聞書きレクチャー　この時代！

「最上紅花」に見る特産物と豪農の誕生

岩田浩太郎（山形大学教授）

一八世紀後半は、各地で特産物の生産が活発化し、その商業取り引きを背景に、「豪農」が誕生した時代だった。地主経営から商品生産、さらに金融業までいとなんだ彼ら「豪農」は、どのようにして成立・発展したのか。紅花の大特産地として、「満地朱をそそぎたるごとし」と形容された出羽・村山郡の場合をモデルケースに、山形大学教授の岩田浩太郎氏に概説していただいた。

平百姓から豪農へ〝自由競争〟の背景

――豪農とは、村役人など上層農民が巨大化したものと考えてよいでしょうか？

多くの場合、困窮した農民の土地を担保に年貢の立て替えなどをした村役人が、その土地を集積して地主になり、さらに、一八世紀なかばの商品経済の発展を背景に豪農に成長したとされます。

豪農の経営には、地主経営・商品生産・商業金融の三つの側面がありますが、地域により、その比重の置き方や、藩とのかかわり方などはさまざまです。出羽・村山郡(現・山形県中央部)の場合、豪農になったのは村役人ではないケースが多いのです。平百姓が、特産物の紅花の取り引きと商業金融を基軸とした経済活動に成功し、豪農化したのです。

――村役人でないと、藩との結びつきが弱くて不利だったのではないですか？

たしかに、庄内藩の財政再建を担当した酒田の本間家のように、藩と結びついて富を蓄積する例は多く見られます。しかし村山郡は、寺領と小藩が入り組んでいたうえ、白河藩や佐倉藩などの飛び地も混在していた特異な地でした。そしてこの藩権力の弱さが、豪農や城下町商人の自由な商業活動を保障したのです。豪農の発展する過程が、経済的により純粋な形で表れているともいえるでしょう。

――紅花生産にも藩の介入はなかった？

米沢藩の上杉鷹山が奨励した漆や松江藩のハゼ(蝋燭の原料)のように、藩が殖産興業策として特産物を育て、藩専売制を敷いた例は少なくありません。しかし村山郡では、天童藩が紅花の専売制を試みたりしますが、藩領が散在して統制がきかず、失敗しました。

二つの「のこぎり商い」で京都・東北にネットワーク

――紅花は、いつ頃から大規模に栽培されるようになったのですか。

中世から栽培はされていましたが、元禄・享保期(一六八八～一七三六)以降にさかんになります。一般に、特産物の生産が一八世紀なかばにさかんになったのは、米価が下がったため、商品作物の生産に重点を移したからです。

――どのくらい生産され、どのように取り引きされたのですか。

紅花は、一反歩で稲作三反歩に匹敵する高収益作物でしたから、栽培が広がりました。村山産の「最上紅花」は全国ブランドとなり、出荷量は一八世紀末に年一〇〇〇駄(約一三五トン)に達して、全国シェアの半分を占めました。

集荷した紅花の生花は、煎餅状に加工した干花(紅餅)にして出荷されます。まず最上川をつたって船で酒田に運び、日本海の西廻航路で敦賀へ、そこからさらに京都まで運びこまれました。

村山郡の豪農が大規模化した要因は、上方商人が酒田や村山まで紅花を買い付けに来たのではなく、このようにして京都に直接売りこんだことにあります。

――買い付けを待つより、売りこんだ方が得だったのですか。

村山の豪農たちは、手代を派遣したり、京都の商人を代人(代理店)にして、紅花を売りました。手代や代人は紅花の販売代金を使って、古着を中心に木綿・瀬戸物・砂糖・畳表などの上方商品を仕入れる。これを酒田の問屋に送り返し、村山で売る。行きは紅花で、帰りは上方商品で儲けるわけです。これを、「のこぎり商い」といいます。

