

渋沢栄一の経営思想の原点 —企業家精神と石門心学—

水 野 一 郎

はじめに

筆者は前稿（水野2025）において商人から出発した「東^{ひがしんち}の家」の渋沢家と「東の家」の渋沢家で育った渋沢栄一の父・市郎右衛門が石門心学の影響を受けていたと推測されると述べてきたが、本稿はそのことをより明確にすることを課題としている。同時に本稿は渋沢栄一の経営思想¹⁾の原点に商人から出発した「東の家」の企業家精神と同時期に関東地域でも広がった石門心学の影響があることを探求することを目的にしている。

そのため本稿ではまず第1章で栄一の父・市郎右衛門の実家である「東の家」の創設と発展を歴史的に振り返りながら、市郎右衛門が渋沢一族の宗家である「中^{なかんち}の家」に養子に入り、「中の家」の再興と長男で跡取りの渋沢栄一にどのような経営者教育をしてきたかを考察する。第2章では経営者教育の基礎となっていた『商売往来』と『塵劫記^{じんこうき}』の2つの文献の概要を紹介し、渋沢栄一の実務的能力の醸成にそれらがどのように役立ってきたのかを明らかにする。第3章では石門心学の影響を考察するにあたって、その開祖である石田梅岩の時代背景を押さえたうえで、石田梅岩の生涯とその思想である石門心学を主著『都鄙問答』を詳細に検討し、石門心学の展開に大きな役割を果たした手島堵庵と中沢道二の功績を取り上げる。またそこでは石門心学の広がりにも脅威を感じた当時の権威ある儒学者からの批判も紹介している。

そして結論として、前稿で考察してきた「論語と算盤」や「義理合一」に代表される渋沢栄一の経営思想や経営実践が形成されてきた原点に「東の家」の企業家精神と石門心学の思想があることを提示しようとするものである。

1. 「東^{ひがしんち}の家」の企業家精神

1-1 「東の家」の創設と発展

渋沢栄一は「東の家」の創設についてつぎのように語っている。

1) 渋沢栄一の経営思想については前稿（水野2025）と田中（2024）を参照していただきたい。

「中の家」の前に「前の家」があって、「此家に与三郎という人があって、小さい時から群馬の小島という所の呉服屋に丁稚奉公に行って居った。其処で何でも二十年位働いて、店のためにも大分尽したそうである。ところが主人と意見があわなかったために——私はよく知らないが、婿に貰うとか貰はぬとか云った事で——其処を追ひ出された。何でも家業が与三郎のために、繁昌したにもかかわらず、丸で無一文で追ひ出された訳である。与三郎という人は、中々きかぬ気だったそうで、二十幾つになって、その呉服屋を飛び出して江戸で呉服屋を出す考えであつた。そして江戸へ出たのであるが、懐中には二分の金しかなかったそうである。今の三越が当時は越後屋といったが、与三郎は其処の前に二三度立ち止って、その有様を見ながら、『自分にもやれない事はない』と、肚の中では頻りに思っただけで、如何せん懐中の蓄へがなくて、致し方なく血洗島へ帰って来た。それから郷里で最初は小さな飴菓子屋をやった。これが即ち東の家である。その与三郎という人が後に宗助と改め、それから代々宗助を名乗って居つた。初代の宗助は大変勤勉に働いて、後では呉服物もあきなってみたそうである」(渋沢栄一伝記資料第1巻10)。

また山本七平によれば、血洗島の古老の話として、初代宗助が渋沢家の別家として「東の家」を創設したと伝えられている(山本78)。初代宗助(号宗安)は、利根川の対岸の子島という町に行き、雑貨商に年季奉公をした後に、故郷に戻り、榎の傍らで商店を開いた。そこで「榎屋」と呼ばれていたそうで、最初は当時農村によくある雑貨商を営み、その後肥料の干鰯を扱い、やがてそれを貸して収穫時に藍葉を受けとって清算するという方法で商売の範囲を広げていったと伝えられている。「東の家」は企業家精神に富む初代宗助の商業から出発し、畑作などの農業も兼業し、富裕な農家に発展したのである。

2代目宗助(号宗休1773-1836)も優れた経営手腕を発揮して「東の家」を大きくしていったようである。米ができない血洗島では、藍葉を原料に藍染めで使う藍玉の生産・販売、そして養蚕が重要な生活の手段であり、そうした事業も2代目宗助の時代から少しずつ開発されていったようである。2代目宗助の弟である渋沢竜輔(号仁山)は、和漢の学に通じて子弟に教授し、塾を開いて独立し、近隣の村から受講生が多く集まっていたとのことである。この子孫が現在、株式会社渋沢(<https://e-shibusawa.jp/>)として埼玉県本庄市で住宅建設会社を営んでおられる。同社のホームページには渋沢竜輔(号仁山)以降の系図も記載されている。

