

いわゆる裏日本の形成について（第二報）

——商品取引組織からみて——

千 葉 徳 爾

一

筆者はさきに第一報としての試論において、経済的な意味での裏日本なる名称が、明治後期から大正末年にかけて、日本の産業革命の進行期においてその姿を明瞭にしていったことを指摘した^①。さらにこのような地域が形成されていった理由の一つとして、当時のこの地方の住民の志向が、工業活動よりも農業的蓄積に傾いていたことがかぞえられるのではなからうかという問題、ならびに在来工業の生産者が特定需要に依存して、広い市場における不特定多数の顧客に対する販売という分野に進む意欲を欠いていたのではなからうかという疑問を提起した。

本稿は第二報として、おもに後者を商品取引の組織化という面から追及してみた結果である。なお、本稿は地域形成における民俗の意義の研究に対して与えられた、昭和三九・四〇両年度の文部省科学研究費（各個研究）による報告の一部であることを明記する。

ある工業が発展しうるためには、商品としての製品が需要に応じた品質性能をそなえるための生産技術と、その製

品を生産するに必要な原材料および加工の設備や動力などの資本、それらを整備運営するための労働力などが完備して高能率であり、それらの結果として生産原価が高まらない条件をもつことと、さらにこの製品の販売や原材料の購入など商品の取引関係が円滑におこなわれ、利潤が高まることの三つの要件がそなわらなくてはならない。これまでの地理学の分野では、第一および第二の要件が主要な立地因子として分析考察されてきた。そして第三の要件については、おもに交通の便という用語で論じられてきたように思われる。しかしながら、それでは単に貨物の運搬輸送のみが考えられ、交通機関やせいぜい通信手段が考慮されるにとどまる。

ところが、現実の商品の売買取引では、単に貨物の輸送機関がととのっているというだけで成立するものではない。それは単に可能性を提供するにとどまり、貨物の移動が実現するためには商取引が成立するという前提がなくてはならないが、これには信用・宣伝・金融などというファクターが介在する。これまでこのような因子は偶然性があるとか、外部のものにうかがい難い慣習に左右されるなどの理由から、地理的条件としてはほとんど考慮されず、たまたま、地理的慣性などといった不得要領な言葉で片づけられたにすぎない。しかし、そのような奇妙な用語がつかわれざるを得ないという裏面には、従来の地理学徒には取扱いがたかったが、しかも土地と無関係でないある要因の存在を暗示するものがある。

そもそも商取引には特定の職業的慣行があつて、このルールにそむいた取引は成立しない。したがって、特別な、時には土地によって異なる売買慣行や取引組織が、商品ごとに存在しており、生産者と需要者とがこれに適應することによって、はじめて商品の大量移動がおこるわけである。このように、商取引の組織、慣行は長い歴史過程のうちになされた経済習慣であり、広義の民間習俗にふくめることができる。これを地域的にみて、地理学的地域を組織形成

第1表 中部日本の地方別取引方式分布

	東 海 地 方		北 陸 地 方	
生 地	遠州小幡織物 有松・鳴海絞り 遠州ブロード	問屋を経て取引、単位10反以上。 百貨店以外は産地問屋経由。 小売り直取引しない。問屋となら1反でもよい。	十日町織物 小千谷縮	問屋を経て取引、直接卸小売はしない。 7割を産地問屋経由。3割は生産者直接出荷。小売もする。 産地問屋が大半だが、一部小売商とも取引する。
	三河木綿	消費者・小売商と直取引はしない。単位600反以上。	五泉織物	同上。
織 物	知多木綿	同上。	加茂縮	原則として問屋を経る。単位50疋以上。
	尾州毛織物	卸問屋経由のみで取引。 単位10反以上。	小松りんず 福井本絹 塩沢結城	生産者の直取引は生機。単位10疋。 産地問屋又は仲買を経る。小売商や消費者と直取引しない。単位10反以上。
物 類	遠州綿傘地 遠州別珍コールド天 愛知ガラ紡糸	問屋を通じてのみ取引。単位は1反以上。 問屋を通じてのみ取引。	亀田織物	紬・絹は仲買を経る。小幡物は産地問屋を経るが小売商とも取引する。 消費者と直取引しない。単位百疋以上。
	(郡内織物)	一部は直取引するが、大半問屋。	石川織物 加茂白生地 福井人絹フェンツ 人絹朱子 人絹からみ 人絹薄地 人絹紋織 人絹平地 絹羽二重 見付服地	産地問屋経由。単位百疋以上。 小売商及び消費者と直取引しない。 地元問屋を通すが小売消費者とも取引。 地元問屋に生機で出す。単位百疋。 地元問屋を通す。単位百疋。 直取引しない。主に輸出。 生機取引百疋単位。問屋のみ取引する。 問屋を通す、単位10疋。 問屋を経由。

