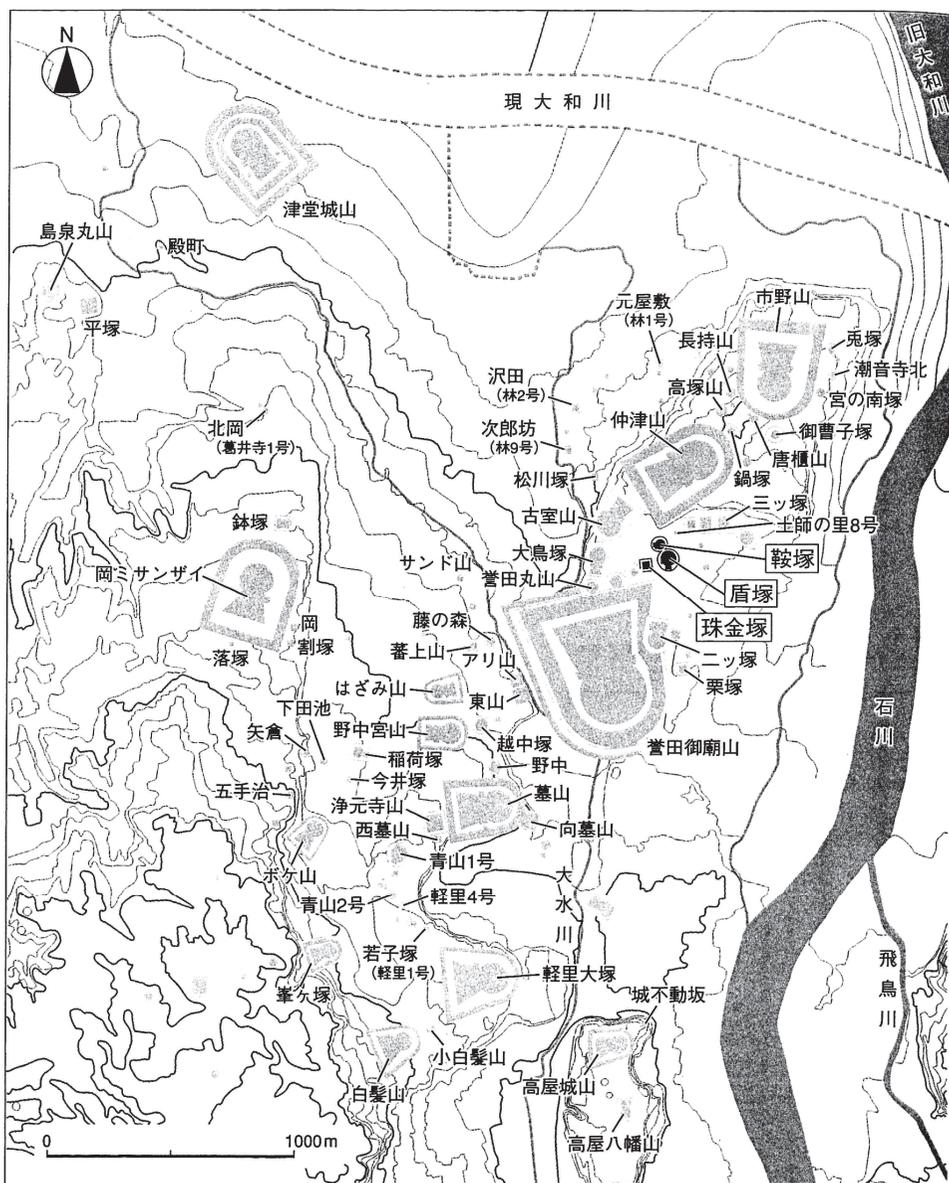


図-3 古市古墳群の古墳分布

出典：田中 [2016] 7頁

ヤマトエスタブリッシュメント・河内勢力連合の成り立ちとその混乱を記紀を手掛かりにみてきたが、これらの経緯が古市・百舌鳥古墳群の特徴にも反映されている。それは多くの実物の実戦用鉄製武器の副葬である。

表-1は藤井氏が北野 [1976] を基に作成し、藤井氏による峯ヶ塚古墳の紹介を加えたもので

ある。表の古墳のなかには消失したもの、埋設したものもあり、田中 [2016] の分布図を引用しておいた。順次表中の古墳の説明を簡単にしておきたい。この中では丸山古墳から国宝の金銅製鞍金具 2 点が出土し、アリ山古墳とともに菅田御廟山古墳（応神陵）の陪塚で、野中古墳と西墓山古墳は墓山古墳の陪塚と考えられている。宮内庁は墓山古墳を菅田御廟山古墳の陪塚と比定しているが、古市古墳群で 6 番目の規模の前方後円墳で陪塚を有する陪塚というのも奇妙だし、また造営は墓山古墳の方が古いので、菅田御廟山古墳の陪塚とは考えられない。比定することはできないが、大王級の主墓であることには間違いはないであろう。また、拙稿では菅田御廟山古墳を、筆者自身根拠不明ながら応神陵と考えることにしたい。

楯塚古墳、鞍塚古墳、珠金塚古墳は、藤井寺市によれば「4 世紀末から 5 世紀後半に順次出来上がった中規模の立派な古墳で・・・これらの古墳の主は、土師氏の族長ではなかったかと考え」⁽¹⁵⁾ られている。所在地名の道明寺は道明寺八幡宮に因み、その由来は土師神社 (<https://www.domyojitenmangu.com/history.html>) で、土師氏の里では、「土師の里埴輪窯の 11 基、土師の里南埴輪窯の 2 基のほか、・・・菅田白鳥遺跡で 11 基、・・・野々上遺跡で 2 基の登窯形式の埴輪を焼いた窯が発掘調査で見つかって」て、「土師の里埴輪窯→応神天皇陵古墳・允恭天皇陵古墳、菅田白鳥埴輪窯→白鳥陵（軽里大塚）、野々上埴輪窯→仁賢天皇陵古墳といった関係が想定されて」（藤井寺市・藤井寺市教育委員会 [2016]、18 頁）いるようである。古事記によると、土師氏の祖は出雲出身の野見宿禰とされるが、この登窯による埴輪の量産は須恵器に伴って朝鮮半島からもたらされた新技術であり、さらに土師氏は埴輪だけでなく、相似形の各地の巨大古墳造営にも大きな役割を果たしたと考えられている。

技術者集団の土師氏の族長の墳墓に大量の鉄製武器が供献されていた理由を考えると、直木 [1964] がすでに指摘されているように、土師氏は古墳造営、したがって土木作業にも携わっていたことを考えると、屈強な人々から構成されていたことが想像され、そういった人々を武装させれば、即強靱な軍隊に編成変えることが可能で、しかもその技術は建造から破壊工作まで請け負うこともできるので、強力な軍隊でもあったと考えられる。

さらに現在の藤井寺市、羽曳野市には文氏、船氏、津氏、葛井氏^{ふじい}等多くの渡来系の伝承が残され、百濟等朝鮮半島南部から最先端の技術が伝わり、これら渡来系の人々の居住するところとなった。こうした氏族も土師氏同様の軍事組織にもなりえていたと考えられるのである。

高塚山古墳は仲津山古墳の陪塚、唐櫃古墳、長持山古墳は市野山古墳（允恭陵）と考えられているようである。

石部 [1999] によれば、楯塚山古墳は津堂城山古墳と同じ時期（4 期）に、大鳥塚古墳、高塚山古墳は中津山古墳、墓山古墳と同じ時期（5 期）に、鞍塚古墳、珠金塚古墳は菅田御廟山古墳したがって、丸山古墳もアリ山古墳も同じ時期（6 期）に、市野山古墳、唐櫃古墳、長持山古

墳、藤の森古墳は同じ7期に造営され、意外にも野中古墳もこの7期に造営されている。峯ヶ塚古墳は岡ミサンザイ古墳と同じ8期に造営されているという。

表中で、陪塚だけでなく、独立墳でも多くの鉄製武器が副葬されていることに大いなる驚きを感じざるをえない。また北野 [1976] によれば野中古墳には計 36 kg もの鉄鋌も副葬されていた⁽¹⁶⁾。

5 世紀中葉まで鉄の国内での生産は可能性が薄く、あっても武器としても威信財の素材としても粗悪であったと考えられる。このヤマトエスタブリッシュメント・勢力を連合で考えると、朝鮮半島南部の加耶・百済からこのヤマト・河内連合が独占的に供給を受けていた舶載の希少材を惜しみもなく、古墳に副葬していた。表では武器に限定して鉄製品の副葬をまとめたが、副葬された鉄製品はこれ以外に武具、馬具、農具・工具にも至っている。

古市古墳群の出土品の中から、この群の特質を考えると、すでに紹介しておいたように、石棺が、津堂城山古墳で長持形、長持山古墳、唐櫃古墳で冢形石棺が出土している。津堂城山古墳についてはこの点で被葬者が大王級クラスであったことが想像され、また長持山古墳、唐櫃古墳については市野山古墳（允恭陵）の陪塚でありながら、石棺が用いられただけでなく、馬具も出土されている。長持山からは鉄地金銅張鞍金具、轡、輪鐙、馬飾りの杏葉（ぎょうよう）が、唐櫃からは鉄地金銅張 f 字形轡、笠鋌、鉸具が出土している。この両墳に先立って造営された鞍塚古墳も名称の由来通り鞍金具、轡、輪鐙、鉸具等鉄製馬具が出土している。北野 [2000] によると、この「鞍塚の鞍金具は丸山の馬具を模倣した鉄製品という点に特色があり、丸山の鞍金具は「慕容鮮卑の中で作られた、つまり朝陽という地域を中心として出てくる馬具と共通する部分が強く、「丸山の馬具は高位の首長が舶載品として入手した威信財的な性質のものと考えられ」とされている。そして次のように述べられている。「鞍塚からは轡、輪鐙なども伴出していることからすると騎馬専用馬具の存在は十分に裏付けられると私は考えられます。馬具の登場というものは慕容鮮卑、高句麗、そして百済というものを貫く軸線上において出現したものであるということが出来ます。そしてそれが古市古墳群の中でも古い段階の古墳の中からは出土しないで、古市古墳群の中でも中葉からあとの段階になると馬具が出てくるということ、これはですから倭の五王の時代というものの中にあてはめて考えてみますと非常に面白い事柄であります」（北野 [2000]、117—118 頁）。馬が生息していなかった日本で、このように馬具が出土したのは鉄同様朝鮮半島から馬、馬具のみならず、馬具生産の知識・技術、馬術・馬飼いの知識・技術を渡来人を通して先進的に獲得していったことを意味している。

古市古墳群副葬品で注目されるものとして須恵器、馬具についてこれまで言及してきたが、筆者にとって最も注目されるものは大量の鉄製品である。当時鉄自体がヤマト・河内にはおそらく加耶から王権管理の下で調達され、これもおそらく鉄鋌で玄界灘、瀬戸内、難波津、河内

湖、大和川を經由して運ばれ、河内の鍛冶工房で様々な鉄製品が生産され、配下におそらく多くの場合米と交換に支給されたと想像される。鉄製農具は普通の農作業だけでなく、農業用水の確保、開墾等にも絶大な威力を発揮し農業生産を飛躍的に高めたに違いない。また当時の集団的戦いにとって最も必要な武器は弓矢であったであろう。

古墳へは当然弓矢の完成形として埋納され、出土時には矢柄、矢羽、矢筈は腐食し、鉄鏃のみ（幸運にも矢柄との接続部の口巻が残っている場合もあるようだが）確認されている。

表-2 は野中古墳の鏃を埋納群別にまた型式別に分類して北野氏が明らかにしたものである。次頁の図-4 は田中氏が古墳時代中期を前半、半ば、後半に分けて（縦列）、百舌鳥古墳群からは3基、七観古墳：ミサンザイ古墳（履中陵）の陪塚、百舌鳥76号墳：原山古墳、カトンボ山古墳：御廟山古墳の陪塚、古市古墳群からは7基と黒姫山古墳の計11基から出土した鉄鏃の変遷を明らかにしたもので、野中古墳はこのなかでは古墳中期の半ばから後半にかかるころのもの^{かえし}のようである。26は逆刺のついた腸挟柳葉式鉄鏃^{わたぐりやないば}で、27、28と順に鏃の頸部が長くなり、全体的にも頸部が時を追うごとに長くなっている。その理由を田中氏は「甲冑と鉄鏃の相関関係」にあると、次のように記している。「甲冑の出現が鏃身の大型化した重厚な平根系鉄鏃への形状の統一と量産化を招き、これが甲冑の生産の拡大と銚留甲冑への移行を促すことになり、さらにこれを受けてより貫通力にすぐれた尖根系鉄鏃の導入へとつづく」（田中 [2016] 56頁）と。したがって、出土した鉄鏃は田中氏の主張通り、「実用を第1義とした、まさに武器として開発、生産」されたものといえよう⁽¹⁷⁾。

表-2 野中古墳鉄鏃の群別型式別数量

	椿葉式	柳葉式	腸挟柳葉式	鑿矢式	小計
1群	21	11		53	85
2群			43		43
3群	39			9	48
4群			49		49
5群	49				49
6群	13	35	1		49
7群		48			48
7'群	49				49
8群		46			46
8'群			30		30
8''群		24			24
9-4群	48		54	103	205
10群		15+攪乱部			15+
小計	219	179+	177	165	740+

出典：北野 [1976] 125頁

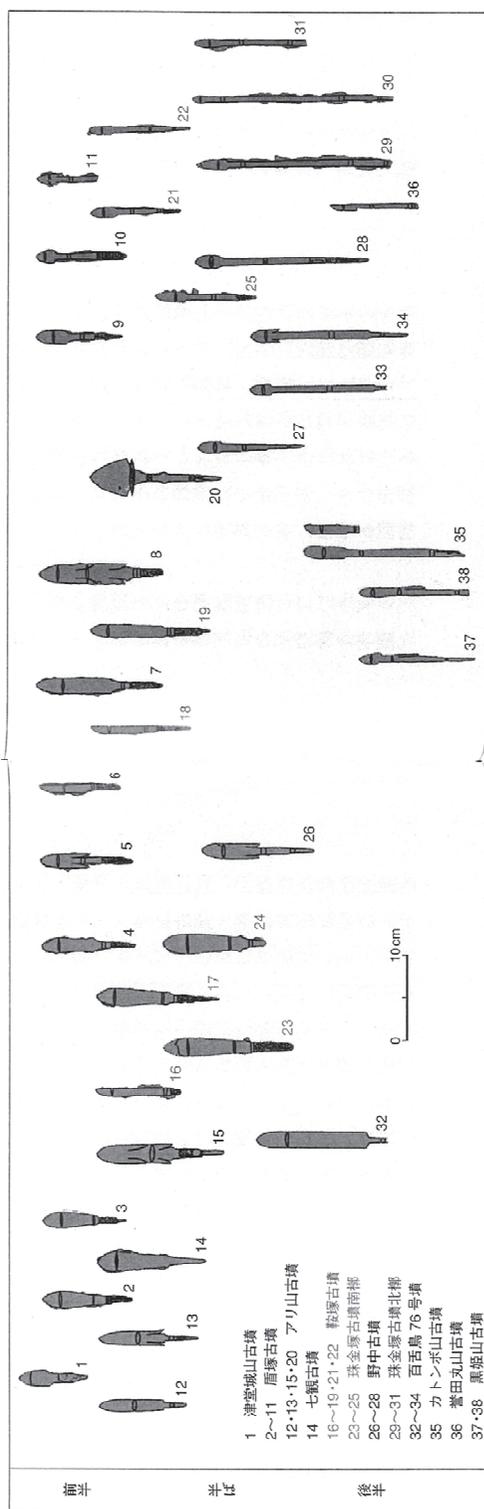


図-4 古墳時代中期における古市・百舌鳥古墳群の鉄鍔の変遷

出典：田中 [2016]、54-55頁

また鑿矢式鉄鏃は防具を鑿つために用いられたと考えられ、射手が戦闘実践で携帯する矢のセットと同じ方式で埋納されたと考えられる。したがって、北野氏がこれら発掘調査に携わった時点で明らかにしたように、「五世紀中葉ごろまでの段階では・・・古墳に実用の武器を恣意的と感じられるほど大量に埋納するという社会的習俗」（北野 [1976]、235 頁）が見られたのであり、その理由は後ほど記していきたい。

これら貴重な鉄製農具、鉄製武器が大量に埋納されるとは、筆者にとっては勿体無い行為として映る。その前に確認しておきたい。副葬品が埋納される場合とは、独立墳の場合、埋葬者が亡くなった場合で、副葬品はその埋葬者へのお供えとして献じられる。北野氏はこれを「供献」と規定された。このような場合、副葬品は埋葬者が使用していた武具、刀、剣であることは容易に想像される。したがって、アリ山古墳、野中古墳のように、大量の刀と鉄鏃が埋納されているのは、このような場合とはけた違いに状況が違っている。両墳とも陪塚であり、木棺、水銀朱が確認されているので位も高い、軍事に従事した、したがって主墳の王に仕えた將軍級の人体が直葬されていたと考えられる。表-2 は野中古墳を調査された北野氏が作成されたものである。野中古墳でのこの鉄鏃の「供献」はこの古墳に直葬される將軍級の武将の配下の何人かが弓矢をいくつかの束にしてセレモニーとして供えたと想像されるのである。次頁の写真-4 は大阪府立近つ飛鳥博物館に展示されているアリ山古墳副葬品を復元したものを撮影したものである。弓矢の往時の供献の仕方がうかがえられる。アリ山古墳北施設に供献した 1542 本の一部である。いくつかの束にしているのは、その本数を強調する目的があつたの事と考えられる。ただし直葬された將軍級の武将のために供えたものではなく、この將軍級の武将が仕えた王の後継者に、供えた者が「叛意なきこと」を示すためにセレモニーとして「供献」したと考えられるのである。

1612 本の弓矢、740 本の弓矢を埋めてしまうなど、筆者からすれば勿体無い極みである。しかしこの行為が勿体無くないと考えられる場合を想像すると、自分の命、一家、一族の命と天秤にかけられている場合で、そのような場合であれば、大量の刀と鉄鏃は差し出しても勿体無くない。命がかかっているのだから。しかしただ差し出すだけでは、天に唾する如く、天に弓引くものとなり、その弓が己の命を奪うことにもなりかねない。差し出す方も、ただ武装解除に応じるだけでは、差し出した武器で身の危険を招くことにもなりかねない。