「のこぎり商い」にはもうひとつあって、米や大豆を酒田で売った代金と紅花代金の一部を使い、北前船が全国から運んでくる塩・茶・五十集物(いさばもの＝海産物)などを酒田で買い付け、村山で売るというものです。

相場や市場の売れ行きを見ながら、上方と酒田での帰り荷の買い付けを調整して、二つの「のこぎり商い」をリンクさせるという、巧妙な流通システムを築いていたのです。

――ほかの地域ではできなかった？

たとえば福島では、特産物の生糸を京都の問屋が買い付けに来ていたため、上方とのネットワークを、地元の豪農が自前ではなかなか作れていません。また、秋田藩では、藩政改革の建言書に、「秋田の商人は多くの場合、地元の産物を、買い付けに来た他国商人に売り渡してしまうので、相場も全国の商業状況もわからず、富を他国に取られている」と書かれています。

これに対して山形は、上方との直接取り引きのネットワークを作れていたので、南東北に上方商品を売りこむ中継商業地としての地位を確立することができたのです。

――上方で求められていた紅花が特産物だったことが、大きかったのですね。

しかし、紅花は品質管理がむずかしく、相場の変動が激しかったので、利益は安定しませんでした。そのうえ、紅花は土壌を酸性化するので連作ができないのに、村山では大量生産に走ったため最上紅花の品質が落ち、一九世紀になると仙台や南部、武蔵、常陸など新興の紅花産地に抜かれて、価格は最低ランクとなってしまいます。

――村山の豪農も凋落していった？

ところが、最上紅花の利益率が低下しても、村山の一部の豪農は伸張していきました。理由のひとつは、山形城下町の商人とともに新興の紅花産地に入りこんで、「のこぎり商い」の商圏を、青森をのぞく東北全域に拡大したことです。また、さらに彼らは、京都から紅花の相場情報を収集し、相場が悪くなると、「為替取組」という方法で、リスクを周辺農民

に転嫁したのです。

――為替取組とはどういうものですか。

通常は自分が荷主となり出荷するのですが、為替取組では、近隣の農民に集荷・荷造り・輸送の費用を貸し付け、彼らの責任で出荷させるのです。相場が悪くて貸し付け金と利息が返済できなければ、彼らの債務となる。債務が返済できなければ、その土地を取り上げる。相場が悪くても豪農たちは損をせず、土地をさらに集積できるわけです。こうした経営を行うことができた豪農が、「大規模豪農」に成長したといえます。

金融業でさらに巨大に！　幕末には「農兵」も組織

――それが豪農の金融の側面ですね。

紅花は生産・販売コストが高く、代金回収まで半年くらいかかるので、膨大な資金が必要になります。生産農民の年貢の肩代わりや金銭・米の貸し付けはもちろん、回転資金のとぼしい中小の豪農への貸し付けもふえていきます。一九世紀に紅花の利益率が悪化するにつれ、逆にこうした金融力のある豪農は大規模化し、中小の豪農は停滞していきました。

村山には大規模豪農が九家ありましたが、中でも、松橋村(硯・山形県河北町)の堀米四郎兵衛家は、仙台藩のトップ商人にまで巨額の融資を行っています。

――豪農にも階層があった。

村役人や郡中惣代などの役職には、中小豪農がついています。大規模豪農は、小作人から中小豪農にいたるピラミッドの頂点に位置し、地域社会を統括するような存在になっていきました。大規模豪農が発展した村山郡は、それだけ貧富の差も大きく、幕末期には、世直し一揆が頻発しました。そこで豪農らは、大切な仲買人には、相場がいい時に為替取組を組んで儲けさせたり、飢経の時には下層農民に救い米を供出するなど、一種の「社会還元」も行っています。また、一揆に対する防衛のため、農兵も組織しました。

豪農がどういう存在だったかは、各地域の、こうした政治と経済の構造の中で解明していく必要があるでしょう。

初出:『再現日本史』三巻七号　江戸Ⅱ⑤、三四～三六ページ、二〇〇三年二月