		東 海 地 方		北 陸 地 方	
				栃尾服地	同上
布 (毛) 製 品	名古屋既製服 岐阜既製服 愛知靴下 名古屋毛編手袋 愛知綿メリヤス 名古屋カバン 伊勢タオル (諏訪メリヤス) (山梨既製服)	消費者と直取引せず、問屋を通す。 同上。 同上。 同上小売とも直取引しない。 同上。 全部問屋を経る。 同上。 特殊の場合をのぞき、問屋のみと取引する。 消費者と直取引するが行商人の手で8割。		長岡既製服 金沢既製服 三条足袋 越中砺波菅笠 五泉メリヤス	小売店と直取引。 同上。 同上。 出荷問屋を通す。 直取引で小売商に出す。
	身 の 廻	静岡下駄 名古屋鼻緒 津靴中敷 静岡鏡台類 名古屋すだれ 三重フットラッグ 名古屋紙器 岐阜うちわ	問屋のみと取引、単位百足。 問屋のみと取引。 同上。 同上。 小売商とは直取引するが、消費者とはしない。単位10枚。 一般消費者とは取引しない。 注文生産のみ。 小売商・消費者と直取引する。	新潟プラスチック製品 富山プラスチック製品 燕きせる 越後桐下駄 加茂びょうぶ 新潟洋家具 加茂たんす 加茂建具 越前かや	消費者小売人と直取引する。 消費地問屋を経由する。 小売商とも取引する。単位50本。 同上。 行商人が小売する。 小売もする。 同上。 一般小売をする。 消費者とも取引する。単位20張。

<p>リ ・ 家 具</p>	<p>名古屋せんす 岐阜ちょうちん 岐阜傘 名古屋洋傘 伊勢傘 三重皮革類 (甲州和紙) (阿島傘) (飯田水引)</p>	<p>消費者とは取引しない。 同上。 直接取引もする。単位百本。 直接取引はしない。 同上。 同上。 行商人にすべて出す。 長野県、直接取引する。単位30本。 消費者と直取引せず、すべて問屋を通す。</p>	<p>内山紙</p>	<p>小売商の直接取引はほとんどない。</p>
<p>木 器・漆 器</p>	<p>名古屋仏壇 大垣ます (平沢漆器) (春慶塗) (信州スキー)</p>	<p>小売はしない。 小売商と直取引する。 多く行商人扱い。単位によって直取引。 出荷問屋が消費者に売る。 小売商と直取引もするが多くは問屋へ。</p>	<p>越後仏壇 飯山仏壇 高岡漆器 輪島漆器 山中漆器 村上堆朱</p>	<p>小売する。 同上。 出荷問屋のみが消費者に売る。 消費者と直取引のみ。 問屋・小売商と取引する。 小売する。</p>
<p>陶 磁 器</p>	<p>七宝焼 美濃焼 瀬戸焼食器 万古焼</p>	<p>直取引はしない。 原則として問屋を経るが、小売商とは少しする〔下石、市之倉など〕、すべて問屋を通す〔笠原、土岐口、高山、定林寺など〕。 直接取引もするが、多くは問屋を経る。 すべて問屋を通す。</p>	<p>九谷焼 和倉こんろ</p>	<p>小売商とは取引するが、消費者とはしない。 原則として直取引しない。</p>

