

## 👏 こんにちは、ようこそ.....

ゲスト 富士高砂酒造(株) 顧問 金田憲生様  
ビジター 森本洋行君(沼津)

## 🌸 おめでとう.....

お誕生日 堤親朗君 1961.3.21  
結婚記念日 堤親朗君 1987.3.21  
入会記念日 小笠原一夫君 1993.3.23

## 📦 スマイルボックス.....

堤 親朗君:誕生日のお祝いありがとうございます。  
堤 親朗君:結婚記念日のお祝いありがとうございます。  
小笠原一夫君:入会記念日です。  
横山貞治君:富士高砂酒造金田様卓話宜しく申し上げます。  
土屋雄二郎君:早退させていただきます。

## 卓話

### 富士高砂酒造の蔵の歴史 近江商人と丁稚制度について

富士高砂酒造(株) 顧問 金田憲生様

#### 富士高砂酒造(株)について

滋賀県蒲生郡近江日野町西大路村 山中正吉が創業

初代正吉 1818年頃(江戸末期)の近江商人として駿河の国天間村(富士市)に酒造業を始めるが、その後酒造に失敗し店舗を閉鎖。その後、天保初年に駿河の国大宮町(現在の富士宮市)で酒造業を営んだ。店名を中屋とした。明治8年に今泉村(富士市)にも店舗を出した。屋号は日野屋。

2代目正吉 明治26年に阿幸地字欠畑(源道寺)に欠畑酒店を出し、サイダー・ラムネの飲料部を設けた。明治期における廃仏毀釈のさなか富士山頂に祀られていた仏像8体を貰い受けた。現在薬師蔵にある富士山下山仏である。

3代目正吉 第21代滋賀県会議長、滋賀県農工銀行取締役頭取。明治43年富士郡岩松村岩本(富士市)に酒造店を出した。その後本市場(富士市)に移設し日野屋富士支店とした。浜松にも酒類、米問屋、製麦工場を営む山中商店があった。昭和3年小笠原郡須賀町(掛川市)の大竹酒造(有)を買取り、大竹屋山中酒店とし開業。3代正吉次男が営んだが、昭和29年に山中酒造合資会社となり現在に至る。

4代目正吉 昭和15年蒲生銀行取締役役に就任

5代目正吉 昭和32年滋賀トヨペット(株)を設立。社長、会長を務めた。昭和30年「(株)山中正吉商店」を設立変更した。

6代目、7代目で、平成9年「富士高砂酒造(株)」に変更。平成18年より現在に至る。

大正14年の静岡県下清酒番付によると山中家全体の石高は3,779石で、1位の東洋醸造の3,565石を上回る静岡県では有数の酒造家であった。



#### 近江商人と丁稚制度

丁稚とは、江戸時代から第2次世界大戦終結(昭和20年8月)まで行なわれた、商店主育成制度のこと、その制度によって入門したばかりの者をさす上方(関西)のことば。年季奉公の一形態である。上方の丁稚に対し江戸(関東)ことばでは「小僧」と呼ばれる。

#### 丁稚

10歳前後で商店に丁稚として住み込んで使い走りや雑用をする。丁稚の仕事は多岐にわたり、蔵への荷物の出し入れや力仕事が主である。住み込みの為に番頭や手代から礼儀作法や商人としての「いろは」を徹底的に叩き込まれる。入口付近に立って呼び込みや力仕事が主な仕事で商品を扱うことは無い。1日の仕事が終わっても閉店後は番頭や手代から商人として必須条件である読み書き算盤を教わった。丁稚の中でも経験年数によって上下関係がある。

#### 手代

その後主人の裁量で手代となる。丁稚から手代まで概ね10年かかる。主な仕事は主人や番頭の手足となって働く。

#### 番頭

主人の代理として、店向き采配や仕入方、出納や帳簿の整理、集会への参加、支配人としての重要な業務を任されるようになる。自宅を構え家族を持つことが許された。大店では小番頭、中番頭、大番頭と分けられることもある。番頭となるのは概ね30歳前後であり、支店を任せられたり、暖簾分けされ自分の店を持つことが許される。『フランチャイズ』に似ている。

#### 報酬

手代より上には給金が支払われ、年季奉公の性格があり、丁稚には給与がなく、衣食住が保障されたのみで、お盆・暮れの年2回、小遣いや藪入りの際の実家への手土産、新しい衣服が支給された。店主としては、商売の教育を施し、飯を食べさせるのであるから無給は当然であり、丁稚となる者にとっても、商売の経験と将来的な独立への布石、また食い詰めた貧しい家計から飯が食えるというメリットがあった。この報酬体系からよく丁稚奉公と言われた。

#### 丁稚制度の消滅

第2次世界大戦後「GHQ」の指令により、労働法規が整備されたり、義務教育年限が9年に延長された結果、無給に近い労働という丁稚奉公のスタイルを維持する事が困難となり、200年以上の歴史を持った丁稚制度は消滅し、近代企業へと変わっていった。

#### フランチャイズとは

事業者「フランチャイザー」が他の事業者「フランチャイジー」との間に契約を結び、自己の商標、サービスマーク、トレードネーム、その他営業の象徴となる商標及び経営のノウハウを用いて同一のイメージをもとに商品の販売その他事業を行う権利を与え、その見返りとして一定の対価を支払い、事業に必要な資金を投下してフランチャイザーの指導及び援助のもとに事業を行う両者の継続的關係です。

#### 暖簾分け

江戸時代の商家では、丁稚-手代-番頭と永く勤め上げた奉公人が主家から屋号や暖簾印をもらって別家をするというしきたりがあり、大店(おおだな)と呼ばれる商家での例がよく知られています。近代以降に中小商家でも見られ、これを暖簾分けという。主家の事業の拡大を意図するものではない。フランチャイズとの決定的な違いは、主家と分家が契約関係で結ばれていない点が違いである。