亡き王の継承王も亡き王の配下で肉厚の椿葉型鏃の弓矢、腸を挟む弓矢、鑿つ弓矢を大量に保有されていられては安心していられないであろう。ことに前王、宿敵、本来の王位継承者を自らの手で亡き者にしたような極端な場合はなおさらのことである。

実際に古市・百舌鳥に巨大古墳が造営された時期には、先にみた記紀の整理で明らかのようにこのような謀殺は繰り返して起きていたと考えられる。記紀が歴史的事実をそのまま記して

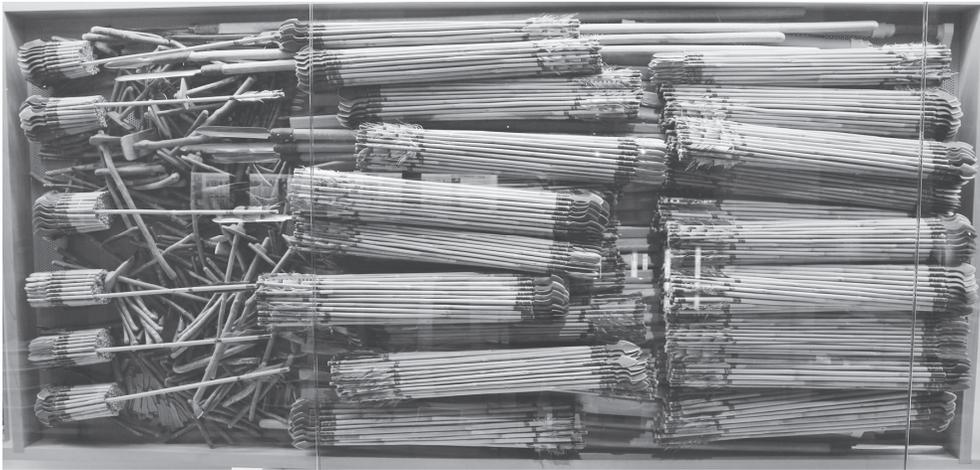


写真 - 4 アリ山古墳副葬品復元（大阪府立近つ飛鳥博物館展示）、筆者撮影。

いるとは考えられないが、当時そのような謀殺は日常的に繰り返されていたと考えられる。

古墳への「供献」は藤井氏が述べられるように、それは「廃棄」そのものである。理性的に考えれば、鉄はもう一度溶解し、鋳直すれば、なんぼでも使える。それも舶載品と考えられる鉄を「廃棄」することはもはや理性がそこには正常に働いているとは考えられない。理性が正常に働いていないのは、ここで働いているのが恐怖だからなのであり、この古市・百舌鳥古墳の造成の時代は、大粛清が行われる世の常で、恐怖が人を動かすものとなっていたのであろう。

実戦で用いられる大量の鉄製武器の古墳への供献＝廃棄は、以上のように王権内で、勢力内で繰り返された大粛清の下で、新たな権力者に「叛意なきこと」を示すために、自らが仕えた権力者の墓墳に廃棄したもので、恐怖から生じた行為であったと考えられる。

4. 河内勢力の経済基盤

もちろん、この鉄、鉄製武器の埋納は一方で朝鮮半島での鉄の比較的に安定的な確保があったればこそ実現されたとも考えられる。百済、伽耶への援軍が招来されることは十分想定されるし、それに備えるために一定の鉄製武器の保管は必要である。いざという時の備えもあって、そのうえで古墳への鉄、鉄製武器の埋納が実現された。それは朝鮮から安定的に鉄が輸入され、その輸入を可能とする経済力があったからだと考えられる。

朝鮮半島から鉄をどのように調達したかを想像すると、先に紹介した福泉洞博物館の展示図録に「鉄がその当時の最も主要な財源であった」と記されていたように、鉄は財源を得るた

めの交換財であったと考えられる。交換といっても、鉄は当時朝鮮の諸国にとってもいわば戦略財であり、国レベルでの交渉の上で取引されたと考えなければならない。『魏書』弁辰条には「国鉄を出す。韓・濊・倭、皆従いてこれをとる。諸々の市買みな鉄を用い、中国が銭を用いるが如し」（この引用は白石 [2013] より）とあるという。弁辰とは後の伽耶で、それ以外では後の新羅、現在の蔚山辺りでも鉄は産出したそうである。日本で最も早く鉄文化が定着したのは北部九州であり、須玖遺跡、小笹遺跡等で鉄鏃等が出土している。それ以前の石器時代から北部九州では水田稲作がムラ単位で定着していた。筆者も、今回の社研本体の実態調査に先駆けて村上グループ研で九州調査の再訪を実施した際に見学した板付遺跡では、1977～1978年の発掘調査で「環濠集落の営まれた弥生時代前期初頭と、さらにさかのぼる弥生時代早期の水田、およびそれに付随する井堰や水路といった灌漑施設を確認することができ」（板付遺跡弥生館図録Ⅲ頁）たとされている。ジャポニカ米の起源は中国大陸ではあるものの、その水田稲作の伝達は朝鮮半島を経由する。この水田稲作が北部九州ではすでに弥生早期に灌漑施設を伴って開始され、弥生前期初頭には環濠集落すなわちムラ形成の上で実現されていた。

九州北部から水田稲作が各地に伝播していくが、そのうち「北部九州から関門海峡を抜けて瀬戸内海を通り、畿内に達するルート」（山崎 [2008]、86頁）で大阪平野にも伝わったと考えられる。ここでは和泉の池上曾根遺跡で確認しておきたい。大阪府立弥生文化博物館の展示パネルには「年輪年代法により、大型建物の柱の伐採年が紀元前52年であることが判明し、それが弥生時代中期後半にあたるということが判明」と記されている。水田稲作を基盤とする環濠集落の形成にこれほどの時間差があることが確認できる。同館の展示パネルの写真を示しておく。ここでいくつかのムラが示されているが、こうしたムラがその拠点となって、水田稲作が畿内に広まったといえよう。前出の図-2（130頁）の集落遺跡をもう一度見ていただければ、その具体的広がり方がイメージできるのではないかと考えられる。

先に挙げた古墳時代前期の河内地域の集落と次頁の弥生時代中期の泉南のムラの遺跡を考え合わせると河内勢力が肥沃な水田を基礎とした数々の集落によって支えられていたことが想像できるであろう。またこの肥沃な水田地帯がヤマト王権にとっても食料供給基地になっていたと考えられる。

大阪府立近かつ飛鳥博物館 [2019] には「纏向遺跡の特徴として重要な指摘がされています。それは、農耕の痕跡が薄いということです。遺跡からはさまざまな木製品が出土していますが、土木用の鋤などが出土するのに対して、農耕に使用される鋤が非常に少ないのです。農耕に依存しない大規模集落には、食料もまた、交易によってもたらされたのでしょうか」（26頁）。ヤマト政権はヤマトエスタブリッシュメントと河内勢力が連合を組み、鏡等の威信財、さらには宋との朝貢の際にその除正を求めた將軍号の授与等で河内の米を確保したことでまず成り立つ

を考えれば、その財貨が多くの人々によって需要されるゆえに、ひとまずそれを入手すれば、それを媒介に直接欲するものを得ることができると思惑が働くことにある。マルクスの価値形態論でいえば、共通等価物である。繰り返すことになるが、共通等価物は、その使用価値的性状からすれば、皆から必要とされるものであることからそれは生活必需品と考えられるのである。しかし、生活必需品は決して貨幣としての位置を占めることはできなかつたし、理論的にもできないのである。皆から必要なものと認知されるがゆえに共通等価物の地位をえやすいと考えられるが、交換を媒介するものとしては、まず価値として均質であり、価値としての保管性に富んでいなければならず、また分割・結合が可能なものでなければならぬ。交換で直接的交換可能性は通例、交換を求められる財に生じる。しかし貨幣は生まれながらに直接的交換可能性を具備していると社会的に共通して私念される。貨幣はこのような要件を満たさなければならぬことから、金に固定されるのである。共通等価物が金に固定すると、貨幣は交換を媒介するものではなく、価値そのものとしてその入手が自己目的化される。商品所有者は直接その使用価値が自己の直接的欲望を満たす商品を手入するために所要商品を販売するのではなく、価値そのものと認められる貨幣の入手が自己目的化される。したがって貨幣が成立しているところは市場であり、交換が販売と購買に分離され、貨幣は価値物そのものとして購買手段＝価値尺度、それ自体致富欲の対象として富の蓄蔵手段として機能するのである。

朝鮮半島と倭との鉄の取引は国権レベルの交渉権、貿易権の下で、各共通等価物同士の鉄と米との交換として取引されたと考えられる。ヤマトエスタブリッシュメントが河内勢力をヤマト政権内に取り込まなければならなかつたのは、大和川水系さらに瀬戸内、玄界灘の水運、その利権を押さえているだけでなく、肥沃な水田を後背地として確保することが同じように重要であったと考えられる。そしてこの水田は単に、ヤマト政権の食料供給地だけでなく、朝鮮半島の鉄ならびに先進的文化を手入するためにも絶対不可欠であった。「難波津」の候補地とされる大手前谷を北側に望む「法円坂倉庫群は『東西2列に並んだ計16棟』、『総面積1450平方^{メートル}』古墳時代最大級の倉庫群」で、「ある試算では、法円坂倉庫群にすべて刈り取った稲を入れた場合、副食等を含む1211人分の1年間の食糧にあたると言われ」（大阪府立近つ飛鳥博物館[2019]、40頁）ているが、この地にこれだけの倉庫群を作ったのは、主たる行先の一つが朝鮮半島であったことによると考えられる⁽¹⁸⁾。

そしてこのような関係がひとたび成立すれば、ヤマト政権が獲得した鉄は、倭国に持ち帰れば独占財となり、狗奴国、武蔵の地で有利な鉄との交換で法外に近い米を獲得し、その米がまた大量の鉄の獲得を実現し、規模は異なるが、大航海時代同様の商人資本的蓄積を実現し、これが巨大古墳造営の財源の確保を可能とし、先述の古墳への鉄製武器、武具、鉄製農具の埋納を可能にしたと考えられるのである。

大量の鉄製武器、武具、農具の埋納でもう 1 点明らかにしておかなければならないことがある。これら製品は当初はそのまま輸入したものと考えられるが、それを模倣した後、その地域内で量産されたと考えるのが自然であろう。ではどうやってそれが可能で、どこで量産されたか、この点を明らかにしておかなければならない。量産される際に輸入される鉄の形態は鉄鋌であり⁽¹⁹⁾、それを種々の鉄製品に加工する鍛冶工房が、この河内にあったはずである。またこの鉄製品の工人も渡来系の可能性が高いと考えられる。

大阪府の「埋蔵文化財情報」として発信された柏原市平野之大泉遺跡の調査報告 2 件がその手掛かりとなるので、古墳時代層に関する箇所のみを引用しておきたい。

まずは「平成 24 年 9 月から平成 25 年 3 月の調査報告」⁽²⁰⁾ から。

「今回の調査では、縄文時代中期から後期頃の流路、弥生時代の円形の堅穴住居、古墳時代の堅穴住居、掘立柱建物（ほったてばしらたてもの）、井戸、土坑（どこう）、溝、鍛冶炉などを検出しました。

朝鮮半島を起源とするウマの歯や骨なども見つかりました。

おそらく、朝鮮半島から渡来した、先進技術をもった鍛冶技術集団の集落遺跡であったことがうかがえます」と。

次いで「平成 25 年 4 月から 9 月の調査報告」⁽²¹⁾ から。

「また、古墳時代前期から中期頃の鍛冶（かじ）関連遺構が見つかりました。操業後、廃棄（はいき）した状況がみられ、遺構のなかから、鉄滓（てっさい）やフイゴの羽口（はぐち）などととも、多くの石や遺物が出土しました。

中でも、ウマの歯や骨が多く混じって出土しており、鍛冶（かじ）遺構とウマとの関連が課題としてうかがわれます」と。

鍛冶炉で鉄鋌を溶かし、鋳型枠上の砂型に流し、さらにそれを研磨する工程で、腸扶柳葉式鉄鎌のように逆刺をつけているので、この鋳造、研磨も熟練を要すると思われる。また鉄鎌は矢柄とセットになっていて、矢柄とのセッティングにおいても、弓矢にはこの時代に殺傷力を高めるための工夫が施されたようである。松木 [2002] によれば、鉄鎌と矢の部分「木の皮で巻い」て結合させるが、この結合部分が緩いと、鉄鎌が命中しても鉄鎌が矢柄の方にめり込んで推進力が相殺されるので、この木の皮による数段に及ぶ巻き^{まち}閤を強めておく必要があり、松木 [2002] では楯塚古墳埋納の鉄鎌矢柄の武器としての効力の工場がこの時期にもあったことを説明されている（26 頁）。鉄鎌と矢柄との関係性は農具にも生かされ、例えば鎌とその柄との接合強化等農業生産力の向上に寄与したと考えられ、厚い分業体制がこの地に築かれ、こうした農工関係も河内勢力の生産力基盤となったのであろう。

さらにここで興味深いのは鍛冶遺構と馬の骨・歯が出土したことで、馬の飼育にもかかわっ



柏原市大泉遺跡出土品；鉄滓、羽口以外にも鉄鏃もみられる。
出典：近つ飛鳥博物館 [2019] 46 頁

ていたことである。四條畷市の菰屋北遺跡で馬埋納土坑が発見され、これを展示している大阪府立近つ飛鳥博物館の展示ガイドブック近つ飛鳥博物館[2013]には次のように記されている。

「馬の本格的な普及は、当時の戦いの道具にも大きな変化をうながし、騎馬戦に適した甲や挂甲や、馬を飾る馬具が普及するようになり、古墳の副葬品にも変化をもたらします。

大阪府内では、馬を飼育する牧の存在を示す資料が、四條畷市から寝屋川市にかけての一带や、池島・福万寺遺跡（東大阪市・八尾市）、長原遺跡（大阪府平野区）、八尾南遺跡などでみつかっており、河内湖をめぐる地域でまず馬生産が始められたことを物語っています。・・・

・・・このような遺跡からは、百済をはじめとする渡来人にかかわる資料も数多くみつかっています。初期の馬生産にはその飼育に必要な技術を携えた渡来人が大きな役割を果たしたと考えられます」（50 頁）⁽²²⁾。

5. ヤマトエスタブリッシュメント・河内勢力連合のパワーバランス

大和の地にヤマト政権が誕生し、河内に巨大古墳が造営されるまで、覇権は大和の地にとどめ置かれたと考えられる。覇権の根拠は何よりも軍事力で、次いで「卑弥呼の鏡」に代表される威信財の再分配による権威付けであったと考えられる。そしてこれを河内からみると、大和へのコメの供給拠点、中国大陸、朝鮮半島との物流拠点とされ、それは河内が大和に収奪されるという思いが募るところとなり、こうしたことが「応神のクーデター」を帰結させたと考え

られる。基盤産業の農業で考えると、パワーバランスは大和<河内であり、これを軍事力で考えるとパワーバランスは大和>河内であり、権威で考えるとエスタブリッシュメントの大和>河内と位置付けることができ、経済基盤の盤石さを有していれば、このパワーバランスは軍事力次第で如何様にも変化を遂げるものとなると考えられる。軍事力そのものについては、そのものの要素から考えると保有・使用できる武器の多寡にも大きく規定され、当時その武器の威力をも最も決するのは鉄であり、その鉄材=鉄錠の調達ルートを掌握し、それを武器として製造する鍛冶工房と基盤とする武器製造拠点がヤマト政権当初は大和の地に置かれていたと考えられる。それが先にみたように現柏原市の大県でも鍛冶工房の跡が残されているように、次第に河内にも置かれるようになり、規模も河内の方が大和より大きくなっていくのである。

和田萃氏は平成24年度八尾市史編纂記念講演会概要「河内・大和の物部氏—その興亡—」の中で次のように記されている。「物部氏は、ヤマト王権の武人集団で(、)・・・天理市の石上神宮付近を本拠とし(、)・・・大和の布留では、建物群、鞆の羽口や鉄滓等が見つかっていることから5世紀代に鍛冶や金属精錬、馬の飼育等を行っていたようです。同じ頃、河内の志紀の大県には伽耶や百濟から渡来した人々が住んでいました。おそらくそれが要因で、布留川上流域を本拠としていた物部氏が、5世紀後半段階に河内の渡来工人を支配下に置いて、河内と大和で製鉄や馬の飼育を行っていたと想像できます。そして守屋の段階で、本拠地を八尾に移したと考えています」⁽²³⁾と。

大和の布留川の扇状地に布留遺跡(天理市)があり、その周辺にいくつもの古墳群があり、そのなかでも「赤坂古墳群は布留遺跡の豪族居館などが存在する地位の南の丘陵上に位置する」。「赤坂古墳群の造営集団については、赤坂第17・18号墳の間の周溝から鞆羽口や鉄器の原料となる鉄塊、鉄滓が、赤坂2・4・6・9・20号墳から鉄滓が出土していることから、鍛冶に携わった工人との関りがうかがわれる。また赤坂第14号墳出土の韓式系の甕には、外面に鳥足文のタタキメがみられ、その造営者が百濟系の渡来人であったことを教えている」(天理大学附属天理参考館・天理市教育委員会[2021]、34頁、)。この企画展で展示されていた、この赤坂古墳出土の鉄塊、鉄滓、鞆羽口の写真-6を掲載しておく。

また、葛城地域連合の拠点葛城山麓には、寺口忍海古墳群(葛城市、約200基)、寺口千塚古墳群(葛城市、171基)、笛吹古墳群(葛城市、74基)、山口千塚古墳群(葛城市、約80基)、石光山古墳群(御所市、約100基)、巨勢山古墳群(御所市、約700基)等の群集墳が存在し、主たる古墳は5世紀中葉から6世紀中葉にかけて造営されたという(葛城市歴史博物館[2015]2頁)。その南側に位置する脇田遺跡から鉄滓と鞆羽口が出土し、「それらの棄てられた量の多さから、そこで操業規模の大きさを知ることができる」(葛城市歴史博物館[2021]、28頁)とされている。脇田遺跡以外でも、「寺口忍海古墳群では、5世紀後半～末のH-16号墳で鍛冶具、