	東	海	地	方	北	陸	地	方
金	関ナイン・鉄 伊勢鎌	大半問屋を通し、直取引は少量。 小売商及豊協と取引する。			高岡アルミ日用品 高岡銅器 金沢金銀箱 三条金物 三条作業工具 武生打刃物 越後鎌 越後やすり 燕洋食器 同金属具	すべて問屋を通す。 直取引する。 同上。 同上。 小売はしない。 小売する。 小売商人豊協と取引する。 問屋・小売商と取引。 小売商とも取引する。 小売もする。		
物	(諏訪鎌)	主として行商を通すが、小売もする。						
その他	名古屋筆 浜松綿チーナ (中野祀柳細工)	直取引はしない。 100巻単位で取引。 小売商と直取引する。			長岡ちうそく 野沢あけび細工 越後筆 高田綿チーナ	小売もする。 小売商と直取引する。 小売はしないが、小売商と直取引する。 500巻単位で取引。		

()内は中央高地の産物

していく、住民の経済活動の一部とすることは決してこじつけにはなるまい。したがって、商取引組織の段階を地域的に区別してみることは、その地域の経済発展の過去と未来とを、ある程度に指示する助けとなるはずである。

このような論理を立てた上で、中部日本の各地方の在来工業の生産物の、商品取引方式を概観することとした。資料としては日本経済新聞社編『全国特産品案内』(仕入の手引)の昭和三十三年版により^⑥、うち食品類および建築材料

農具などを除外し、また特定需要と結びついた品目をものぞいて、特産地における取引方式を分類してみた（第1表）。

二

この表をながめて知り得ることは、裏日本に属する北陸地方（長野県のうち深雪地の飯山地区を含む）には五六の在来工業商品生産地がかぞえられるが、そのうち小売商もしくは消費者（多くは全くの個人でなく、デパート・会社・団体など大口消費者である）と直接取引をおこなうものが三四にのぼり、約三分の二弱に達する。そのうち、直取引をしない織物業の大半をしめる石川・福井地方の人絹を主とした工業は、もともと輸出向の、貿易商社を経由するのをたてまゑとする商品を生産しているので、これに属する九をのぞいてみると、四七の商品生産地の中で、直取引をも許しているのは三四だから、約四分の三とみてよい。これに対して、表日本である東海地方では、四四の業種のうち直取引をおこなうのは僅かに七で、全体の六分の一である。この差異は統計的にみても明らかに有意なちがいを意味している。さらに、両者の中間に位置する中央高地についてみると、一一の業種中直取引をみとめるものが八で、ほぼ北陸地方に近い。しかし、これをやや詳しくみると、この地方の平沢漆器とか市川大門の和紙などを購入する行商人というのは、大道の振売や露店の小売商ではなく、後述する仲買の性質をもち、輪島漆器の行商のように生産者の使用人的なものでもない。諏訪の鋸行商なども小規模ではあるが、一般小売のように自分の資本によって売るあてのない危険を負担するのではなく、卸先のとくいの注文を考慮に入れた仲買人であって、生産者の製品をあずかって販売口銭を利するのみの、三条金物を行商する毒消売りなどとは性質を異にする。

このような取引形態の差異は、単純に経済の発展段階の地域差を意味するものとは断ぜられない。しかし、たとえ

ば静岡の漆器生産では大量生産に対応した分業が発達した結果、純生産者は部品のみの加工生産をおこなうので、完成品を扱う問屋を経なくては取引が成立たないのである。同じような形は岐阜の和傘にもあてはまる。逆に長野県伊那谷の阿島傘は、分業が不完全で生産者が完成品を生産しうることから、大口消費者とメーカーとの直取引がおこなわれる。したがって、一般的にいうと、商品生産者と消費者との直接取引がおこなわれることは、問屋が取引組織を完全に掌握していないことを意味すると判断してよからう。逆にいうと、直接取引がみとめられないという状態は、問屋による取引体勢が密接広汎に組織化され、地域の経済が問屋の掌握下にあることを語るといえよう。これは経済史的にいえば発達した段階であろうが、それを直ちに進歩と呼びうるかどうかは疑問である。いずれにしても、商品の生産と取引とが完全に分離した形態であって、北陸地方の多くの工業にみられる直取引の存在は、両者の未分化を意味する。その地域経済の発展としては、初期の段階により近いとみなされよう。