2代目宗助は、子弟の教育には熱心だったようであり、長男の3代目宗助(号誠室²⁾ 1795-1871)は、漢学と書道に秀でており、三男の元助は、当初武士になることを希望しており、四書五経ぐらいは読めて、かつ武術も神道無念流で鍛錬し、俳諧にも趣味を持つ文武両道の教養人であった。この元助が傾き掛けていた本家の「中の家」に養子に入り、市郎右衛門の名を継

2) 幸田(2020, 初版1939)では号は誠室であるが、佐野(1998)や山本(2009)では徳厚となっている。

ぎ、渋沢栄一の父になるのである。渋沢栄一は伯父になるこの3代目宗助に書道を習いに通っていたようである。晩年栄一は「誠室先生の家月に二度位自分の習ったものを持って行って、直してもらった。そうすると誠室先生が『此処が伸び過ぎてゐる。此処は力が足りない』など」とよく直して呉れる。それから帰って再び丁寧に書き更えて持つて行く内に、多少興味も出て、六、七年間はよく手習をした」と述べている（渋沢栄一伝記資料第1巻75）。

3代目宗助は、養蚕の技術を学びに奥州にも遊学し、研究し、その知見を『養蚕手引抄』として1855年（安政2年）に著書として公刊し、養蚕の技術を一家の秘伝にせず広く公開したのである。山本によれば「彼はおそらく、輸出によって絹糸と蚕種の需要が増加することを見越し、その増産と品質および生産性の向上が自己の利益に通ずるとみていたのであろう」と指摘し、このような宗助から「直接間接に幼児期以来薫陶を受けた栄一に、『実業・経営』という意識が常にあったとしても不思議ではない」というのである。

また『大日本蚕史』では、この宗助の養蚕の技術を高く評価し、「上野武蔵間温暖育ノ創起ハ宗助ヲ以て嚆矢トナスト伝フ」と記されている（山本2009, 78）。渋沢栄一は明治になって、この本についてつぎのように述べている。「其処に私の叔父に当る渋沢宗助という人物があって、丁度安政二年今より六十一年前に養蚕手引抄という本を著して居る、勿論今日から見れば組織的でなく万事不完全極るものであるが、この小なる流が今日の盛況の淵源をなして居るともいうことが出来るであらう、此の意味からして斯る一小冊子も昔を偲ぶ材料の一つとなって居る、これをこの機会に於て本日校長に呈したいと思ふ」（東京高等蚕糸学校創立三十年記念式での挨拶、渋沢栄一伝記資料第44巻478）。

さらに3代目宗助は、1859年（安政6年）の横浜開港と同時に堰を切ったように生糸や蚕種のヨーロッパへの輸出にもいち早く取り組み、横浜に「上沢屋」という蚕種等の輸出問屋を創立し、貿易にも乗り出していたのである（山本2009, 76）。横浜での3代目宗助の蚕種ビジネスは、現在残っている1866年（慶応2年）の記録を見ると、奥州蚕種の購入輸出では巨利を得ているが、武州、上州、信州蚕種の購入輸出では損をしていたようである（山本2009, 68）。

このように「東の家」は、初代宗助以上に企業家精神に富んだ卓越した経営者であった3代目宗助の時代に最盛期を迎え、血洗島の第一の富裕農家になったのである。

1-2 「^{なかんち}中の家」の再興と経営者教育

「中の家」に養子に入り、元助を改めた市郎右衛門（号晩香1810-1872）は、期待通りに一時傾いていた渋沢家を立派に立て直し、「東の家」でおそらく指導を受けていた藍玉の生産・販売と養蚕の事業を「中の家」でも成長させ、金融事業なども行うようになり、血洗島村の2番目の富裕農家（1番は「東の家」の渋沢家）にまで盛り上げ、そして名字帯刀を許され、名主見習の役を与えられるまでになったのである。とくに市郎右衛門は、藍玉の生産・販売に積極的に取り組んできた。渋沢家は「藍取引だけで年商1万両、年に1500両ないし2,500両の利

益を得ていた」ようである（宮本編2016, 215）。これを現代の金額に直すと1両の換算が必要になるが、一般に米の換算では1両が6万3千円、大工の賃金では34万5千円（日本銀行金融研究所貨幣博物館）になるようで、ここで1両を10万円とすると2000両で2億円となる。当時は所得税がないのでいかに渋沢家がビジネスで儲けて、富裕農家になっていったかがわかる。その代わりに時折、藩の領主から様々な名目での御用金の徴収があったのである。

渋沢栄一が17歳のときに、代官から「東の家」の宗助と「中の家」の市郎右衛門に岡部の陣屋に呼び出しがあり、宗助に千両、市郎右衛門に五百両の御用金が必要請されたのである。宗助は了解したのであるが、父親の代理として出頭していた栄一は当主ではないので即答せずに父親と相談のうえ返事をするとし述べたところ、代官から屈辱的な言葉と叱責を受けた。父親は仕方がないとあきらめていて、栄一に翌日に陣屋に支払うように命じた。若い渋沢栄一はすでに父親の手伝いで商売をしており、五百両を稼ぐのがいかに大変かを実感しており、身分制度や幕藩制度の理不尽さへの怒りを終生持ち続けることになった。この事件が、栄一がその後倒幕思想をもち、官尊民卑に反対する一つのきっかけになったのではないかとされている。