写真-6 天理大学附属天理参考館・天理市教育委員会第 87 回企画展
「物部氏の古墳 杣之内古墳群」、筆者撮影

6 世紀中葉の H-5 号墳と H-19 号墳で鑄造鉄斧が副葬され、そして 6 世紀後半以降の 8 基の古墳に鉄滓が供献されている（葛城市歴史博物館 [2015]、27 頁）たという。「さらに兵家 6 号墳（5 世紀中葉）と寺口千塚 15 号墳（6 世紀前半）」にも鑄造鉄斧が供献されていたという。鑄造鉄斧は鉄鋌同様、鉄材として朝鮮半島、おそらく百済か加耶から調達され、多くの渡来人技術者が鍛冶に携わっていたことが想像される。なお、鑄造鉄斧は「国内でも例の少ない」ゆえ、この葛城と朝鮮半島の鉄生産の濃い関係がうかがえる（葛城市歴史博物館 [2019]、19 頁）。また、二塚古墳から鉄鋌が出土していて、これは「5 世紀のものに比べて分厚く、付近の工房製品」（葛城市歴史博物館 [2019]、10 頁）と考えられている。国内で掘削された鉄鉱石、燃料がその主たる要因と考えられるが、5 世紀中葉から 6 世紀中葉にかけて、鉄製品加工は朝鮮半島から調達された鉄鋌、鉄斧を材料とするものが主流でありながら、6 世紀中葉ごろから国内産出された鉄鉱石から鍛冶した鉄を材料とするものが並行し始めた時期と考えられよう。ここでも葛城市歴史博物館展示の鉄滓等の写真-7 を掲載しておく。

写真-8 は柏原市立歴史資料館の展示物である。すべて市内大県遺跡より出土したもので、説明プレートには「これまで見つかった鉄滓の重量は約 500 kg、フイゴ羽口は約 1000 個」とあった。以上 3 か所の鉄滓を比較すると、大県の鉄滓の大きさが一目瞭然となる。大型の椀型鍛冶滓で、柏原市立歴史資料館 [2021] によると、「これは鍛冶炉の火窟（ほど・ほくぼ）の底にたまったもので、大型であれば、それだけ大きな鍛冶炉を使っていたと考えられる。大県遺跡では、長軸 15 cm 以上、厚さ 5 cm 以上の椀型鍛冶滓が見つかっており、他の遺跡の鍛冶滓と比べると非常に大きい」（17 頁）とされている⁽²⁴⁾。



写真-7 葛城市歴史博物館展示、鉄滓、鞆羽口、筆者撮影



写真-8 柏原市歴史資料館展示、鞆羽口、鉄滓、砥石、筆者撮影

柏原市教育委員会 [2003] では大泉遺跡群の鉄滓の化学組成の分析がなされ、6 か所の遺跡別鉄滓 12 個の推定年代も記録されており、「5C 末～6C」が 2 個、「6C 中頃」が 1 個、「6C 後半」が 6 個、「7C 前半」が 2 個、「7C」が 1 個となっている (24 頁)。この「5C 末～6C」2 個の鉄滓は「大泉 82-9 遺跡」から出土しており、注 (24) に記したように、この遺跡からの出土の大半が 6 世紀後半であることから考えると、大泉遺跡群での鍛冶生産は 6 世紀後半がピークで、500 kg もの鉄滓、1000 個の鞆羽口が物語るのは、この大泉遺跡群の鍛冶生産が国内最古級の奥坂製鉄遺跡 (岡山県総社市) と並ぶ鉄の生産拠点、鉄製品、したがって鉄製武器の供給拠点になっていたと考えられる。むろん、古市・百舌鳥古墳群での数々の鉄鋌埋納から、このような鍛冶以前に鉄鋌を材料とした鍛冶工房がこの地に築かれていたからこそ、6 世紀後半にもこのような発展を実現させることが、物部氏が多くと渡来系技術者を統率することによって可能となったといえよう。この点で考えると、5 世紀後半あたりから大泉遺跡群は「大規模な

官営的鍛冶集落」(柏原市教育委員会 [2003]、15 頁)であり、有力な武器供給拠点であったといえよう。

先にみたように雄略は物部兵 30 人を派遣し、吉備下道臣前津屋一族 70 人を誅殺したと日本書紀に記されていた。また同じく日本書紀で雄略は大伴室屋と東漢掬直に遺言を残し、吉備稚媛と星川皇子を殺害し、大伴金村の代には住吉に居を構えていた。このように雄略の代になると河内勢力が軍事力とそれを担い、かつそれにとどまらず権力を維持するうえで必要な技官(テクノクラート)を渡来人から多く登用しながら強力化し、大和とのパワーバランスは大きく崩れ、もはや大和と河内のパワーバランスはこの 2 極構造では保てない臨界に、清寧、武烈亡き後に達したと考えられる。

このようなパワーバランスが崩れ、粛清が繰り返されるなかで、アリ山古墳のような 77 本の鉄刀、48 本の鉄槍先、1612 個の鉄鏃、36 キロの鉄鋌の「供献」が出来たと考えられるのである。河内勢力は専制王雄略の死後弱体化したとも考えられようが、雄略がなくなっても、河内の軍事力は残っていたであろう。チトー亡き後の旧ユーゴスラヴィアのようにカリスマが亡くなれば、カリスマによって維持された秩序も崩壊するので、雄略亡き河内、大和も同様にかって混乱・混迷を深めたことも否定できないと考えられる。この複雑に崩れたパワーバランスを立て直すには、もう 1 極の勢力をヤマト政権内に導入する以外に方法はなく、そうした修復を図ったのが、継体の即位ではないだろうか。

6. 継体即位の歴史的位相

507 年に樟葉宮で即位し後、継体は 511 年に山背の筒城(京田辺市)に、また 518 年に同じく山背の弟国(長岡京市)に遷都する。そして 526 年に磐余の玉穂(桜井市)に宮を遷し、漸く大和入りを果たした。即位して 20 年もの間、大和入りをためらったのか、あるいはヤマトの一定の勢力がこれを拒み続けたのか、即位してもヤマト政権の一定の勢力との緊張関係が続いたと理解されよう⁽²⁵⁾。しかし、ヤマト政権内に継体勢力を取り込み、ヤマトエスタブリッシュメントと河内勢力との 3 極の勢力均衡が実現するのに 20 年を要したといえるのではないだろうか。

均衡ある天下三分を形成するための継体勢力の必要条件は、河内勢力をけん制できるだけの力(軍事力、経済力)を有すること、ただし雄略のように軍事力を持ち・行使し過ぎることは他の 2 極から警戒される。河内勢力をけん制するほどほどの程度が望まれる。またヤマトエスタブリッシュメントの権威を損なわないこと、そこにはここに加わった河内勢力の王朝としての権威も含まれる。継体勢力にはヤマトエスタブリッシュメントにとっては警戒すべき尾張、

淀川水系の勢力があり、またそうでありながらヤマトエスタブリッシュメントと河内勢力の両方に足場のある大伴、物部等のテクノクラート諸勢力も内部に対立関係を含みながら、入り組んでいるので、3極の勢力均衡の実現は容易とはいえない。というより均衡はたえざる不均衡化の中で一時的に達成できるものでしかないのかもしれない。当時事態はさしせまっていた、後先のことより、この2極の抜き差しもできない現状を打開できる可能性を探り、その手を打つことで、それはいま述べたように新たな第3極の勢力を組み入れ、勢力の均衡化を図ることを選択せざるをえない現状にあったのではないかと考えられる。

(1) 継体の指示勢力

継体の勢力範囲といっても、(α) 継体あるいはその一族が築き、拡大した勢力圏もあれば、(β) 継体を神輿として担ぎ上げて築かれた、拡大した勢力圏もあるであろう。(α)の場合、継体自らの野望で築いた勢力圏もあるであろうし、また一族で築いた勢力もあろう。(β)の場合には婚姻関係が重要となろう。とはいえ、当時の婚姻関係は筆者にとって全く実感できる代物ではない。さらにこの(α)、(β)を明らかにするためには系譜を読み解く必要があるが、筆者にはその素養がないので、ここではこれ以上の努力を放擲したい⁽²⁶⁾。

継体の出自からすると、父、彦主人王が居住した「近江国高島郡三尾別業」(琵琶湖の北西)に「越前国三国」⁽²⁷⁾から振媛を娶り、そこで継体は生まれ、幼少時に父が亡くなったのち、三国で育ったと日本書紀は伝え、「天皇」としてのお迎えは古事記では近江となっているが、日本書紀では越前となっている。複数の姻戚関係から考えると、継体が「天皇」として迎え入れられたのは近江近辺からと考えた方が妥当だと考えられる。近江だと美濃、尾張とも、琵琶湖・宇治川を通して淀川水系とも身近となる⁽²⁸⁾。

継体の妻は古事記では7名、日本書紀では9名が記され、日本書紀で考えると、手白髪皇女はヤマト政権への入り婿としての組み入れで、尾張連草香女、目子媛との婚姻で、尾張熱田を支持勢力とすることができ、また茨田連小望の娘関比売との婚姻から淀川水系の勢力を支持勢力とすることができた。さらに出身地の近江からは4名の妻との婚姻関係から相当大きな支持勢力をえていたと想像される。

また即位に関して、日本書紀では継体を推戴したのが大伴金村、物部鹿鹿火たちで、継体がいったん辞退した後、継体と金村両者の知己である河内馬飼荒籠がさらに説得したことが記されている。この点から考えると、淀川水系と連動して北河内で馬匹生産に携わる勢力をも支持勢力としていたと考えられる。

篠川氏は「連姓氏族を代表する大伴・物部両氏が、金村・鹿鹿火が継体の即位を支持したことを契機に成立したウヂと考えられる」(篠川 [2016]、116 頁)とされている。雄略の時代に

「杖刀人・典曹人の統率者として」仕えていた大伴氏・物部氏（篠川 [2016]、119 頁）等テクノクラートを大連として自己の勢力の下に再編し、氏姓制を整え、官僚を自己の支持勢力とすると同時に、彼らテクノクラートによって天皇自体も管理できる体制がつくられていったとも考えられる。

日本書紀「磐井の反乱」では近江毛野臣が「兵 6 万」を率いて任那に派遣し、新羅に占領された南加羅等の奪還をもくろむも、筑紫国造磐井の反乱に合い、毛野臣は前進を阻まれたことがまず記されている（宇治谷 [1988]、358-359 頁）。この記述が史実通りであれば、継体は近江の勢力を使って 6 万の兵を任那に派遣するほどの軍事力を有したことになる。

このように整理すると継体は、尾張の農業生産力、淀川水系の水運力、海軍力、農業生産力、さらには北河内の馬匹生産とその知識、さらには優秀な渡来系を含む軍官・技官・文官テクノクラートをその支持勢力に持ち、ヤマト政権で十分な第 3 極を形成し、大和入りしたと考えられる。

(2) 3 極の均衡化

叙上十分な第 3 極と記したばかりであるが、近江毛野臣が 6 万の兵を率いて任那に派遣させるほどの軍事力の行使は天下 3 分の計から考えるとオーバープレゼンスのように考えられる。近江勢力による政権篡奪理解にもなりかねない。実際に磐井の乱を鎮圧したのは近江毛野臣の軍ではなく、物部麁鹿火等が率いた軍であり、その後南加羅等の奪還の任も成就せず、毛野臣は帰還途中対馬で亡くなり、亡骸は船で枚方まで運ばれた。近江毛野臣に関するこのような記述が残されているのは、継体朝が政権篡奪を図ったものではないことを暗示することをその意図としているからではないだろうか。

また、5 世紀後半雄略没後に、「王権の武器庫」は桜井市忍坂から天理市石上に、つまり大伴氏から物部氏に移り、その下で物部麁鹿火が「王権の武器」を用いて、磐井の乱を鎮圧したと考えられる。天皇の直轄というより、軍事テクノクラートが武器を管理し、軍事力を行使していると考えられるのである。継体が任意で選んだ近江毛野臣が率いた軍ではなく、すでに「王権の武器庫」を管理するテクノクラート物部氏と大伴氏が天皇と合議の上で、物部麁鹿火と大伴金村が率いた軍によって鎮圧された事例として磐井の乱が考えられるではないか。「王権の武器庫」をテクノクラートが専ら管理することによって、任意の軍事力行使もある程度防ぐことができ、パワーバランスにその分効果が期待できたと考えられる。

そして日本書紀では磐井の子葛子は糟屋屯倉を献上して死罪を免れたと記されている。そして磐井一族が殲滅されずにその後国造として任じられることは、国造制の端緒となり、地方支配の進展を図るものとなったといえよう。

篠川氏は「王統が一つの血統に固定化されるのは、・・・6世紀ごろの欽明・敏達朝（結果的には継体に遡る）と考えられる」（篠川 [2016]、117 頁）とされている。最後にこのことを考えておきたい。継体の後、天皇は安閑、宣化、欽明に引き継がれる。しかし、注（4）で記したように、「継体から王位を譲られた安閑（は）、継体の崩後たちまちに殺害されたり」（水谷[2001] 191 頁）く、宣化は一世王で、欽明に継承され、欽明後に敏達、用明、崇俊、推古の順に継承されていった。王統が欽明に引き継がれた理由を考えると、安閑、宣化の母は尾張連香草日子媛で、欽明の母は履中の孫の仁賢と雄略の孫の手白香皇女である。つまり母親の血統で尾張系よりも履中と允恭の血統を重んじたから欽明からの王統が選択され、選択したのはヤマトエスタブリッシュメントならびに河内勢力である。

敏達は石姫皇女（仁賢の娘の橘仲皇女と宣化との娘）、用明と推古は堅塩媛との子で、崇俊は小姉君との子である。堅塩媛と小姉君は蘇我稲目の娘である。日本書紀によれば崇俊は馬子の手の者に殺害され、王位は推古に引き継がれるも、推古は聖徳太子の薨去後皇太子を立てなかつたことで、王位は敏達の孫の舒明に継承され、以降王統はこの舒明系となる。もちろん、この間に蘇我による物部討滅、また皇極の治世には入鹿による山背大兄皇子一族殺害、乙巳の変、さらにその先には壬申の乱が続き、とても安定した治世とは考えられないが、継体—欽明—敏達…舒明と、継体を起点とする王統がつくられることとなり、皇女への婿入りだけでは王位継承は実現できず、特定の父系に限定されるものとなり、姻戚を通しての権力接近に一定の制約が設けられ、混乱の出来をある程度予防することが可能、あくまでも可能となった。その事実上の起点が近江出身の継体となったのである。

継体の即位自体は、王統がいまだ特定の血縁関係によって固定されていなかったから実現されながらも、そこを起点に特定の血縁関係で王統が形成されるようになった。畿外の近江出身の前王とのつながりを持たない継体が起点となる万世一系といってもそれは形容矛盾である。そこで持ち込まれたそれ自体怪しい「応神五世孫」も、その基の応神自身が特定の王を引き継ぐものでなく、すでにみたように王位後継者と考えられる忍熊王を滅ぼすことによって王位を篡奪したのであり、王権の篡奪と万世一系は両立できるものではないことに言葉を要する必要はない。

最後に、樟葉宮で即位して大和入りするのに 20 年を要した点について推理しておきたい。第 3 極を形成して、政権の安定を図るために継体勢力を政権に組み込んだのだから、3 極「均衡」は構造的には 3 極各が地理的距離を保つ必要があろう。また継体の支持勢力を姻戚関係からみた場合、茨田連との姻戚関係は最も後になって築かれたので、第 3 極をなす淀川水系の地盤確保にも時間がかかるものとなり、この水系内 2 度の遷都も地盤固めに必要だったのでないかと考えられる。そして自身の年齢的な制限もあって、地盤固めにもめどが立ち、頃合いとみて大

和入りに踏み切ったのではないだろうか。

(1) その記録は『専修大学社会科学研究所月報 637・638 2016年8月』に掲載されている。

<http://www.senshu-u.ac.jp/~off1009/PDF/160820-geppo637,638/smr637-miyazaki.pdf>

(2) 水谷千秋氏は「系譜上こそ仲哀と応神は父子となっているが、実際は応神の父は住吉三神といえるであろう。かれは、住吉三神が神功皇后に生ませた『神の子』と解釈される」(水谷 [2001]、18頁)とされている。

(3) http://www.city.takatsuki.osaka.jp/rekishi_kanko/rekishi/rekishikan/daio/kodairekishikan/imashirozukakofun/1327496276409.html

(4) 水谷氏は継体の崩年について日本書紀には、この531年(辛亥年)以外にも534年(28年由崩崩)との伝えを異例の注記として残していることを紹介している。「百済本記」の「辛亥」の年に「日本天子太子皇子 俱崩薨」と記され、これは継体が亡くなったと同時に太子皇子(長子の安閑と考えられる)の死も伝えるものといえよう。この点に関しては拙稿末尾で触れることとしたい。

(5) http://www.city.takatsuki.osaka.jp/rekishi_kanko/rekishi/rekishikan/daio/kodairekishikan/imashirozukakofun/1327498932196.html

(6) 1912年にこの後円部頂で堅穴式石槨とこの長持形石棺が発掘され、これらは陵墓参考地に指定され、今は見ることはできないが、発掘調査に携わった大道弘雄氏の調査論文では「約1斗余」、宮内庁御物では「約20リットル」の朱が残されていた(新開 [2002]、9頁、ならびにそのディスカッション記録129-130頁)。