もちろん、この表の中には種々の型があり、消費者との直取引は行なわれないが、小売商とならば取引する（生産者兼卸問屋に多い）とか、直取引は小売ともおこなわれないが、取引単位の大小にかかわらず問屋となら取引する（メーカーが直取引を行なわない一つの理由に、消費者との取引が多くは小口で手続きの複雑なものに対し利益が少ないことが考えられる）、さらに問屋相手でも商品量が一定単位に達しなければ取引しないなどというように、商品の性質や量に応じて、さまざまな方式が慣行として成立している。しかしながら、概括して北陸地方の商取引慣行が地域的な経済発達の初期段階に対応しており、より発展した問屋の取引組織は、東海地方に濃厚に存在することを結論して誤りないであろう。いうまでもなく、以上は既に両者の地域差が完全にあきらかになった昭和三一年現在の状態であるから、この取引形態の差異は、経済地域の発展の差をもたらした原因であるのか、逆に地域的な経済発展の段階の差

（具体的には工場システムの発達程度あるいは大量生産への移行程度といったもの）が、この取引慣行を形成した理由であるとみなすべきか、その判定はこれだけの事実からはつきかねるのである。

三

明治前期における日本の民間商業組織についての文献、日本商事慣例類集^⑥にはこの点を補なう説明や資料がいくつか見出される。当時、すなわち明治十—二十年代には、生産者と消費者との仲介をする業態として、小売商人の外に、問屋、仲買および才取の三種があった。小売と問屋との区別は、さきに述べたように商品の取引単位以下に小さく分割して販売するか否かであつて、小売りの名はここから出ている。商業の中心地大阪の慣行では、問屋とは、荷主すなわち出荷者または生産者から、商品の委託を受けもしくはこれを買取り、需要者あるいは小売人を求めてこれに物貨を販売する業態である。それに対して、仲買は需要者（小売を含めて）からの注文をうけて商品を買集め、または自己の危険負担のもとに商品を見込みで買入れ、これを需要者に売渡すものをさす。ただし、糠・綿についてはこの呼び方が逆になる。このほかに、いわゆる問屋制手工業をおこなう加工問屋がある。つまり職工を雇入れ、または独立職人から製作物を買取つて需要者に売渡すものである。これとさきの荷受問屋とは、商品の取引に際して、生産者と問屋のいずれに主体性があるかで区別されるわけだが、商品の大量取引が要求されるようになるにつれて、座して品物をまっている前者よりも、生産を促進する後者の方式をとる問屋が増加するのは理の当然であろう。同様に、問屋と仲買との区別も主として荷主や需要者の側からみたものであるから、大量取引が一般的になり、生産者がまた消費者でもあるような不特定多数の仲介をすることが普通になつてしまえば、おのずから漠然としたものになる。以

上は東京においてもこの状態にあることが示されているので、当時においてもっとも経済的に発展した地域の状況をあらわすと考えてよい。

以上の二つの業態は、原則的には大小の差はあれ全国の都市にみられたようであるし、農村部でもこれらについての知識や仲介業の存在そのものが認められる。ところが、才取はこれらと異なつて、商品の売主と買主との間に立つて手数料をとつてあつせんを試みる業態である。別にトンビとかスアイの名称もあつて、前二者より社会的地位が低かつた。そして、これは商品相場が絶えず変動するような、経済活動のテムポが早くかつ複雑な土地のみ特別に存在がみとめられる職業であつた。商事慣例類集に記載される限りの分布は次の通りである。