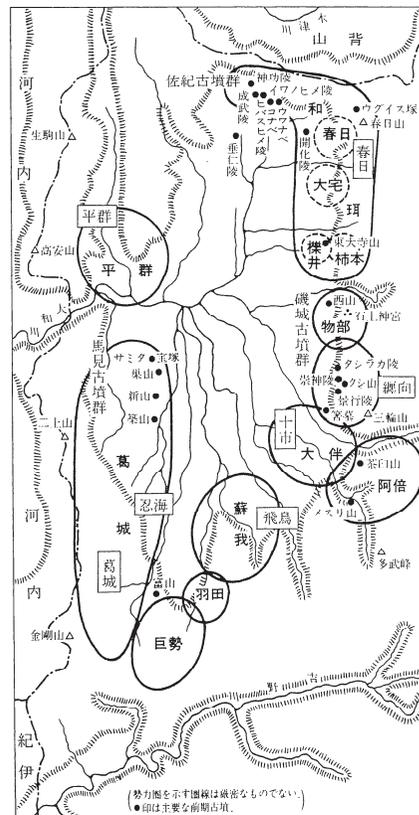
(7) 藤井寺市教育委員会事務局 [1999] 156頁、質疑応答の中での白石太一郎氏の発言

(8) 今の和歌川は河口が堺市と大阪府住之江区になっていて、それは江戸期に付け替えが行われた結果で、この5世紀、6世紀では前掲図-2のように玉串川、長瀬川、平野川に分岐し、各河内湖に流れていた。

(9) 本拙稿で河内勢力と記す場合、全て和泉を含めている。

(10) 考古学、古代史の門外漢である筆者にとって、この古墳時代の国家についての理解の基本的枠組みには、使用している用語から瞭然のように白石太一郎氏の多くの労作に負っている。一知半解の恐れが十分であると認識しているので、確認のため、筆者のヤマト政権・ヤマト王権解釈を記しておくことにする。

白石 [2013] には端的に次のように記されている。「私はここまでの講義でも、三世紀中葉に邪馬台国連合と狗奴国連合の合体によって成立した広域の政治連合を『ヤマト政権』、その中枢を担った畿内に基盤をおく政治勢力を『ヤマト王権』と呼び分けてきた」(158頁)。ここで他の著作から正確性を担保しておきたい。まず、ヤマト政権はこの狗奴国連合だけでなく、「北と南をのぞく日本列島各地の連合体、すなわち広域の政治連合」(白石 [1999b] 72頁)であり、この「汎列島の」連合には「南島や北海道・東北北部は含まれて」おらず、具体的には「九州の勢力、あるいは吉備の勢力、あるいは東国の勢力、出雲の勢力など」(白石 [1999a]、107頁年)が含まれていたと考えられている。そしてこの政治連合の目的については「それまで玄界灘沿岸地域が独占していた、鉄資源をはじめとする先進



注図 ヤマトの豪族分付図

出典：大橋 [2007]、152頁 図44

的文化的入手ルートの支配権の奪取を目的（に）・・・形成されたもの」（白石 [1999 b] 78 頁）と記されている。ヤマト政権を構成した主な勢力はヤマト王権と白石氏があげている地方の大王級の豪族たちで、ヤマト王権の構成はおおよそ、注目のヤマト豪族であり、吉備等の地方豪族も含めてこれらを本拙稿ではヤマトエスタブリッシュメントと呼んでおきたい。

また白石氏はヤマト王権の範囲については次のように記されている。「ヤマト王権の地域的基盤というかその原領域が、畿内でも南部の大和川水系およびその周辺、すなわちのちの大和・河内・和泉の地域であり、畿内でも北部の淀川水系の摂津と山城の地域は含まれていなかった」（白石太郎 [2013]、159 頁）と。

ヤマト王権の原領域として「畿内でも南部の大和川水系およびその周辺、すなわちのちの大和・河内・和泉の地域」と位置付けられている点について、「大和」と「河内・和泉」との間の権力構造について学説整理をされ、「墓域移動説」と「河内勢力勃興説」に大別したうえで、後者について「河内勢力王権奪取説」とご自身の「ヤマト王権内部での盟主権の移動説」に区分されている（白石 [1999a]、105 頁）。門外漢で僭越なことは十分承知したうえで、提起させていただきたい。「大和」と「河内・和泉」の関係を典型的に示しているのが、「河内・和泉」勢力の「大和」勢力への「入り婿」だと考えられる。この関係は政略であり、野合であり、妥協の産物である。両者が妥協し、野合するのはまず力関係がある程度均衡し、両者が野合しなければならないのは、両者とも野合側に自身にはなく、自身にとって絶対不可欠なものを見出しているからだと考えられる。「大和」にとっては「河内・和泉」の農業を基盤とした経済力と朝鮮半島までの水運力であり、「河内・和泉」にとっては「大和」のエスタブリッシュメントとしての権威と中国との冊封関係ならびにその下で授けられる権威である。しかし、この野合は両勢力の力=軍事力関係次第で常に不安定化せざるをえず、雄略治世の下でこの不安定性は最も顕わになったと考えられる。したがって両者の権力関係は奪取、（秩序立てられた）交替、移動という固定化されたものでなく、ゲバルトが幅を効かす流動的なもので、スタビライザーがビルトインされておらず、継体が第 3 極としてその役割が期待されたのではないかと想像される。

(11) 塚口義信氏は「4 世紀の後半にヤマト政権の最高首長権を掌握していたのは佐紀西群の政治集団であり、その後継者を象徴したのが、香坂王と忍熊王」と考えておられる。塚口 [1993]、105-106 頁。

(12) 岸本直文氏はこれをクーデターとして次のように述べられている。「サキ政権の時代に、半島派兵にあたって、河内・和泉が前線となりました。ホムダワケ（応神）は、佐紀から送り込まれた王族だろうとみえています。ホムダワケは、佐紀政権下の四世紀後半、河内でそうした任務に従事し活動する、それによって、古市先生がおっしゃったように、葛城とか吉備とかそういう地域勢力と関係を深く結ぶようになる。そうした権力基盤を作り上げた上で、佐紀の王統を倒すクーデターを起こし、権力を奪取したと考えています。塚口先生はこれを『四世紀末の内乱』と表現しています。そして、河内が王権の本拠地になる」と。

(13) 塚口氏は「四世紀末の内乱」で勝利した応神の支持勢力として、葛城氏、応神が娶った日向泉長媛、仁徳が娶った髪長媛の出身の日向の豪族、湖北の集団、河内の誉田（コンダはホムダの訛った言葉）付近に拠点をもったホムダノマワカ王の一族をあげ、「応神の名のホムタも、幼少からの名ではなく、誉田の地にやってくるから付けられた名であると考えたほうが、より説得的である」とされている。塚口 [1993]、117-121 頁。

(14) 允恭陵の陪塚、唐櫃山古墳と長持山古墳の石棺には先に記したようにピンク凝灰岩も用いられていて、この期にこの石材が大王墓に用いられていたと考えられるならば、この陪塚は允恭に近いものが葬られていたと考えられ、允恭陵の南側に存在していたと伝えられる御曹司山古墳も含めて、いずれかにこの悲恋で自殺した兄妹の古墳があったかのようと思われる。御曹司山古墳については古市古墳群研究会 [1985] 54 頁を参照した。

(15) 『広報ふじいでら』第 397 号 2002 年 6 月号、
<https://www.city.fujidera.lg.jp/soshiki/kyoikuiinkai/bunkazaihogo/koramukodaikaranomemessezi/sisinatosomegutte/1387441967368.html>。

(16) 北野 [1976]、79 頁、詳しくは第二列の 11 号短甲付近に鉄鋌破片 15.35 キログラム（59 頁）、第四列における刀剣群に 129 枚（76 頁）もの鉄鋌が副葬されていた。

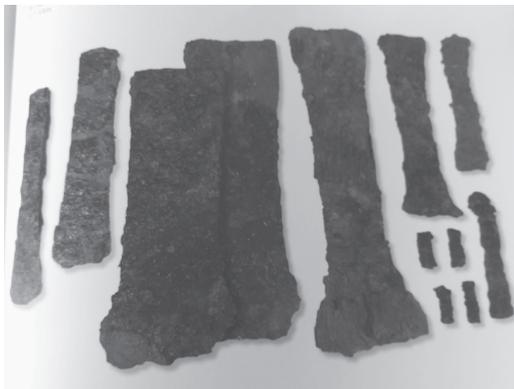
副葬鉄鋌に関しては、佐紀古墳群のウナベ古墳の陪塚と考えられている大和 6 号墳（今は消失墳、主墳のウナベ古墳の造営は誉田御廟山古墳とほぼ重なる時期になっている）からも大小の鉄鋌が 872 枚に出土した。これを保管している宮内庁では HP 上で「出土した鉄鋌の総重量は約 140 kg に及ぶと推定され

ている。鉄鋌は、朝鮮半島で製作されたものと考えられており、それ自身が鉄素材であるという説や、あるいは権威を示す宝物としての性格が考えられている。残りの良い個体は、現在でも磁石がつくほどであり、細部の形態や製作技術痕を明瞭に確認できる」としている。釜山の福泉洞博物館の展示の中に鉄鋌があり、展示図録からその写真を添付しておきたい。



大和 6 号墳に埋納された鉄鋌

出典：<https://www.kunaicho.go.jp/culture/shoryobu/syuzou-r10.html>



福泉洞 11・22 号墳に埋納された鉄鋌

出典：『福泉洞博物館展示図録』151 頁。

この図録の同頁には以下のように記されている。

「伽耶で鉄生産が一般化されたことを示す遺物は、鉄器制作時の中間段階の製品である広い鉄板形態をなす鉄鋌であるが、このような鉄鋌は 4～6 世紀の釜山と金海地方の大型古墳で多く出土する。鉄鋌を墓に納めるときは 10 個ずつ縛って棺の下に敷いたが、鉄がその当時の最も主要な財源であったことを勘案すると、このように多量の鉄鋌を墓に入れることは死者の富と権力を象徴するものとみることができる。福泉洞古墳群ではこのような鉄鋌が 4 世紀中葉から出土しはじめて 5 世紀代に最も流行して 6 世紀初めには見られなくなる」と。

なお、福泉洞 43 号墳に設けられた石槨のレプリカの展示の写真をここに添付しておく。中央右に鉄鋌が置かれている。



写真真-1 福泉洞 43 号墳石槨：筆者撮影、2017 年 3 月 16 日

(17) 田中晋作氏も、「朝鮮半島情勢との対応」も考えてこの武器の開発、生産を考えておられる。福泉洞博物館展示図録では「槍と矢は戦術の変化に伴って発展する。つまり戦闘にウマが用いられるとともに槍の柄は長くなり、鏃も射程距離を伸ばすためにさらに幅が狭く茎部が長くなる形態に変わる」(148頁)と説明されている。展示された鉄鏃の写真を貼付しておく。すべて福泉洞古墳出土のもので、時系列で考えると右上→左上→左下→右下への変遷だと考えられ、鏃身は10.6cmから17.9cmに長伸している。田中氏は「古市・百舌鳥古墳群の勢力」の古墳時代中期の鉄鏃が「15~16センチの定型化した」ものと考えられている。この定型化は朝鮮半島では騎馬向けに開発され、生産されていたものが、この河内に持ち込まれ、定型化したものと考えられる。馬用に開発された鏃故、その殺傷能力は高かったと考えられるし、また朝鮮半島への出兵も想定されていたのかもしれない。



福泉洞古墳群の出土鉄鏃

出典：福泉洞古墳群博物館 [2012]、157頁

(18) この法円坂が仁徳の難波高津宮の候補地に考えられている。



写真真-2 法円坂倉庫群の復元；大阪府立近つ飛鳥博物館展示、筆者撮影

(補注) 倭米が鉄との交換財となりえた理由は倭米の比較優位にあったと考えられる。その根拠は日本列島の成立ちにあつて、3つのプレートの衝突による地殻変動によって、山地が2000メートル、3000メートルにも発展し、それらが温帯でありながら多雨多雪をもたらし、山が貯めた水が今でも米の旨さを生みだしている。

(19) 井上主税氏は、「朝鮮半島で鉄鋌が出土している遺跡は、東南部の加耶や新羅の地域に集中」し、いずれが倭への供給拠点になっていたかについては、堺市文化観光局文化部文化財課 [2018] での質疑応答の中で次のように述べられている。「野中古墳、もしくは南山4号墳(奈良県橿原市)から出土した鉄鋌ノ形状を見ますと、…どちらかという、釜山や金海(きめ)のほうであったり、南部では阿羅加耶の咸安という地域などで似たような鉄鋌が確認されたりしているので、やはり朝鮮半島東南部との関わりがあると考えています」井上 [2018]、90頁)と。

(20) <https://www.pref.osaka.lg.jp/bunkazaihogo/maibun/oogata24-1.html>

(21) <https://www.pref.osaka.lg.jp/bunkazaihogo/maibun/ogata25-3.html>

(22) 注朝鮮半島からの鉄の導入は同時に鉄製品の製造にかかわって多くの渡来人を招き、また馬の導入普及でも同じことが生じた。鉄、馬、渡来人にまつわるこの動向は東アジアの激動の中で生じ、このこと自体がヤマトエスタブリッシュメント・河内勢力連合を促したものとイえるので、簡単に東アジアの激動を整理しておきたい。渡来人の多くは百済からと考えられる。百済の建国は4世紀前半と考えられているが、341年に鮮卑の前燕が高句麗の都を陥落させ、高句麗はこの失地の挽回を建国したばかりの百済への南進で果たそうとし、ここで倭が援軍を派遣し、百済の肖古王が倭に七支刀(天理市布留の石上神社保管)を贈り、「これが朝鮮半島に対して、倭が百済に加勢して出兵したことに対する感謝を込めて百済から贈られたと解釈できる」(北野 [2000]、113頁)と考えられる。

さらに4世紀終わりには広開土王による百済侵攻により、いったん百済は高句麗に降伏するも倭との同盟を結び、倭は新羅に侵攻し、ここで広開土王は新羅を救援し、倭軍と戦乱を交える。そして広開土王の子長寿王が475年に百済の王都漢城を攻撃し、百済は熊津に遷都せざるをえなくなり、こうした百済の度重なる危機が渡来人を倭にもたらす要因にもなったと考えられる。高句麗が鮮卑の騎馬戦を早い時期から導入し、この高句麗との戦いに百済が倭に援軍を求める図式の中で、鉄のみならず馬も日本にもたらされたと考えられよう。

(23) <https://www.city.yao.osaka.jp/cmsfiles/contents/0000021/21939/H24kinenkouen.pdf>

(24) 写真の柏原市立歴史資料館展示物は柏原市立歴史資料館 [2021] から大泉 82-9 遺跡のものと考えられる。柏原市教育委員会 [2003] ではこの大泉 82-9 遺跡出土の椀型滓の推定年代を「5C末~6C」(24頁)としているが、資料館の説明プレートも「古墳時代後期」、柏原市教育委員会 [2003] では「6世紀後半」と記されている。また、砥石の出土に関して柏原市教育委員会 [2003] では「鍛冶工程の最終的な仕上げまでを遺跡内で行っていたことがわかる」と記されている。

(25) 葛城氏は広大な葛城山麓を拠点とした葛城地域連合であり、雄略が討滅した葛城は山麓南部の「玉

田宿禰系」であり、北部の「葦田宿禰系」からは「のちの飯豊皇女や顕宗・仁賢・武烈の諸天皇が輩出し・・・葦田宿禰系の葛城氏はなお隠然たる勢力を持っていた」（塚口 [1993]）ことを踏まえ、水谷氏は「継体が現れる直前まで、仁徳系王統と葛城氏との関係はつながっていたのだ。両者が結託して、新王統の成立に抵抗した可能性は十分考えられるだろう」（水谷 [2001]、137 頁）とされている。

ここでも門外漢ながら提起させていただきたい。逆に葦田宿禰系葛城氏（第 1 極）が河内勢力（第 2 極）を抑止・抑制することを目的に継体勢力（第 3 極）をヤマト政権に組み込んだとは考えられないだろうか。結果的に考える王家は次のような系譜となる。継体の子宣化天皇は、履中天皇の孫したがって葛城磐之媛命の曾孫の仁賢天皇の娘橘皇女を娶り、その娘石姫皇女は欽明天皇との間に敏達天皇を産み、敏達の子押坂彦人大兄皇子は糠手姫皇女との間に舒明天皇を産み、舒明と皇極との間に中大兄皇子と大海人皇子が生まれるので、この王統は父系として継体を起点に形成され、母系として葛城氏の系統をひくものとなっている。もちろん結果論でしかないが、河上邦彦氏は「押坂彦人大兄皇子の成相墓は牧野古墳である蓋然性が高い」（河上 [2006]、87 頁）と記され、この古墳は馬見丘陵中央部に造営された直径約 60 メートルの円墳（73 頁）であり、いうまでなく、馬見古墳群は葛城氏の奥津城である。

(26) とはいえ、ことに応神、継体まつわる息長氏の諸系譜については疑念が拭えなかったし、その真意ももちろん究明できなかった。まず、応神の母が息長足姫尊で、すでに記したように神功はその実在性自体が問われる。その応神の妻の一人の弟姫（息長真若中比売）は応神との間に若野毛二俣皇子を産むも、この皇子が娶るのは息長弟比売真若で、そうなるこの若野毛二俣皇子は母を娶ることになっている（補注）。さらにこの皇子の四世孫が継体であるが、継体は息長真手王の娘、麻績娘女を娶るが、継体の孫の敏達が娶る広姫の父も息長真手王であって、大橋 [2007] が記しているように「所伝上の混乱・未整理が露見しており、作為の過程がうかがえる」（150 頁）といわざるをえない。

（補注）この若野毛二俣皇子と息長弟比売真若の子が「太郎子」で、継体の曾祖父である。むろん実名ではなく、『上宮記』「一言」では「一名意富々等王」、「応神記」では「意富富杼王」、ともにオホホトで、これは継体（袁本杼、男大迹、乎富等）ヲホトに対応した名になっていて、それだけ作為が感じられる。この点について室賀寿男氏は次のように記されている。「オホホトという命名は『大ホト』の意であって、『小ホト』（ヲホト、すなわち男大迹で継体天皇のこと）に対しており、本来的にはヲホトの兄にあたるものに者につけられる名である。だから、継体の曾祖父につけられるべき名ではない」（室賀 [2014]、24 頁）。「応神五世孫」を作った系譜の不備はこの注（26）だけで 4 つも数える。曾祖父名をまず「太郎子」と表記する大胆さをカウントすれば 5 つになる。筆者からみれば、「応神五世孫」自体も怪しい。