▽才取のある都市 東京・京都・大阪・名古屋・横浜・神戸（兵庫）・大津・岡山・堺・飯田・高松・松山
▽才取のない都市 福井・武生・仙台（宮城）・下関・熊本
（括弧内は当時の名称）

これからも明らかのように、才取の活動を必要とした土地は、今日のいわゆる太平洋ベルト地帯に相当する地方であり、北陸・奥羽・西中国・九州などの経済組織は、才取を必要とする段階にはまだ到達していなかつた。ちなみに、才取が軽視されたのは、売買の契約に際して、問屋や仲買はみずから責任者として姓名を自署するが、才取はこの責任を負わず依頼者の姓名を以てする点にあつた。すなわち、才取の存在は、当事者の直取引が困難な場合が多いところに発生したものであり、敏速複雑な経済構造に対処するための便宜的な方式とみられよう。したがつて、大阪でも東京その他でも、売買そのものが是非とも仲介者を必要とし、それがなければ取引が成立しないのは、外国貿易についてのみであると述べている。したがつて、才取は派生的な媒介機関であり、その存在は取引の敏活を要する複雑な商業活動地域の一指標となり得る。

これら仲業者について、調査範囲としては東海地方の一部に限られるが、その有無の町村別回答が、慣例類集第二編に示されているので、これを利用すれば微細な分布形態はより明瞭となる。すなわち、愛知県のうち南設楽郡・渥美郡、岐阜県の大野池田郡(現揖斐郡)・不破郡・安八郡・可児郡・郡上郡など、主として主要交通路からはずれた土地では、問屋・仲買に類する仕事をいとなむ者がいなかった。これに反して静岡・三重両県の平坦部や、岐阜県でも東部の中馬街道に沿う宿駅や市場町では、山間ながら問屋や仲買を行なう者があると述べている。しかし、才取の存在は岐阜市街にも認められず、かえて伊豆下田、静岡のような特定の取引地(下田は寄港地、静岡は茶)に報告されている。ことに尾張の平野部には各地にこれがあり、織物取引との関連を想わせるのである。

四

以上においてみたように、明治前期において東海道ぞいや中馬街道などの市街地では、かなりの量の商品を取引するための組織が発達していたことが、仲業者の分布から推定される。これに対して、北陸地方にはこの種組織の発達は不十分であった。それは才取の分布が調査されていないこと、すなわちそれがこの地方では調査に値しないものと考えられたことからわかる。この時期の状況と、七〇年をへだてた昭和三〇年代の取引慣行の分布とを、東海北陸両地方における二つの時代的断面として対比すると、現代における取引慣行にみる北陸東海の地域差は、すでに明治前期に原型として存在したものであることを認めうるであろう。したがって、両者の中間期における産業革命の進行にともなう商品生産の発展は、個々の企業については影響しても、全地方的な取引慣行の新しい形成因子にはなっていない。言葉をかえていえば、両地方の経済発展の段階のちがいが、地方的慣習としての取引方式を形成したと

みるべきではなく、明治前期における地域的な取引慣行の差異が、その後の両地域の経済活動をひきつづき規制してきたとみなすのが適當だということになる。次にこのことを具体的に示そう。

たとえば新潟県三条市の刃物や、福井県武生市の打刃物などの業者では、小売商に生産者が直取引をする場合があり、越後鎌ややすりなどの取引にも同じ問屋を経由しない方式が、ある程度存在している。ところが東海地方では同じ業種の関市の刃物・金物でもほとんどすべてが問屋経由の取引で、ごく特殊な一部に直接取引が認められるにすぎない。同じ三条市でも作業工具など業種として新しい発生のものになると、すべてが問屋の手を通じて取引される。同様の事例として、富山県高岡市の銅器業者は小売人や消費者とも直取引を行なうが、同一市内でも新興のアルミ日用品の生産者は、問屋を通さぬ取引はしていない。それらが必ずしも商品の量の多少と関係していないことは、昭和三年の生産額が三条市の場合在来金物一九億円、作業工具五億円、また、武生刃物四億円、関刃物四億七千万円という比率になっていることから考えられる。高岡でも銅器一五億円に対しアルミ日用品一三億円とほぼ同額である。したがって、取引慣行の形成にはその発生時期の新旧が一つの要因となっているとみなされる。

さらに詳細に、前記三条市の金物生産についてみるならば、明治の中ごろから大正のはじめにかけては、問屋仲間にはきびしい規約があつて行動を制約しており、半ギルド的色彩をおびていた。もちろん、新規加入の制限はなかったが、月六齋の市は盛大だったにもかかわらず、そのような場所を通す生産者消費者相対の直取引はほとんどみられなかったという。ところが、一方には金物行商が盛んにおこなわれ、特に男の行商人は問屋やメーカーから仕入れたものを、関東・奥羽から関西方面にまで販売し、一種の仲買的性格を帯びていた。信州から奥羽方面で諏訪の金物行商と競合したのは、これらの行商の活動である。しかし、鉄道とくに上越線の開通以後に男の仲買的行商は衰え、代

って女の毒消売などが委託販売の金物を持歩くようになったが、これは取引組織の点では一種の退歩といえよう。他方では問屋どうしの手を通ずる取引高が多くなり、燕のやすりや月潟の草刈鎌など、附近の金物の大半もその組織の中に収めて取引するようになった。すなわち、明治から大正にかけてのこの地区では行商的仲買を主とする初期的形態から問屋取引に、地域全体としては発達段階が高められたとみなされる。特にプライヤー、モンキーなど、第二次大戦後生産されるようになった商品については、特約販売か問屋經由以外の取引はおこなわれないことは前述の如くである。

織物関係では、石川県の小松りんず、新潟県塩沢町の塩沢結城のような、大正以後発達した比較的新らしいものが、少量の商品でも問屋の手を経なくては取引されないのに、より古くから発達した小千谷縮や加茂縞あるいは五泉・亀田の織物類などが、かなりの直接取引をのこしていることも、以上の議論を裏づけるものと思う。そのあるもの、たとえば小千谷縮には、三条と同じくある時期に仲買的行商人の勢力が介在したことも注意される。遠州綿織物、三河・知多の白木綿、尾張毛織物などが直接取引をまったく行わず、すべて問屋組織に依存しているのも、単にその生産量がぼう大であるばかりでなく、この組織が充分発達して、そのレールにのることが有利であり、生産を拡張しうるからではなかるうか。しかし、このような対比のみでは大ざっぱにすぎて、さきに記したように大量生産の発展が取引の組織化を進める主動的地位をとったのではないかという疑問にまだじゅうぶんに答えることができない。

五

この点では新らしい時期に発生した加工生産が、既存の取引ルートを利用してどの程度発展しうるかをみる方法が

問題解決に有効であろう。既製服の生産はその好例を提供する。北陸地方では第二次大戦後長岡市と金沢市に既製服産地が成立し、共に北陸および奥羽の農業地帯を商圏とし、直接取引による販売をおこなっている。長岡は直取引が八割、金沢では七割がそれで、他が問屋の手を通じているから、直取引（主として小売商）本位といつてよいであろう。生産の伸びからみると、長岡は昭和三年に十八億円が三十九年に二三億円で約二八％、金沢は十五億円から三〇億円と一〇〇％に達している。これに対して東海地方の名古屋および岐阜にはやはり第二次大戦後に全国を市場とする既製服の大産地が出現し、ことごとく問屋販売にたよっている。取引高は昭和三二年名古屋のみで全北陸の三倍、岐阜のそれは十数倍に達しているので、比較にならない大規模なものといえよう。生産の伸びは北陸地方と同期間に名古屋が九〇億円から一三〇億円と約四五％、岐阜は三五〇億円から一〇〇〇億円へ、約一八五％の大幅増加となっている。すなわち、いずれも北陸の生産増を大きく引きはなすものといえよう。