(27) 社研の今回の実態調査との関係でいうと、有力な北前船寄港地であったが、今回時間の都合で、残念ながら調査地対象外となった。

(28) 先述のように、5 世紀末には鉄鉱石による鉄の鍛冶が始まったこととの関連でいえば、高島の磁鉄鉱が注目される。室賀氏は「山尾幸久氏も…近江北部の近江北部の浅井・高島郡の磁鉄鉱に関する『続日本紀』の記事を示し、この鉱物資源が 5 世紀後半くらいから採鉱されたとみる丸山竜平氏の見解も併せて、古代近江の最大の特色は製鉄の国であり、鉄生産が継体天皇の即位の背景として考えられ」ていることを紹介し、「私としてもほとんど異存がない」（室賀 [2014]、46 頁）と記されている。

別の視点からみると、大泉遺跡出土鉄滓の化学組成を分析された大澤正己氏は「原料鉄はやはり『近江の鉄』が想定できそうである。…琵琶湖周辺には古橋遺跡の 6 世紀～7 世紀初頭を遡る製鉄遺跡は検出されていないので問題は残る。今後 6 世紀代の製鉄遺跡が近江の国から発見できるのを期待する次第である」（柏原市教育委員会 [2003]、21 頁）と記されている。

近江の鉄の重要性には大いに注目されるところと考えられる。しかし継体の経済的基盤をなすものとして近江の鉄を位置付けるのには、現在の遺跡状況の下では時期的に無理があるように考えられる。

引用・参考文献

- 井上主税 [2018] 「5 世紀の朝鮮半島情勢と鉄素材からみた百舌鳥・古市古墳群」、堺市文化観光局文化財課 [2018] 『海を渡った交流の証—遺物からみた 5 世紀の倭と朝鮮半島—』所収。
- 井上光貞 [1965] 『日本古代の氏族と天皇』、岩波書店。
- 宇治谷孟 (1988) 『全現代語訳日本書紀』、講談社学術文庫。
- 大阪府立近かつ飛鳥博物館 [2019] 『ヤマト王権とその拠点—政治拠点と経済拠点—』。
- 大橋伸弥 [2007] 『継体天皇と即位の謎』、吉川弘文館。
- 柏原市教育委員会 [2000] 『古代たたら（製鉄）とカヌチ（鍛冶）—記録集—』
- 柏原市教育委員会 [2003] 『大県遺跡群分析調査報告書』。
- 柏原市立歴史資料館 [2021] 『日本書紀と柏原』。
- 葛城市歴史博物館 [2015] 『古代忍海の渡来人を探る—葛城市寺口忍海古墳群—』。
- 葛城市歴史博物館 [2019] 『発掘 葛城山麓の古墳—奈良県立橿原考古学研究所附属博物館蔵品 里帰り展』。
- 葛城市歴史博物館 [2021] 『発掘 葛城山麓の集落遺跡』。
- 河上邦彦 [2006] 『大和葛城の大古墳群 馬見古墳群』、新泉社。
- 岸本直文 [2018] 「倭の五王と百舌鳥・古市の巨大古墳」、堺市文化観光局文化財課編 [2018] 『倭の五王と百舌鳥・古市古墳群—東アジアからみた巨大古墳—』所収。
- 北野耕平 [1976] 『河内野中古墳の研究』大阪大学文学部国史研究室研究報告第二冊
- 北野耕平 [1999] 「古墳の内部構造からみた古市古墳群の成立」、藤井寺市教育委員会事務局編『古市古墳群の成立』、1999 年所収。
- 北野耕平 [2000] 「東アジアの中の倭王権—中華世界に対する朝鮮三国と倭国」、藤井寺市教育委員会事務局 [2000] 『古市古墳群とその時代 王権の構造と社会の変化』所収。
- 北野耕平 [2002] 「津堂城山古墳とその時代、」藤井寺市教育委員会事務局 [2002] 所収。
- 篠川賢 [2016] 『継体天皇』、吉川弘文館
- 白石太一郎 [1999a] 「古市古墳群の成立とヤマト王権」、藤井寺市教育委員会事務局 [1999] 所収。
- 白石太一郎 [1999b] 『古墳とヤマト政権—古代国家はいかに形成されたか』、文春新書 036、文藝春秋。
- 白石太一郎 [2013] 『日本歴史 私の最新講義 07 古墳からみた倭国の形成と展開』、敬文舎。
- 白石太一郎 [2018] 『古墳の被葬者を推理する』、中央公論社。

新開義夫 [2002] 「津堂城山古墳の発掘調査」、藤井寺市教育委員会事務局 [2002] 所収。

田中晋作 [2016] 『古市古墳群の解明へ 盾塚・鞍塚・珠金塚古墳』、新泉社。

塚口義信 [1993] 『ヤマト王権の謎をとく』、学生社。

天理大学付属天理参考館・天理市教育委員会 [2021] 『物部氏の古墳 杣之内古墳群図録』。

直木孝次郎 [1964] 『日本古代の氏族と天皇』、塙書房。

福永武彦 [2003] 『現代語訳 古事記』、河出書房新社。

藤井寺市教育委員会事務局 [1999] 『古市古墳群の成立』。

藤井寺市教育委員会事務局 [2002] 『津堂城山古墳』。

藤井寺市・藤井寺市教育委員会 [2016] 『倭の五王（讚、珍、濟、興、武）の時代』

古市晃 [2018] 「5・6世紀における倭王と王族」、堺市文化観光局文化部文化財課 2018 『倭の
五王と百舌鳥・古市古墳群ー東アジアからみた巨大古墳ー』 所収。

古市古墳群研究会 [1985] 古市古墳群研究会編 『古市古墳群とその周辺』、撰河泉文庫。

松木武彦 [2002] 「古市古墳群と『倭軍』の成立」、藤井寺市教育委員会事務局 『津堂城山古墳』
所収

水谷千秋 [2001] 『謎の大王 継体天皇』、文春新書 192。文藝春秋

室賀寿男 [2014] 『息長氏』、青垣出版。

森田克行 [2000] 「継体大王の陵と筑紫津」、財団法人枚方市文化財研究調査会編 『継体大王と
その時代』、和泉書院、所収。

山崎純男 [2008] 『最古の農村 板付遺跡』、新泉社。

和田萃 [1999] 「古代史からみた古市古墳群」、藤井寺市教育委員会事務局 [1999] 所収。

仲春の加賀・越前・若狭紀行

高橋 祐吉

●金沢まで

3月24日から27日にかけて、専修大学社会科学研究所が企画した調査旅行に出掛ける機会があったので、気儘な旅日記のようなものを綴ってみることにした。相変わらずの雑文である。当初は「陽春の北陸紀行」とするつもりだった。旅の終わり近くに京都まで来て、南禅寺のすぐ側にある琵琶湖疎水を巡ったのだが、その近辺の桜がちょうど満開で見頃だった。春光に煌めいてあまりに見事だったので、陽春としたくなったのである。しかしながら、旅の前半に廻った加賀・越前・若狭に限定すれば、曇りだったり小雨だったりしたので、とても陽春とは言い難かった。そこで春半ばを意味する仲春とすることにした。

この間延期が続いた「北前船の足跡をたどる Part4 加賀～福井～小浜～京都～大阪」と題した実態調査だったが、3月末によく実施されることになった。もらったメールには「決行」と書かれていたので、思わず苦笑してしまったのだが、主催する側からすれば、そのぐらいの決断だったのであろう。私は Part2 にも Part3 にも参加してきたので、最終回となる今回の Part4 にも是非参加したいと考えていた。最終地が大阪だというのが気にならなくもなかったが、現地ではすべてバスでの移動だし、集まっての飲み食いもないとのことなので、大丈夫だろうと判断した。

諸般の事情で Part1 には参加できなかったが、「北前船の足跡をたどる」と題した調査のテーマに興味や関心を抱いていたので、その後は続けて参加した。そこで今回の Part4 である。旅情を味わいたい私のような人間からすると、船だから足跡よりも航跡の方が感じが出るような気もしないではなかったが…。当日は、夕刻の6時に宿泊先である金沢のホテルのロビーで、参加者一同が顔を合わせるようになっていた。早めに出掛けて金沢を見物するのも一興かと思わないでもなかったが、あれこれ考えて遅い便に乗車することにした。今回はできるだけ手軽な旅装で、あまり時間に追われることなく、ふらりと旅に出掛けてみたかったからである。年寄りの身の丈に合った旅にする、そんなことを一人で勝手に思い描いていた。

出掛ける直前までは、小さなボストンバッグにショルダーバッグという出で立ちにするつもりだったが、間際になって更にシンプルにしたいくなり、A4サイズの文書が入るショルダーバッグ一つにすることにした。もともと荷物の少ない旅が好きなのだが、年寄りになってからはその性向がさらに強まっている。一寸意地になって身の丈に合わせようとしているところが、無

きにしも非ずである。下着や靴下は毎日ホテルで洗い、雨傘は超軽量のものにし、デジカメは持たずにスマホで代用し、上に羽織るものもあれこれ変えなければ、ショルダーバッグ一つで十分である。実にシンプルな旅装となったので、我ながら満足した（笑）。

問題なのは、旅先で手に入れた資料をどうするかということだが、その日のうちにざっと目を通し、いらぬものを処分していけば何とかなりそうである。スマホで撮って残しておくこともできる。出掛けるたびに思うことだが、大事なものはそれほど多くはない。Go To トラベルをもじって言えば、断捨離トラベルとでもなるか（笑）。山手線で東京駅に向かう途中に、「高輪ゲートウェイ」と称する駅が目にとまった。そう言えば、そんな名前の新駅が出来たことがニュースになっていたが、「浮世離れ」した暮らしなのですっかり忘れていた。このところ山手線にもまったくと言っていいほど乗っていない。そもそも東京に用がなくなったのである（笑）。もしかしたら自分にもそれほど用はなくなり、「無用の人」になりつつあるのかもしれない。

北陸新幹線が動き始めたら、日常生活から離れて徐々に旅の気分となり、ビールを飲みながら車窓からの景色を愉しんだ。高崎に近付いた辺りから、春霞の中に山が現れ始めた。俳句の季語で言うところの「山笑う」である。遠出して笑う山々を眺めていると、心が和らいで何ともいい気分である。因みに、山を擬人化して表現すると、夏の山を「山滴（したた）る」、秋の山を「山装う」、冬の山を「山眠る」と言うようであるが、一番面白いのはやはり「山笑う」であろう。笑える。遠くに見える山は笑っているだけだが、近くの林の木々は春の光のなかで輝いている。長野に入ると、山々には残雪が見え始めた。季節はまだ3月なのである。

緊急事態宣言が解除されたとはいえ、依然としてコロナ騒動の渦中にあったので、金沢での夕食は各自が自分の部屋で取ることになった。隣にあるデパートの地下にでも行けば、美味しい弁当が手に入りそうだったので、それでもいいかとも思ったが、折角金沢まで来たのだから外に出掛けたくなった。一人でふらりと外に飲みに出てみる、そんなことも今回はやってみたかった。たまたま同行の柴田さんもそんな気分だったようで、二人で外に出た。

我々が宿泊するホテルもそうだが、駅前から続く大通りには何やらファッションナブルな店が並ぶ。だが、一寸横丁に足を踏み入れてみれば、落ち着いた雰囲気飲み屋が点在していた。そのうちの一軒に入って、久方ぶりにのんびりと話を交わした。柴田さんとは研究分野が重なっていたり、問題関心が似通っていることもあって、昔からの知り合いである。こちらが年下なので、甘えさせてもらっているのである。このところ外での飲み会にはすっかりご無沙汰しているので、金沢くんだりまで来て知り合いとゆっくり飲めるのは、何とも心優しいものである。長らく続いた自粛生活にいささか飽き始めていたので、不真面目な私などは、調査旅行に付随したこうした機会が待ち遠しかったのであろう。

●「北前船の里資料館」にて (1)

金沢には中継地として宿泊しただけだったので、翌日から本格的な調査旅行の始まりとなった。まず最初に訪れたのは、加賀市の橋立（はしたて）にある「北前船の里資料館」である。この資料館のある加賀市は、石川県と福井県の県境近くに位置している。今回の調査旅行に出掛ける前に、資料館のホームページを眺めていたら、そこに書籍頒布の案内があった。柄にもなく事前に勉強しておこうと思い（そしてまた荷物を少なくするために）、ここから刊行されているものをすべて購入しておいた。それを紹介しておく、解説書『日本海の商船 北前船とそのふる里』、写真集『北前船の遺産』、図録『引札の世界－北前船がもたらした華麗なる広告チラシ－』、そしてもう一つの図録『海商の風雅とその遺産－北前船主酒谷家旧蔵コレクション展－』の4冊である。

これだけのものを刊行しているぐらいだから、資料館には価値ある資料や名品が揃っているであろう。展示されているのは、橋立に残されたものだけではない。私は図録にはそれほど興味が沸かなかったが、解説書と写真集には読み応えのある文章が掲載されていたので、丁寧に眺めた。解説書を書いているのは、北前船の研究で知られる牧野隆信（まきの・りゅうしん）である。彼の存在なくしてこの資料館は開館できなかったであろう。そして、写真集には、作家であり随筆家としても著名な高田宏が、「北前船村の夫婦墓」と題した面白い文章を寄稿している。

牧野隆信は加賀市の出身者で、県立大聖寺（だいしょうじ）高等学校の教員を務めた郷土史家であり、また、元全国北前船研究会の会長であったことからわかるように、北前船研究の第一人者でもある。昭和30年代から、当時はあまり注目されていなかった北前船の研究に着手したのだという。彼の研究は大きな反響を呼び、日本海文化論の先駆けとなったのみならず、その著書『北前船』（柏書房、1964年）により、北前船という呼称が一般化することになったようだ。日本の近代化以降、太平洋側は「表日本」、日本海側は「裏日本」と称されてきた。北前船の存在とその活躍に光が当てられることによって、史実を無視した傲慢な呼称は、修正を迫られることになったのではあるまいか。

写真集に巻頭言を書いている高田宏は、現在は加賀市に編入されている大聖寺町の生まれで、もの書きとしてじつに夥しい数の著作がある。私が興味を持って精読したのは『日本海繁盛記』（岩波新書、1992年）と『雪日本 心日本』（中央公論社、1985年）ぐらいなので、彼に関して何かを語れるわけではない。ただ、彼の描く日本海を心に思い浮かべると、なぜだか妙に郷愁に駆られてうっとりする。たとえばこうだ。「とりわけ冬の日本海を見るのが好きで、雪を踏んでたびたび出かけたものだ。横なぐりの吹雪のなかで、マントの襟を両手でにぎりしめ、暮れ

てゆく海に無数の白い波頭がおどるのを見ていた。海のとどろきが天地をみたして響きわたり、耳もとを吹雪の風が唸ってゆく。家のことも学校のことも頭から消え、いまどこにいるのかさえ、あやふやになる時間だった」。あるいはまたこんなふうにも書いている。「学校から帰ってひと走り、落日の海もよく見に行った。季節により、天候により、一度として同じ光景はないのだが、たとえばもう二学期の始まっている初秋、残暑のころの海に、赤い巨大な太陽が沈んでゆくとき、金と赤にきらめきわたる海がひっそりと鎮まる夕風の時がやってくる。夕陽に染まった空と海がしんと静まり、浜に寄せた波が引いてゆく砂の音だけが聞こえてくる」。

面白いエピソードとしてここに紹介しておきたいのは、『日本海繁盛記』のあとがき読むと、高田が高校生の時に日本史の教員だったのが牧野隆信だったということである。何とも不思議な繋がりがあるものである。そんな不思議な繋がりということ言えば、資料館が作成した『引き札の世界』を眺めていたら、そこに富山県の伏木で廻船問屋を営んでいた堀田善右衛門の名があった。作家堀田善衛の曾祖父である。ところで、牧野隆信の長年の研究成果を踏まえて、素人にも易しく読めるように解説したのが先の『日本海の商船 北前船とそのふる里』（1985年）である。初版が出てから現在までに9版と版を重ねているので、資料館を訪ねた人々に広く読まれているのであろう。北前船の全貌を知るうえで手頃なハンドブックである。

まず最初に、われわれが訪問した「北前船の里資料館」について、簡単に紹介しておこう。ここには、江戸時代から明治の中頃にかけて瀬戸内、日本海、蝦夷地を舞台に活躍した北前船に関するさまざまな資料が、所狭しと展示されており、私自身も陳列された品々や資料を興味深く眺めてきた。まずは船絵馬である。北前船に関係した地域の神社には、よく船絵馬が奉納されている。これは、船主や船乗りたちが航海の安全を祈願して、あるいは無事航海を終えることができたことに感謝して、地元の神社に奉納したものである。船模型もあった。これは、船を新しく造った際に、船大工から船主に贈られるもので、多くは実物の20分の1の大きさだという。各地の船主の館に船模型があった理由を、私はここで初めて知った。

さらに、海上で船頭が他の船や陸地を見るために、あるいは廻船問屋の主人が港に入ってくる自分の船を確認するために使ったという遠眼鏡や、船の中で大切な書類やお金、着物などを入れておいた船箆筒も陳列されていた。海難に備えて、海に投げ込んでも水が入らないようにきっちり作られているのだという。船の針路を知る和磁石や海図などもあった。現在の広告チラシである全国各地の引き札は別室にあるようで、実物を見ることはできなかったが、図録を見れば、北前船による取り引きが実に広範囲に及んでいたことがよく分かる。北前船が立ち寄った港は、全国で100近くあったのだという。そして、各地の主だった港には、船乗りたちを相手にする遊郭が生まれていくのである。

●「北前船の里資料館」にて (2)

現在は資料館となっているこの建物は、もともとは橋立の北前船主の一人であった酒谷長兵衛（さかや・ちょうべえ）が明治に入って建てた家屋である。この酒谷家は、6隻の船を所有して富を築いた。敷地面積は約1,000坪あり、「オエ」と呼ばれる30畳の大広間には、8寸（約24cm）角の檜（けやき）の柱、巨大な松の梁（はり）、秋田杉の一枚板の大戸（おおと）など、最高級の建材が使われている。この建物からも、当時の船主の豪勢な暮らしぶりを窺い知ることができる。ホームページにも紹介されていたそんなことを、ガイドの方が実物を前に熱心に説明してくれた。だが、酒谷家はそれでも橋立の中では中の上のクラスだったようで、さらなる富豪もいたらしい。

橋立の近くには、瀬越（せごえ）や塩谷という村もあって、ここにも北前船の大船主が住んでいた。よく知られているのは、瀬越では広海（ひろうみ）家や大家（おおいえ）家であり、塩谷では西野家である。「広海」や「大家」などと名乗っているところは、いかにも北前船の船主らしい（笑）。しかしながら、今はすっかり没落して子孫も村を離れてしまい、板塀で囲われた屋敷跡以外には何も残っていないとのことだった。

このガイドの方もなかなかサービス精神が旺盛なようで、時折駄洒落を口にしていた。事務局長に、そうなるのは何故なのかと呟いたところ、「多くの訪問客を相手にしているからでしょうね」との返答だった。同じ話をしているうちに、あれこれと工夫を凝らしたくなり、その工夫があらぬ方向に転じているということなのかもしれない（笑）。せっかくだから、ガイドの方の話の中で印象深かったものを一つだけ紹介しておく。「船が難破し海に放り出された時に、助かる可能性の高い人はどんな人だと思いますか」との問いに対する答えである。それは、「信仰心の篤い人、音楽が好きな人、そして笑う人」だとのことだった。もしかしたら、笑いは大事だと言いたかったのかもしれない。

海の恐ろしさを知り尽くした勇敢な船乗りたちであっても、嵐に遭えば最後は神仏の加護にすぎるしかなかった。絶えず大きな危険に身を曝している彼らなので、人一倍信心深くなって当然であったろう。資料館には立派な仏壇もあった。残された家族も、その前で航海の無事を祈ったに違いない。もちろん、仏壇は船の中にもあった。そんな思いを抱いて、資料館にあった船絵馬や仏壇を眺めたのは、今回が初めてである。いつもは、特段何も考えずにただぼんやりと眺めていただけだったからである。よく言われる「北前魂」（「大和魂」を連想させるので、こうした物言いは好きではないのだが…）とやらによって、莫大な富が蓄積されたのではあるが、その裏に潜む何とも人間臭い哀歎のようなものが浮かび上がってきた。

資料館で手にした橋立の散策マップによると、ここ橋立は次のように紹介されている。「ひな

びた町並みにしっくりと溶け合う柔らかな赤瓦の屋根、橋立の船主邸は武家屋敷のような派手さはありませんが、いかにも骨太な海の男の美意識が結集したような家構え、外観は日本海から吹き付ける潮風からしっかりと家を守る如く船板でおおわれています。命をかけて北の荒波に乗り出し、その才覚によって巨万の富を築いた北前魂が静かに休息する町並みは優しさに満ちています」。なかなか味わいのあるいい文章である。

この散策マップによれば、船主の館の外観にもいくつかの特徴が見られる。まずは石垣。「敷地の高低差をなくすため、盛り土して石垣で囲んでいます。低いものから高いものまで様々ですが、共通しているのは石。濡れると青さを増す福井県産の笏谷石（しゃくだにいし）を使って」とのこと。笏谷石について一言触れておくと、この石は奥羽や蝦夷地へ向かう下り船に、必ずと言っていいほど積まれたという。空荷の船だと船の安定が悪くなるので、バラスト（重し）代わりに船底に積み込まれたのである。北前船で大量に運ばれたので、各地で墓石や灯籠、敷石、建物の土台石などとして使われた。笏谷石は、別名越前青石と呼ばれていることから分かるように、産地は福井市の足羽山に限定されている。そのため、この石が見つければ、他に文献や資料などがなくても、北前船が寄港した港だと考えていいのだという。このように北前船と関係の深い笏谷石だが、現在はもう採掘されていない。

ついで板塀。「家や蔵、屋敷の塀垣に縦板が張られています。これは、北前船を保護するため、船に張っていた板を再利用したもの。古いものには、虫食いの跡が見られ」とのこと。そして赤瓦。「鉄分を含んだ赤茶色が特徴。当時はまだ茅葺きがほとんどで、瓦屋根は富の象徴でした。棟瓦の代りに笏谷石を乗せた家も」あったとのこと。

こんなふうにかかれていたので、私としては「北前魂が静かに休息する町並み」を、できうればそぞろ歩きしながら眺めてみたかった。何処を訪ねてもそんな気分になるのだが、きっとそうした旅の形が好きだからであろう。ここは、2005年には国の重要伝統的建造物群保存地区に選定されてもいる。資料館を囲っている石垣や板塀は目にするのができたが、時間の関係でのんびりと散策するわけにはいかなかった。いささか後ろ髪を引かれるような思いで「北前船の里資料館」を後にすることになったのだが、それもまたそれで旅情を生み出すことになるので、悪くはないのかもしれない。橋立は人通りの少ない静かな町である。一人の観光客に過ぎない私が失礼を承知で書けば、寂れた侘しい町のようにさえ感じられた。もちろん見下して言っているのではない。私はもともとそうした場所が好きだからである。加賀の橋立や瀬越は、昔は「日本一の富豪村」とまで言われたこともあったようだが（この話は、橋立を語る際によく引き合いに出される）、そんな話はもはや夢幻の如きものであろう。

私のような年寄り、過去と現在の落差にこそ歴史の味わいを感じるのである。先の牧野は、解説書のあとがきで「筆者の望む所は、本書及び展示物をとおして、船乗り達のたくましいバ

イタリティと、給与や経営に見る船主の創意と企業精神を読みとり、現代に生きる北前魂を振起することである」と書いている。そう書きたくなる気持ちもわからないではない。北前船の歴史を掘り起こし往時を顕彰しようとする人々の多くは、懐古を越えてその今日的な意味を探ろうとするあまり、牧野と似たようなことを書いたり言ったりすることになる。だが、歴史の面影を辿ろうとしている今の私は、牧野の言をあえて否定もしないが、かといって素直に肯定する気にもなれない。そんな宙づり状態のなかにいる。北前魂は、「静かに休息する」だけでもいいのではあるまいか。

●北前船主の館右近家にて（1）

「北前船の里資料館」を後にして、次に向かったのは南越前町の河野にある「河野北前船主通り」である。かつて、廻船業を生業とした船乗りたちが住んでいた河野には、北前船の船主を代表する右近家や中村家といった船主の屋敷を始め、船頭や水主（「かこ」と読んで、一般の船乗りのこと）の家並など、往時の繁栄を物語る独特の景観が残されている。現在は、海岸線が埋め立てられてそこに国道305号線が通っているが、かつての道はそこから奥まった路地だったのだという。その旧道の両側には邸宅や蔵が立ち並んでいたため、趣あふれる旧道を「河野北前船主通り」と名付けて、歴史を感じつつ散策を楽しめるエリアとして、地元興しのために町が整備したのである。

歩いてみると、旧道は思いの外狭い。その狭さが時代を感じさせる。同じようなことは、佐渡の宿根木でも感じた。何故狭くなるのかと言えば、山の崖が海に迫っているため、崖下には狭小な平地しか残されていないからである。そこに、家屋が海岸線に沿って帯状に連なっている。海からの風を遮るために、海側に土蔵を建て山側に主屋を配置する屋敷構えとなっている。こうした河野独特の景観が往時を偲ばせていた。それに対して、北前船の船主の広い屋敷の方はどうだろうか。右近家の場合もそうだが、どこでも遠方の銘木や銘石が建築資材として用いられて、堅牢かつ豪華な作りとなっており、趣向を凝らした繊細な意匠なども目には留まる。

しかしながら、それらの特徴は何処でもほぼ共通に見ることができるものなので、特段に強い興味をそそられることはなかった。ガイドの方の丁寧な説明振りには好感を抱いたものの、右近家の場合も同じである。もしかしたら、こちらがあちこち見て廻っているうちに、「耳年増」ならぬ「目年増」となり、妙に悪慣れしてしまったからなのかもしれない（笑）。今回は北前船の航跡を辿る調査旅行の最後だということだが、それでいいのであろう。各地の北前船の寄港地の様子を知りたいければ、加藤貞仁（文）・鑑啓記（写真）の『北前船 寄港地と交易の物語』

(無明舎出版、2002年)を広げればいい。沢山の写真入りで丁寧に紹介されている。この本の取材日記である鑑啓記の『北前船おっかけ旅日記』も、同じ出版社から同じ年に出版されている。その他には、加来宣幸の『北前船の寄港路』(西日本新聞社、2002年)もある。これらを読んでみてもいい。最近では、藤井満の『北陸の海辺 自転車紀行—北前船の記憶を求めて—』(あっぷる出版、2016年)もある。この本は、過去ではなく今に生きる人々がたくさん登場し、食べ物の話などにもやけに詳しく、楽しい読み物である。年寄りのこちらには、各地を廻るほどの元気はもうない。読むのがせいぜいである(笑)。

ところで、右近家のほんとうの贅は、本宅以上に、本宅の背後にある高台に立てられた、「西洋館」と呼ばれる別荘にこそあるのかもしれない。何故かと言えば、北前船がもたらした繁栄がすっかり消滅した昭和に入ってから、この別荘が建てられているからである。右近家が新たな分野に進出して成功したことを、象徴的に示しているようにも思われた。11代目がこの別荘を建築した目的は、「お助け普請」だったと言われている。地域の人々に仕事を与え、暮らしを支えるために行われる大きな土木工事のことを、「お助け普請」という。本来は公共事業として実施されるべきものだが、11代目は、昭和初期の大不況に直面した地元村民の雇用を作り出すために、あえて造成が難しい高台の土地に大きな建物を建築したようだ。外観は洋風で屋根には茶色のスペイン瓦が葺かれ、2階部分の外壁は北欧の校倉造り風の桧の丸太積みになっているのだという。ガイドの方に、この「西洋館」は一見の価値があると見学を勧められたが、勝手に高台まで上って遅れたりすると皆に迷惑をかけかねないと思って、断念した。

大きな港があるわけでもなかったここ河野に、何故に北前船の船主たちの集落が出来上がったのであろうか。そこが気になる。同じような疑問は、橋立でも抱いたのではあったが…。誰かが北前船の成功者となると、それに付随した仕事も生まれ、さらにはそうした活気に刺激されて、周りもまた一旗揚げようという気になるからなのであろうか。南越前町の河野は、越前海岸の南端にある敦賀湾のほぼ入口に位置し、古くから現在の越前市と敦賀を結ぶ海と陸の中継地として栄えていたという。17世紀の後半には、近江商人が敦賀湊で荷所船(にどこぶね)を共同で雇い、北海道の松前との交易によって産物を廻漕していたので、河野の船乗りたちは近江商人の荷所船の船主や船頭として働いていたらしい。

江戸時代も半ばを過ぎる頃になると、商品流通の拡大ともなって、日本海の水運は飛躍的な発展期を迎えることになる。荷所船として運賃積を行っていた廻船も、買積み商いの比率を徐々に高めるようになっていくのである。肥料となる練のメ粕の需要が拡大していったので、北前船の買積み商いは活況を呈したようだ。勇気があり商才に恵まれた船主たちは、このチャンスを生かして活躍したので、幕末から明治時代にかけて、河野には日本海沿岸でも有数の北前船主が輩出されることになったのだという。右近家もその一つであった。この右近家の邸宅

を資料館として活用して出来上がったのが、「北前船主の館 右近家」である。

●北前船主の館右近家にて (2)

ここは、右近家 12 代目の当主が本宅等の管理を旧河野村に委ねたのを機に、建物の公開と同家の廻船経営に関わる資料の展示を目的として、1990 年に開館している。その後、2015 年には右近家の近くにある中村家住宅が国の重要文化財に指定されている。中村家の場合、建築当初の姿をよくとどめているだけではなく、伝統を継承しつつも近代的な様式が段階的に導入されていたり、増改築の過程で多くの古文書が発見されたりしたことから、指定に至ったのだという。われわれが通りから眺めた際には、現在内部を補修中でオープンまでもうしばらくかかるとのことだった。

ではその右近家であるが、どんな歴史を辿ったのであろうか。そこに興味が沸くし、ガイドの方が熱心に話されたのもそこである。その話や現地ですり手にした散策ガイドによれば、右近家の初代は、江戸時代の前期に菩提寺である金相寺より土地、屋敷、船などの資産を譲られて独立し、右近権左衛門家を起こしたのだという。右近家の廻船は、最初は近江商人の積み荷を運ぶ荷所船として活動していたのであるが、そのかわり、自ら商品を仕入れて販売するいわゆる買積み商いをするようになり、北前船の船主へと発展していくのである。

先にも触れたように、北前船の商いは常に危険と隣合わせであり、海難によって船や積荷を損失することもあったが、9 代目の権左衛門の時代に飛躍の機会が訪れたようである。彼は 17 才の時から右近家の廻船に自ら船頭として乗り込み、北前船の運航と寄港地での情報収集など廻船経営のノウハウを体得したという。この経験が、商機を見逃さず、幕末から明治中期にかけての北前船の最盛期を生き抜き、右近家を日本海沿岸有数の北前船主に成長させる原動力となった。9 代目の活躍によって、幕末には北前船を 11 艘所有し、利益は 12,000 両にも達していたという。続く 10 代目も父同様に積極的に北前船の経営を行い、右近家の所有した北前船は 10 代目の時には 17 艘を数え、千石船の大船団となっていたのである。

しかしながら、電信などの情報網の発展によって、買積み商いによる廻船経営に先の見通しがないことを悟った 10 代目は、明治 20 年代に小樽に右近倉庫を構え、その後大阪に右近商事株式会社を設立する。大阪と小樽を拠点として、所有する廻船を西洋型の帆船から蒸気船に切り替えて、大量の商品を運びその運賃を稼ぐ経営へと転換していく。日露戦争直後には、右近家の所有した蒸気船は 7 隻、その総トン数は 2 万トン余に達しており、名実ともに近代船主に脱皮している。一方で 10 代目は、日本郵船会社の北海道進出に際し、加賀や越中の北前船主らとともに北陸親議会を結成して対抗している。さらには、北前船主が共同で運営する海上保険

会社の必要性を痛感していたこともあって、日本海上保険株式会社（現在の損保ジャパン日本興亜の前身）を設立するなどして、北前船主のリーダーの一人として活躍するのである。このあたりの先見の明が、他の北前船の船主たちとは違っているところなのであろう。

北前船によって生み出された富は、北前船が斜陽化していくなかで、何処に向かったのであろうか。船主は、儲けた金を貸し出して利子を得る高利貸し業を営んだり、農村の地主に転じたり、保険会社を設立したり、銀行や電力企業の重要ポストに就いたりしている。その他に、倉庫業や水産業、醸造業を営んだ者もいる。しかしながら、うまく転身できた者はごく僅かで、数多くの船主があつという間に没落していった。そうした大きな流れの中で、右近家の歴史を振り返ってみると、どんなことが見えてくるであろうか。先を見通す先見性や的確な判断力、積極的な経営、そして大胆な決断といったような、美辞ではあるがいささか空虚で陳腐な言葉があれこれと浮かんでくる。言い換えれば、「企業家精神」の原型とも言うべきものであろうか。私のような素人がそうしたことを語ったとしても、何処かで聞きかじったような話にしかならないが、経営史や商業史の専門家であれば、大いに興味をかき立てられるのではあるまいか。

この右近家のすぐ側には「どっときたまえ」（この名称も笑える）と名付けられた観光案内所があり、そこには「畝来」（ウラと読ませる）という変わった名前のレストランが併設されていた。その意味も聞いたのだが、よく分からなかった。読めないし、意味もよく分からない名前のレストランとは不思議である（笑）。だからこそ、気になって記憶に残るのかもしれない。われわれはそこで簡単なフレンチのコース料理を食べた。出されたものすべてが美味だったので、正直驚いた。偉そうな物言いで恐縮ではあるが、こんな田舎でここまで美味しい料理にありつけるとは思っても見なかったからである。店のホームページには、「すべての人々が安心して食べることのできる食づくりをしていきたい。そんな思いが募り『畝来』は生まれました。身体に優しい食事とともに室内からみえる日本海と日本庭園を五感で感じながら大切な人と心地良い時間を過ごし、心も身体もくつろぐ時間になりますように」と書かれている。「畝来」で「心地よい時間」や「くつろぐ時間」を過ごしたためなのか、不謹慎な私は右近家の印象が薄くなりかけた（笑）。

●北前船と大阪

北前船の航跡を辿る旅も今回が最後ということなので、少しばかり概括的な話も書き留めておきたくなった。北前船の出発地は大阪でありまた終着地も大阪なので、北前船と大阪の関係についても、当然ながら知りたくなる。今回の調査旅行の最後の訪問地は、大阪の住吉大社で

あった。この住吉大社が、海運業や各種の間屋組合をはじめとした多くの人々から、海上安全や渡航安全の守護神として信仰を集めてきたことはよく知られている。北前船は、そうしたことから住吉大社との関係が深いのであるが、より重要なことは、北前船が当時「天下の台所」と称された商都大阪の経済の発展を、裏から支えていたことだろう。大きな影響を与えたのは、運ばれてきた鯨のメ粕であり、運び出された綿と木綿であった。大阪と北前船の繋がりが重要となる所以である。

そうしたことが明らかとなる手頃な資料を探していたところ、大阪市立博物館によって作成された『北前船と大阪』（1983年）と題した特別展のカタログを入手することができた。なかなか良くできた冊子である。だが、そこに掲載されている文章を誰が執筆したのかは、残念ながら記されていない。この冊子には、北前船の経営の全体像が分かり易く紹介されていたので、それを元にしながらか話を進めてみよう。北前船の経営の特徴は、大阪と江戸を結んでいた菱垣廻船や樽廻船と呼ばれた船が運賃積みであったのに対して、買積みの形態がとられたところにある。つまり、安く買い集めた商品を需要の多い土地に運んで高く売り、その価格差を利用して収益を上げていたわけである。よく知られた話である。