いうまでもなく、これら業者の個々の経営形態には、発展に影響を及ぼすような注意すべき差異がある。金沢は製販問屋が一四で、約八〇の下請生産者を傘下にもち、長岡は製販問屋二〇、下請生産が約三〇であるが、名古屋は一〇〇戸のほとんどが製造販売問屋で、問屋制家内手工業形態といえる。岐阜はこれに反し一四〇〇戸の製販問屋は大部分工場が小規模で、家庭内職と下請生産に依存する割合が大きい。これらによって、業者の経営規模の平均をみれば、生産高は一業者当り長岡一・一億円、金沢二・一億円で、名古屋の一・三億円、岐阜の〇・七億円にくらべて北陸地方の業者一軒当り生産はむしろ大きいのである。したがって、産地としての商品生産高の伸び率のちがいは主として販売市場の広狭により、その市場獲得の大小は、問屋組織にのるか、それとも個別的な直接取引方式に依存するか、の因子にもとづくところが大きいとみなされる。もちろん岐阜や名古屋のそれが従来の問屋組織を利用しえたこと

のほか、尾西織物工業地に接近し、家内工業の低賃金によって原価コストを低下しているということも、たしかではあろうが、必らずしもそれのみで有利な地位に立ったとはいいがたい。たとえば金沢の一軒当り規模が大きいのは、第二次大戦中からの製造施設が損害をうけずに残ったからであり、加工賃も他地方より一二割安いといわれる。したがって、原材料は愛知県四、大阪府六の割合で遠方仕入をしても、じゅうぶんコストを低くおさえることができるという。

以上のようなそれぞれの条件を、集中的に表現しているのが山梨県の甲府を中心とする既製服である。生産高は昭和三十一年の二〇億円が三九年にも二〇億円で、ほとんど変わらない。五〇戸の業者が一〇〇戸の下請生産者と結びつき、零細な規模であるがその発生の歴史は岐阜あたりと大差ない。したがって、このような生産高のひらきを生じた一因は、岐阜が問屋組織を固めていったのに対し、ほとんどすべてを行商形態の仲買人に依存した山梨の取引販売方式に帰することができよう。まして、この地方の既製服が裏地を郡内織物の供給にまつた点で、材料立地に極めてめざまれていると初期には強調されていたことからみても、原材料供給地との距離的接近の立地的意義は、さほど大きくないと判断される。同じく群馬県高崎市の既製服企業の場合でも、原料産地を伊勢崎・桐生・足利など近接地にもつことが有利だとされながら、近年は名古屋方面の生地が大量に使用され、生産量も三十一年と三九年とでほとんど横ばいの六―七億円にとどまっている。ここでも地方小売商との直取引が主体になっている点に注意したい。

以上を要するに、いまでも北陸地方に多く行なわれる行商や直取引の方式では、大量生産をもたらすような市場の拡大が望みがたいことが明らかであろう。すなわち、北陸の多くの工業が東海地方の生産拡大に及ばなかった一因に、現在に及ぶこのような商取引慣行のちがいをかぞえることができるのである。もちろん、問屋取引の組織もある

程度までの生産拡大に有効なもので、その限度がそれぞれの商品ごとに存在するはずであるし、他方ではそれにとりなり弊害も多い。しかしながら、明治中期から大正年間という日本の工業的発展期には、在来工業の大半が国内消費市場向であったから、問屋による国内取引組織網がじゅうぶんな発達をとげていた地域のみで、これら工業製品の大量生産が可能であったとみなされる。この時期におけるいわゆる先進地域と後進地域との格差は、このようにしてしだいに加速的に形成されたものといえよう。たとえば、織物工業地における織機の修理製作業から、各種の機械工業が成長してくるのがそれである④。

注

- ① 千葉徳爾 いわゆる裏日本の形成について―歴史地理学的試論―歴史地理学紀要第六集 昭三九
- ② 本書には昭和三〇年版および四〇年版があるが、ともに取引方式についての資料を欠いている。
- ③ 司法省編 日本商事慣例類集 昭七
- ④ 中京工業地帯における豊田織機↓トヨタ自動車の発達は好例といえよう。