北前船の航海は、明治に入って洋帆船が用いられるまでは、北海道と大阪の間を一年間に一往復するものが多かった。春に大阪を出発して、瀬戸内海、日本海と廻って蝦夷地に向かい、晩秋から初冬にかけて大阪に帰ってきた。大阪から蝦夷地への往路の航海を「下り」と言い、蝦夷地から大阪への復路を「上り」（先の牧野は「登り」と書いている）と言う。下り荷は、主に米・塩・砂糖・素麺（そうめん）・酒などの食料品、木綿・古着・足袋（たび）などの衣料品、畳表・蠟燭（ろうそく）・紙・茶碗などの日用品であった。もともと、これらのすべてを大阪で買い揃えたわけではない。瀬戸内海や日本海沿岸の寄港地で、積荷を売り捌きながら買い集めていったのである。

これに対して上り荷は、練（にしん）・練のメ粕（しめかす）・魚油・鮭・鱒・昆布など蝦夷地の海産物が中心であった。練のメ粕というのは、大釜で十分に煮た鯨を圧搾し、残った搾り粕を乾燥して作った魚肥のことである。また一口に練と言っても、丸干練・披（ひらき）練・身欠（みがき）練・胴練・笹目（エラを乾燥させて作った肥料のこと）・数の子等さまざまである。これらの上り荷は、大阪や兵庫の間屋に買取られて売り捌かれた。西日本における米や綿・藍・菜種などの作物の生産が拡大したために、メ粕などの魚肥の需要が飛躍的に増大していったからである。もともとは鰯（いわし）のメ粕が使われていたとのことだが、それでは間に合わなくなったために、鯨のメ粕が登場することになったのである。

北前船では、個々の取り引きごとに決算書とでも言うべき「仕切書」（しきりしょ）が作られた。一度の航海による利益は、下り荷と上り荷の商いによる収益、すなわち売仕切総額から買

仕切総額を差し引いた残高から、さらに船中での雑費を差し引くと出る。その雑費とは、船頭や水主の賃金、食事代、航海用具代、船の修理費などからなる。上りと下りでは前者での利益の方が圧倒的に大きく、後者の数倍から十数倍となるのが普通であったようだ。北前船の収益は、一航海でおおよそ 1,000 両にも上ったとよく言われる。初年度の収益で造船費を償却し、次年度の収益で積荷の資金を確保し、3 年目からは収益のほとんどを船主が手にしたようである。

もちろん、嵐に遭って船が沈没したりすれば、船乗りたちの命も船も荷物もすべて失うことになるので、そうなれば船主は大打撃を受け破産することにもなる。北前船によってもたらされた莫大な利益は、「板子一枚下は地獄」とよく言われるような大きな危険と引き替えにもたらされたものであり、その意味ではかなり投機的な要素が強かったのである。歴史の波間に消えていった船主もけっこういたことだろう。買積み船である北前船の場合、船主は荷主でもある。北前船の航行に当たって、最高責任者となるのが船頭であることは今更言うまでもない。この船頭には、船主が直接船頭となる直乗（じきのり）船頭と、船頭を雇う雇（やとい）船頭があった。船主の経営規模が小さければ直乗となったであろうし、大きくなれば船頭を雇ったであろう。いずれにしても、利益がどれだけのものとなるのかは船頭の腕次第であったので、船頭はたんなる船の航行の責任者ではなかった。商人としての才覚が必要とされたのである。このあたりが、今で言うところの「企業家（あるいは起業家）精神」の発露として注目されているのであろう。

雇船頭の場合、いわゆる固定給部分は僅かだったようだが、船主は船頭の労働意欲を引き出すために、全積載量の 1 割程ではあったが、船頭個人の荷物を積むことを許した。その収益はすべて船頭のものとなり、これは「帆待ち」と呼ばれた。彼らに商才があれば、船主を儲けさせるだけではなく自分自身の蓄財も可能となり、それを元手に船頭から船主に転ずることも可能だったのである。運賃積みの船ではありえないことであった。「一攫千金」がたんなる夢物語ではなかったということなのだろう。船頭から船主に成り上がることができたのも、買積み船であった北前船の特徴である。また船頭以外の乗組員には、固定給の他に「切出し」（きりだし）と呼ばれた歩合給があった。「切出し」は、船主の荷を無事に目的地まで運んだ際に、契約した割合で与えられたので、一般の船員である水主も、積荷をできるだけ多くそして確実に目的地に運ぼうとしたのである。

船主は、「帆待ち」と「切出し」という二つの歩合給を用いて、船頭と水主の労働意欲を引き出すとともに、お互いを監視させてもいた。しかしながら、狭い船中ではさまざまなトラブルも生まれたようだ。そのため、水主の心得などを定めた文書や、積荷に応じての切出し率を定めた規約書が作られたりした。おおよそ以上のような経営方式で北前船は航行し、商都大阪と

瀬戸内、日本海沿岸の各地、それに蝦夷地を結び付けていたのである。大阪は商都であったが故に北前船を惹き付けたわけだが、その北前船が大阪を更なる商都へと引き上げていったようにも見える。いずれにしても、北前船の時代の大阪は、「企業家精神」に溢れた人々の溜まり場となっていたのであろう。

●北前船と江差

北前船の出発地でもあり終着地でもあった大阪との関係に触れたので、北前船の最終目的地であった蝦夷地の様子についても、ここでついでに触れておこう。たまたま、今年95歳になるという松村隆の『江差花街風土記―北前船文化の残影―』（文芸社、2021年）を読んだことも、そんな気にさせた一因だったかもしれない。なかなか面白い著作だったので、以下の叙述でも活用させてもらっている。

北前船と関係が深いのは、鯨漁で賑わった北海道の西海岸である。かつて北海道の日本海沿岸には、春になると鯨が産卵のために、大群となって押し寄せてきた。日本近海に分布する太平洋鯨は、春先にだけ群れをなして接岸し、浅瀬の海藻に産卵するのである。メスが卵を産み、オスが一斉に放精する。そのありさまは、海が乳白色に染まるほどだったという。そんな話を、私も昔何処かで聞いたか読んだかしたことがある。魚のこととはいえ、妙になまめかしく感じたものである（笑）。「群来」（「くき」と読む）と呼ばれたこの春鯨の来遊を待ち、その大群を目掛けて刺し網を投げ入れるのである。

江差は、前面に位置する鷗島（かもめじま）が防波堤となり、水深もあったので、天然の良港だった。前からよく知られた港だったが、北前船の時代には、対馬海流の延長上にある地理的有利さも加わって、さらに港の価値が高まった。松前や箱館のように津軽海峡を横切る危険性がなかったからである。その後、江差以北の漁場開拓が進むにつれて、新たに出漁基地としての賑わいも加わるようになった。当時の松前藩は、松前、箱館、江差以外の港での交易を禁じていたので、北海道の奥地の産物は、すべて江差に集荷されることになった。北前船が小樽まで北上するのは明治になってからのことで、それまでは江差が北前船の終着地だったのである。

江戸時代から昭和の初期にかけて、群がる鯨を目当てにした漁で、北海道の西海岸の漁場は大いに賑わった。毎年、春の漁期が近付くと、東北地方や北海道各地から「ヤン衆」と呼ばれた出稼ぎ漁師たちが、漁場に続々と集まってきたからである。当時「江差の浜には小判の波がよせてくる」とまで噂されたい。彼らは宿舎を兼ねた網元の大邸宅である「鯨御殿」に集結し、鯨の「群来」を待ち続けるのである。やがて海が乳白色に染まったという「群来」の一

報が入るや、一斉に船を漕ぎ出し、休む間もなく刺し網（後には建て網による漁法に変わった）で鯨を獲り続けたのである。春とはいえ、海上での作業は寒さに苛まれたはずである。単調で辛い肉体労働を長い時間こなすには、大勢で掛け声を唱和する必要があったのであろう。そこに生まれたのが「鯨場作業唄」のなかの沖揚げ音頭であるソーラン節である。漁師たちの威勢のいい労働歌ではあるのだが、今では何処かに哀感さえも感じられる。もはや挽歌となってしまったからである。

そうした感覚に囚われるのは、「北」が醸し出している通俗的な観念に、福島育ちのこちらがどっぷりと浸かっている所為もあるかもしれない（笑）。「北国の春」（千昌夫）、「津軽海峡・冬景色」（石川さゆり）、「熱き心に」（小林旭）、「風雪流れ旅」（北島三郎）などに、いつの間にやら心惹かれてしまうのである。しかしそうは言っても、「北酒場」や「函館の女」や「北の旅人」や「北の宿から」には何の関心もないのではあるが…。ソーラン節を聴くと、小僧たちが保育園や小学校の運動会でやけに真剣に踊っていた姿を思い出す。伊藤多喜雄のソーラン節もそうだ。力強い唄と踊りが何とも魅力的である。そしてともに懐かしい。しかしながら、歌詞はやはり昔ながらのものの方がいい。労働歌の名残が感じられるからである。その歌詞もさまざまあるようだが、代表的なもののうちから主要部分だけ紹介しておく。

鯨来たかと 鷗に問えば わたしや立つ鳥 波に聞け
今宵ひと夜は どんすの枕 あすは出船の 波枕
男度胸なら 五尺の身体 どんと乗り出せ 波の上
沖の鷗が 物言うならば 便り聞いたり 聞かせたり
沖の鷗の 啼く声きけば 船乗り稼業は やめられぬ

獲られた鯨は浜に揚げられ、一部を食用として干物にした身欠き鯨等に加工する以外は、大釜で煮て鯨のメ粕に加工した。これは当時第一級の肥料であった。その生産が本格化するの、建て網の普及によって鯨の大量捕獲が始まった江戸末期から明治初期以降のことだという。浜での作業には女たちも従事したが、単調でつらい作業なので、なかにはヤン衆相手の筵（むしろ）張りの花街に流れていく者もいた。鯨漁で稼いだヤン衆たちを相手にしたので、儲かったからである。一連の漁期が一段落した5月の江差は、鯨製品の売買や帰郷前に歓楽街へと繰り出す漁師たちの喧騒で、「江差の春は江戸にもない」といわれるほどの賑わいに包まれたという。

狭い浜は男と女でごったがえしていたのであろう。この時期には、鯨場の景気を目当てに座頭や瞽女（ごぜ）などの旅芸人も渡ってきたので、太鼓や三味線が夜通し鳴り響いたらしい。現在の江差町は、江差追分の発祥の地として知られるものの、人口7,000人ほどの静かな町で

ある。今ではもはや想像すらできない光景が、当時は見られたのであろう。しかしながら、これほどの賑わいも鯨漁が終われば消えていく。ヤン衆も花街の女たちも故郷に去り、7月末から8月の初めに北前船が出港した後は、小屋も取り壊されて浜からは灯が消えていった。「江差の春」は、江戸とは違って春のみであったからである。その後、鯨の「群来」も見られなくなって、「江差の春」もまた遠い過去の昔話となり、北前船によって運ばれてきた江差追分のみが残った。

江差追分会館の館長も務めたことのある先の松村隆には、『たば風に唄うー江差追分・青坂満一』（北海道新聞社、2006年）という著作もある。「たば風」とは、江差で1月から2月の厳寒の時期に北西から吹く強い季節風のことを言う。江差追分の第一人者である青坂満の唄声は、この「たば風」をものともせず、あるいはこの「たば風」に乗って悠々と、北の空を流れていくかのようなようである。彼のような悠揚迫らぬ唄いぶりによって、江差追分はこれからも多くの人々を魅了し続けていくことだろう。その青坂も昨年亡くなった。なお、江差追分に関する興味深い論考として、池本正純「江差追分異聞」（『専修大学社会科学研究所月報』No.654・655）がある。お読みいただきたい。

●北前船と加賀

江差の話は付録として付け加えたようなものなので、もう一度北前船の話に戻し、今度はさらに具体的に、北前船の一年がどんな様子であったのかを、我々が訪ねた橋立に瀬越や塩谷も加えた加賀の船乗りたちを例に取り上げながら、紹介してみよう。この話も先のカタログである『北前船と大坂』によっている。たまたまそこに加賀の話が載っていたのを見付けたので、ここで紹介しておきたくなった。冬の間大坂に北前船を係留していたのは、主に加賀の船主たちだったので、そのために加賀の話が『北前船と大坂』に登場することになったのであろう。それだけ大坂との繋がりは深かったのである。

さらに推測すれば、わざわざ加賀の話が登場しているところを見ると、カタログにあった文章は、もしかしたら、牧野隆信の研究を下敷きにして書かれたものなのかもしれない。北前船と大阪の関係を語ろうとした時に、彼による加賀の北前船の研究は大きな役割を果たしたはずだからである。また、先に紹介した高田宏の『日本海繁盛記』にも、このあたりのことは詳しく描かれている。こちらも、以下の叙述において活用させてもらっている。現在の私は、北前船の経営の話には興味がないとまでは言わないものの、どちらかと言えば、北前船に関わる生身の人間の生態や哀歓や盛衰の方に、面白さを感じずし強く惹かれるのである。私という人間の性分なので、これもやむをえまい。

話は、春の祭りが終わったところから始まる。今では春の祭と言っても私などにはピンとこないが、昔は豊作を祈る祈年祭や氏神祭、疫病祭などが各地で行われていた。これらの祭が済むと、村人たちに見送られて、船乗りの若い衆がそろって村を出立する。これを「総立ち」と言ったらしい。現在では、「総立ち」と言うとその場にいる全員が立ち上がることを意味することがほとんどであるが、もともと、全員が出発するという意味もある。ここで言う「総立ち」はもちろん後者である。毎年繰り返されていることとは言え、危険の大きい航海であり、しかも長い別れとなるので、出掛ける側にもそしてまた村に残された側にも、さまざまな思いが去来したことであろう。敦賀までは徒歩か船で行き、そこから先は、琵琶湖の西を廻る若狭街道を歩いて京都まで行く。今は鯖街道として知られる若狭街道を通れば、京都までは「京は遠ても十八里」と言われた距離である。それほど遠くはない。そして大阪へと辿り着く。

大阪では、船囲いして係留しておいた船を補修するとともに、船に積むための商品を買集めるのである。主として酒・木綿・古着などを積んだようだ。そして3月末から4月の初旬にかけて、大阪を出帆する。こうして加賀の北前船の新たな年の航海が始まるのである。日本海側に出るまでに、瀬戸内海の多度津（たどつ）、下津井、玉島、尾道、竹原、下関などの港に寄港し、紙・塩・砂糖・蠟などを買込んだようである。日本海側では浜田、境で米・鉄などを積み込み、小浜、敦賀では縄・筵（むしろ）・吠（かます）などの藁（わら）製品を積み込んだことである。そして、蠟燭の原料となる生蠟（きろう）などが売られた。

郷里の橋立に差し掛かると、「親方前」といって半日だけ沖合に錨を降ろして停泊し、船頭たちは舢（はしけ）に乗って浜に上陸した。橋立には（瀬越や塩谷にも）、北前船が停泊できるような港は無かったからである。船主の家に立ち寄って挨拶し、それから蝦夷地に向かったのだという。北前船の沿岸航海には、地乗りと沖乗りの二つの方法がある。地乗りは岸沿いを航海する際の方法であり、船上から陸地の目標物を確認しつつ航行する。しかしながら、港と港の距離が離れてくると、あるいはまた、航行の速度を上げようとする、陸の見えない海上を航行することになる。日本海側に出れば、当然ながら沖乗りが多くなったであろう。

加賀からは直江津、新潟、酒田などに寄港して、米や酒などを積み込んでいる。そして、船が北海道に着く頃には、練のメ粕作りも終わっている、メ粕をはじめ各種の海産物を買入れることになる。ここでの積荷が莫大な利益をもたらすので、もちろん積めるだけ積んだようだ。残された写真などを見ると、まさに満杯である。北前船は8月中には北海道を出帆した。台風が近付く二百十日を外海で迎えると海難の危険が高まるので、それを避ける必要があったからである。そのために、能登や隠岐などを経由しつつ一路下関を目指して上って行った。瀬戸内海に入ると、各地の商況を聞き合わせながら、それぞれの商品を有利な価格で販売できる港で売り捌いた。そして、秋の終わりか冬には終着地の大阪に戻った。

船は木津川の河口近くに船囲いし、番人を置いて係留しておいたとのことである。木津川から分流し、河口近くで再び合流する三軒家川は、その頃、日本海が荒れる冬の間船を係留しておくのに恰好の場所だったのである。当時の三軒家川は、係留した加賀の北前船で水面が見えないほどだったという。何故川に係留したのかというと、真水に曝すことによって船材を食い荒らす船食い虫を退治する効果もあったからである。

大阪に着いた船乗りたちは、必ず住吉大社に参詣した。ここが、朝鮮半島に出兵したと「記紀」に伝えられる神功皇后と、その皇后を守護した三柱の航海神を祀る神社として崇められていたからである。航海を無事に終え稼ぎをあげられたことに、深く感謝したのであろう。もっとも、神功皇后の話などはもちろん神話の世界の作り話に過ぎないのであるが…。加賀の船乗りたちは、大晦日も近づいた頃になると歩いて郷里まで帰って行った。正月（もちろん旧正月のことである）を故郷で迎える彼らは、地元の神社に奉納するために、大坂の絵師に作らせた船絵馬を携え、大坂を後にした。そして、再び京都から若狭街道を通って加賀に戻った。先の高田は、その様子を次のように描いている。

長い航海のあとだが、足どりは軽い。船頭はもちろんのこと、それぞれに懐中はあたたかい。妻や子供たちの、あるいは母親の、無事再会を喜んでくれる顔を思い浮かべながら足を早めたことだろう。背中の柳行李には家族への土産物が入っている。船頭の行李には大坂の絵師に描かせた船絵馬も入っているかも知れない。今年の航海の無事と商売の成功を感謝して村の神社に奉納する絵馬だ。

読んでいるこちらも、いささか浮き浮きする（笑）。家に帰りつけば、船中での厳しい生活からようやく解放されて、ほっとしたことだろう。夜も安心して眠ることができる。正月が終わると、船主や船乗りたちは山中、山代、粟津などの温泉場に出掛けたという。いずれもすぐ近くにある温泉場である。こうした温泉場に逗留して、長い航海の疲れを取り、英気を養ったのであろう。正月も済み春が巡ってくれば、再び「総立ち」の日が近づき、船乗りたちは大阪に戻ることになる。そしてまた新しい年の航海が始まるのである。日本海の家は冬には荒れるので、船乗りたちは何もすることができない。この冬の間のみが、船乗りたちと北前船の短い休息期間だったのである。そんな一年だったらしい。

●堀田善右衛門とある句碑のこと

旅に出ると、思いもかけぬ発見があったりもする。それもまた旅の面白さだと言えなくもな

い。橋立の「北前船の里資料館」から刊行されている『引き札の世界—北前船がもたらした華麗なる広告チラシ—』に、富山高岡の伏木で廻船問屋を営んでいた堀田善右衛門の名を見付けたことは既に記しておいたが、その彼は、作家堀田善衛の曾祖父である。堀田善衛の生家は大きな廻船問屋であったので、引き札の写真集にその名があつて何の不思議もないのだが、思わぬところで見付けたので、一寸驚いたというわけである。生家は時代の変化に追いつけず没落し、消滅することになる。その一断面を、曾祖父堀田善右衛門の最晩年の姿を通して描いたのが、「鶴のいた庭」という作品である。

この作品は、宮本輝編の『魂がふるえるとき』（文春文庫、2004年）と題したアンソロジーに収録されている。「鶴のいた庭」の末尾は、「曾祖父は、大晦日に物見に上ったその翌日、すなわち大正11年の元旦の早朝、北の海に海鳴りの底深くとどろくなかで、静かに息をひきとった。老衰である。数え年96歳、名を善右衛門といった」という文章で閉じられている。

生家の屋号は鶴屋と言い、その由来となった二羽の鶴が、羽を切られて飛び立てなくなったまま、広い庭に棲んでいる。まるで善右衛門の当時の姿を象徴しているかのようである。いたずらに広く寒々とした部屋で、善右衛門は痩せて枯木のようになった身体を脇息（きょうそく）で支え、毎日のように庭を見ているのである。堀田善衛は、生家の滅亡を次のように描いている。

この年老いすぎた老人は、ほとんど日がな一日を広い銀の間に坐りつくして過した。冬でも、雪が吹き込まぬ限りはあけはなしていた。客人の話に耳をかたむけ、ときどきは書見をしたり、字を書いたりしていたが、曾祖父のことばで言うならば江戸をはじめとして、横浜、神戸、樺太、北海道から日本海沿岸の港々にちらばっている身内の人々からの情報は絶えず受取り、しかも決して祖父と父との仕事の運びに口出しはしなかった。そして彼の、数百年にわたる家の歴史が、いまどうしようもなく閉じられようとしているのであることも、人々の話を聞くときには閉じているその眼で、明らかに見透していた。三井家や岩崎家のようにでなければ、大阪商船や日本郵船のようにでなければ、戦争のあるたびにふとって行くのでなければ、事は必ずや廃れてしまうのである。

以上紹介したように、「鶴のいた庭」では、鶴屋の滅亡は堀田善右衛門の姿を通じて語られるのであるが、『若き日の詩人たちの肖像』（新潮社、1968年）では、その最後の日が一族の姿を通じて語られている。この本は昔友人から読むように勧められたものであるが、繊細な魂の彷徨に惹かれはしたものの、あまりの大作で読むのに難儀した覚えがある。

家の状況は、ますます非道（ひど）いことになっていた。何重にも抵当に入っていたというものの、とにかく一杯だけ、最後までこのっていた汽船も、これを最後に、と父母や少年が岸壁にならんで手をふっているのをあとにして、港を出て行ってしまった。神戸の別の船主のところへ、船籍がかわってしまったのである。店の者たちは、わあわあと声をあげて泣き出した。舷側で一族に向けて手注目の敬礼をつづけている船長らも、左手でハンケチをとり出しては涙をぬぐいつづけていた。二百年ほど、いや記録にある部分だけに限って言えば、百五十年ほどつづいた廻船問屋の一家の歴史が、濛々（もうもう）と黒煙をあげて岸壁をはなれて行くその船の姿が夏の海の水平線に消えたときに、それが消えてしまったのであった。

こんなふうには最後の光景が描かれている。この鶴屋には、「下関から小樽までの裏日本に、何十軒かの船問屋があったが、そのまま生き延びたものは一軒もなかった」という。時流に乗ることができなかつたのである。厳しく、そしてまた寂しい歴史の一齣である。

もう一つの思いもかけない発見は、北前船とは何の関係もない。われわれは2日目に敦賀のホテルに泊まった。せっかくなので、外に出て一人で飲んでみようと思い、ホテルの周りをぶらついた。そうしたら、「居酒屋以上料亭未満」などといった面白いのれんを出した店に出くわした。その店で地元の魚を酒の肴にゆっくり飲み食いし、天上に輝く月を眺めながら、満足して宿泊先に戻った。そんな気分になったのは、今回の調査旅行の目的の大半は、ここまでではぼ達せられたようにも感じられたからである。翌日に企画された「人道の道敦賀ムゼウム」や「美浜原子力PRセンター」の見学では、私などはぼんやりと佇んでいたに過ぎない。

そんな時に目に留まったのが、「美浜原子力PRセンター」の玄関脇に建てられていたある句碑である。そこには、「誓子 舟蟲が澁淵原子力発電」とあった（1974年11月に建立）。あの山口誓子の句碑がこんな所に建てられており、しかもそこに刻まれた句が「舟蟲が澁淵原子力発電」とは、といった失望がらみの驚きを覚えた。周りの人も同じような思いだったに違いない。

ネットで検索してみると、彼の句碑一覧を閲覧することができる。それによると、全国各地に建てられた句碑の数は200にもものぼる。この数にも正直驚いた。素直に捉えれば、一流の俳人の証のようにも見えるが、狷介な私などからすると、粗製濫造のような気もしないではない。日本全国にある句碑や歌碑、あるいは文学碑の類は、いったいどれだけの数になるのであろうか。きっと呆れるほどなのではあるまいか（笑）。しかもそこに刻まれた句が、「舟蟲が澁淵原子力発電」である。原発を手放しで礼賛しているかのようにも見えるこの句が、句碑にまでしなければならぬような代物かどうかとも怪しい。生前に建てられた句碑なので、本人の了承を得て建てられているはずだが、今となっては誓子も恥ずかしく思っているかもしれない（笑）。

当然と言えば当然なのであろうが、著名な一流の俳人にも駄句はあるということか。

ネット上には、「自分の作った俳句の句碑を建てたいが、参考になる資料はないか」といった相談まで寄せられていた。そんなことを考える人がいることにも驚いたが、句作に励む同好の士は数多く、句集などもたくさん作られているようだから、句碑を作りたいなどと考える人が現れても特段不思議ではないのかもしれない。俳句をどのように定義すればいいのかよくは知らないが、もしも「人間に対する関心を深めながら、四季自然に憧れていく文芸」(飯田龍太)だというのであれば、自分の句碑を建てようなどと考えること自体、あまりに世俗に流されているのではあるまいか。俳句の世界とは縁遠い人間の所業であると言う他はない。

上記のようなことを考えていたら、私みたいに「敬徳書院」の店主を名乗り、毎週のようにブログに雑文を綴り、さらにはそれを集めて冊子まで作って周りにばらまいていることなども、句碑を建てようとする人間の営みと大同小異、五十歩百歩、似たり寄ったりであることに気が付いた(笑)。漱石が『草枕』で言うように、「唯の人が作った人の世が住みにくいからとて、越す国はあるまい」。「智」も「情」もそれほどのものを持ち合わせてはいないので、角が立つことも、流されることもない。だが、「意地」だけはどうも人並みにあるようだ(笑)。「窮屈」にならないようにするためには、自分もまた「唯の人」にすぎないと観念することが肝要なのであろう。

●琵琶湖疎水から

山口誓子の句碑に違和感を覚えたまま、次に向かったのは小浜である。小浜では昼食に鯖定食を食べ、「おばま食文化館」を覗いた。海産物が豊富な若狭は、昔から「御食国」(みけつく)と称されていたようで、食べ物には大分拘りがあるようだ。田舎育ちの私などは、味覚には無頓着なので場違いの感もあった(笑)。その後、若狭街道を通過して京都に出た。途中、鯖街道の宿場町として知られるようになった熊川を眺め、右手に安曇(あど)川を見ながら朽木(くつき)を通った。大原までは何もない静かな山道が続いた。

京都では、琵琶湖疎水に関わりのある近代化遺産の数々を見て廻り、「琵琶湖疎水記念館」を見学した。南禅寺の桜も素晴らしかったが、遺産の数々も実に風格があり、周りの景色とも絶妙に調和して見応えがあった。それぞれの遺産の土木工学的な意味なども案内板には記されていたが、そんなことよりも、景観の素晴らしさにうっとりした。桜が満開となった春爛漫のこの時期に、着物姿の若い女性たちを見るときもなしに見ていたら、なにやら明治時代にタイムスリップしたかのようにも思えてきた。

琵琶湖疎水そのものについても、購入したパンフレットなどを元に簡単に触れておく。京都

は三方が山に囲まれているが、比叡から続く東側の山並みは、蹴上（けあげ）付近でいったん途切れる。南禅寺の入り口付近である。この山の切れ目に、明治の半ば頃京都と琵琶湖をつなぐ運河が建設された。それが琵琶湖疏水である。琵琶湖西岸の大津で取り入れた水を、比叡山系の南麓を通して蹴上から京都市内に流し込む、およそ7キロのルートの途中には、もちろん山もあり谷もある。水路をつくるだけでなく、トンネルを掘って運河を通さねばならなかった。

蹴上でもっとも有名な施設はインクラインである。インクラインとは、高低差のある水路に船を引き上げるための施設である。蹴上と南禅寺の間には高低差があり、京都市内を遡ってきた船は、ここで蹴上まで引き上げられることになる。南禅寺側にプールがつくってあって、そこから、船に積んだ荷物ごと貨車に載せる。そして、蹴上のプールにもう一度戻し、そこからまた琵琶湖に向かうのである。琵琶湖疏水という大工事の設計と建設を行なったのは、田辺朔郎（たなべ・さくろう）である。田辺は、明治16(1883)年に大学を卒業すると同時に、京都府御用掛に就任した。彼は、学生時代に大津―京都間の疏水調査を行ない、琵琶湖疏水の建設計画を卒業論文にまとめていた。そのため、京都府知事の北垣国道（きたがき・くにみち）から、琵琶湖疏水工事の主任技師に任命されたのである。

琵琶湖疏水の取り入れ口である大津から蹴上まではおよそ9キロだから、それほど長い距離ではない。しかし、途中は山地なので、運河を開通させるためには、何ヵ所かのトンネルを掘らねばならなかった。もっとも難関だったのは、長等山を通るトンネルの工事であり、このトンネルは、途中にシャフトと呼ばれる堅坑を設ける方法で開削された。トンネルの中間点に井戸のような垂直の穴を掘り、この底から両側の出口に向かって掘り進む。両側の入り口からも堅坑に向かって掘り進む。こうして、工事にかかる期間を短縮できると想定された。また、シャフトからトンネル内に新鮮な空気を取り入れることができるし、湧水を汲み出すことも容易になるはずだった。

しかし、開削直後から猛烈な湧水に悩まされた。人力による排水では間に合わず、蒸気で動く排水ポンプが導入されることになった。設置を担当したのは、ポンプ主任の大川米蔵である。大川は湧水と闘いながらこの仕事をやり抜くが、設置工事完成の夜、自らシャフトの穴に身を投げた。工事にとまなう極度の緊張が自殺の原因であったといわれる。当初、この事業には水力発電の構想は含まれていなかった。電力は以前から使われていたが、火力によって蒸気エンジンを回し、その動力を発電機に伝える方法がほとんどだった。田辺が着目したのは水力発電であり、蹴上―南禅寺間の落差70メートルを利用して、水車を回した。ここで発電した電力が、インクラインを登り降りする荷車を動かし、京都の街に電灯を灯し、工場のモーターを動かす動力源となった。難工事の果てに琵琶湖疏水が完成したのは、明治27(1894)年のことであ

る。なお、田辺はこの工事で命を落とした人々の霊を弔うために、私費を投じて殉職者慰霊碑を建立している。

おおよそこんな話である。「琵琶湖疎水記念館」で展示を眺めていたら、田辺が北垣国道の長女と結婚したこと、義父であり官僚でもある北垣と田辺の間には人間関係のもつれが生じ、そのためか妻との間にも齟りが生じたこと、長男が学生時代に亡くなって深い挫折を味わったこと、などが記されていた。そうしたこともパンフレットには記載されているだろうと思って購入したのだが、そんな話には何一つ触れられてはいなかった。

今回の調査旅行で私が期待していたのは、北前船がらみの話であったことは言うまでもないが、この琵琶湖疎水についても心密かに愉しみにしていた。私はかなり昔から田宮虎彦のファンで、彼の書いたものはかなり集め、そして読んだ。その彼に、そのものずばりの「琵琶湖疎水」というタイトルの短編小説がある。1949年の作であり、この年にはあの「足摺岬」も書かれている。「琵琶湖疎水」が描き出しているのは、入水自殺や列車からの転落による友人たちの死に現れたような、三高時代の暗い青春群像である。「それは昭和五、六年の頃のことであった。既に左翼思想は田中たちの間から色褪せていって、学生の間にも無為と頼廃とが濁ったよどみをなげかけはじめていた。田中たちは、その一、二年前には学生間を風靡していたマルクスにもレーニンにも唯物弁証法にもすべて無縁であった。口にもしなかった」。そんな時代の暗さを更に深くしているのが、琵琶湖疎水の美しい風景である。こんなふう描かれている。

琵琶湖からインクラインにひかれた琵琶湖疎水は、南禅寺、永観堂の山下を潜りぬけて、若王子社の前に出ると、そこから鹿ヶ谷をゆるやかに縫いながら銀閣寺道に流れはじめる。青々と豊かな水量であった。若王子社から銀閣寺道まで、鹿ヶ谷の疎水ベリの道は十二、三町もつづいている。(中略) 疎水は春は桜の花びらにうずもれるのだった。その花びらの上に、また花びらが舞いおち、二重にも三重にも重なりあって、ゆるやかに流れていった。十二、三町の長い流れが、その頃には桜の花びらにおおいつくされて、水の面をひとところもみせなかった。桜の花びらが流れつくすと、季節は初夏にうつってゆくのだった。若葉が眼のさめる様な新緑を、こんどは疎水にかけをおとした。秋にはそれは燃える様な紅葉にかわった。

しかし、疎水を流れる水は、景色の美しさとは対照的に怖ろしさをも孕んでいた。女郎屋から眺めた琵琶湖疎水は、次のように描かれている。「佐藤は通された三畳の部屋からくらい疎水をみていた。その疎水の水はインクラインを落ちて来た琵琶湖の水である。琵琶湖から京都まで流れて来た水は蹴上で南禅寺の隧道に流れて若王子に出、佐藤の家のそばを流れてゆく水と、今、佐藤の眼の前を墨汁の様にむくむくとかたまり流れている水との二つに分れるのである。

佐藤は何故か怖いと思った」。

京都を舞台にした暗い時代の青春群像は、「卯の花くたし」や「鹿ヶ谷」、「比叡下ろし」等の作品でも描かれている。私としては、田宮が描いた世界を思い出しながら、琵琶湖疎水を廻ってみたかったのである。そんな願いが今回思いもかけずに達せられて、私はいたく満足した。旅の終わりに相応しく、心が洗われるような時間が過ぎていった。田宮の描いた暗く、寂しく、悲しく、静まりかえった世界は、外界からはとっくに消え失せてしまったようにも見える。だが『絵本』（目黒書店、1951年）のあとがきで彼は言う。「現実の世界にあるものが必ずしも人生ではない。現実の世界に人生を探そうとすることほど無意味に近いことはない。人生は小説の中にしかないのである」と。世の中に次々と現れる目新しいものなど、あっという間に消え去っていく。古くなる間さえない。田宮の作品は「古い」と言われ続けてきたが、その「古さ」故にいつまでも色褪せることがないのである。私の心の奥底には、彼の描いた作品世界が、今でもひっそりと張り付いたままである。

執筆者紹介

樋口 博美	本学人間科学部教授	池本 正純	本研究所研究参与
高橋 義博	本学経済学部教授	宮崎 晃臣	本学経済学部教授
石川 和男	本学商学部教授	高橋 祐吉	本研究所研究参与
柴田 弘捷	本研究所研究参与		

〈編集後記〉

ようやく新型コロナウイルス感染症の感染者数が減少し始めた。この1年半は、この感染症に苦しめられ続けた期間であった。またこの戦いは今後も当分継続しそうな気配もある。これまで社会科学研究所では実態調査を毎年2回開催していたが、昨年の夏季実態調査は中止を余儀なくされた。また今回の春季実態調査も1ヵ月の延期をした。延期をしたものの1ヵ月後に実施できる見通しも立たないまま、奇跡的に感染者数が減少を見たことから緊急事態宣言が解除され、実施することができた。その後、春から夏にかけ感染者数が、1年前よりかなりの増加を見たことを考えると、奇跡のような実態調査の実施であった。ただこれまで行ってきたような製造業の現場を見学し、長時間にわたって話をうかがうような調査は断念せざるを得なかった。

こうした制限が多々あった春季の実態調査ではあったが、これまでとは異なる視点で対象を観察できた面もあったように思われる。眼鏡産業や金融先物取引、北前船、今城塚古墳はその歴史に焦点を当て、長いスパンで対象に迫った論考である。また北前船の寄港地を中心として、北は北海道から最後は大阪北野天満宮までの行程は、長きにわたりヒトやモノが往来した経路と重なる。さらにこれらの地域では、現在さまざまな産業が息づき、地域を支えている。4年にわたり「北前船」をテーマとして掲げてきたが、今回がその最終回となった。新型コロナウイルスのため、最後は駆け足となったものの、北前船の動きからさまざまな社会と向き合うことができた4年間でもあった。実態調査には、多くの先生方の参加を得て、実りある調査となったこと、多くのご協力を得たことについて、記してお礼申し上げたい。

(K. I)

2021年9月20日発行

〒214-8580

神奈川県川崎市多摩区東三田2丁目1番1号 電話 (044)911-1089

専修大学社会科学研究所

The Institute for Social Science, Senshu University, Tokyo/Kawasaki, Japan

(発行者) 大矢根 淳

製作 株式会社グラフィカ・ウエマツ

東京都新宿区下落合4-21-19 目白LKビル3F 電話 (03)6915-3835