ただ現実的に領主の方は両家の支払能力を把握して命令しており、また宗助と市郎右衛門はそうした事情を飲み込んだ大人だったのである。当時の税制について土屋喬雄は「藍玉商売や絹織物等の副業に対しては課税されず、ただその原料即ち藍作、桑作に対して畑租が課せられたのみである。但し、それ以外に用金があり、これを一種の租税、即ち臨時税と見られ得ないこともない。そして用金は主として富裕な村民に課せられたものであり、この村の富裕な村民は主として藍玉商売によって富を致したものであるから、用金は藍玉商売に対する臨時税であるといってよいかも知れない」と説明しているのである（渋沢栄一伝記資料第1巻52）。

藍玉の生産・販売は、付加価値が大きくきわめて収益性の高いビジネスだが、当時は基本的に掛け売りなので紺屋に渡してから代金回収に非常に時間がかかる。原料の藍葉の仕入れは現金で、しかもその支出は収穫時に集中する。一時的に大量の現金が必要とし、時機をはずせばもう原料の仕入れはできない。そのため常に細心の留意をして運転資金の保有に努めねばならない。さらに原料の藍葉の仕入れではその鑑別が非常に難しかった。したがって高い経営手腕が必要請されていたのである。

渋沢栄一の父親である市郎右衛門は、藍葉の鑑定や藍玉製造に長けていて、「東の家」の商才を受け継いでいた。例えば高級品であった阿波藍の市場である江戸などの経済圏を避けて上州や信州方面の市場にターゲットを絞るなど経営戦略も優れていたのである。この父親から薫陶を受けた渋沢栄一も藍葉の買い付けや品質鑑定に類い希な才能を発揮していた。藍葉の生産農家にアドバイスをしたり、藍の葉の品質によって番付を発表し、その上位者を接待するなど生産者のモチベーションを向上させる工夫などもしていた。また藍玉の商売や売掛金の回収のために信州へも行くようになっていた。こうした仕事を通じた実践的な教育によって渋沢栄一の経営者としての資質やビジネスセンスが育まれてきたのである。すなわち渋沢栄一は、父親

から「彼の一生の基盤である論語と算盤を学んだだけでなく、企業家精神も受け継いだといってもよからう」（木村2020, 25）、同時に帳簿記入や会計処理、算盤の技術も相当なものになっていた。

2. 『商売往来』と『^{じんこう き}塵劫記』

渋沢栄一は「中の家」のただ一人の男児であり、長男であるため、市郎右衛門はその教育にはいろいろな配慮をしていた。渋沢栄一の6歳から市郎右衛門が指導して初学者向けの『実語教』や『三字経』を学習させ³⁾、句読点を授けて『大学』や『中庸』なども読み、その後従兄弟の尾高惇忠に四書五経をはじめ多くの書物の指導を受けることになった。14, 5歳まで読書、撃剣、習字等の勉強に励んでいたのであるが、渋沢家の跡継ぎが書物を読むだけではだめだと市郎右衛門が考えて、栄一に家業の藍玉の製造・販売、養蚕、農業の仕事に従事させて教育・訓練を始めた。また渋沢栄一の事蹟や伝記ではあまり触れられていないのであるが、渋沢栄一も江戸中期以降、商人の教育には不可欠だった『商売往来』（江戸時代のビジネス入門書）と『^{じんこう き}塵劫記』（江戸時代の算盤と和算の入門書）をしっかりと学習していた。明治40年3月15日の銀行倶楽部教育家招待会で渋沢栄一は、「私は商業教育としては塵劫記と商売往来の外受けたことがない人間でございます」と述べている（渋沢栄一伝記資料第7巻）。渋沢栄一伝記資料では、何度か塵劫記と商売往来について触れられている。渋沢栄一の実務能力形成の原点だと思われるので、つぎにこの江戸から明治の初期まで商業教育では圧倒的な影響を与えてきた2つの著書について概観しておきたい。

2-1 『商売往来』（江戸時代のビジネス入門書）

『商売往来』は、元禄時代に大坂の書家で手習いの師匠であった堀流水軒（ほりりゅうすいけん）の著作である。それまでの往来本、例えば『明衡往来』は公家の生活を基盤とし、『^{てい}庭訓往来』は武士の教養を主体とにしていたのに対して、『商売往来』は、当時の身分社会の中で読者層に措定されることの少なかった商人を直接の対象とし、とくに商売を主題とした著作であり、当時としては画期的な著書だったのである。その内容は、きわめて実践的で、「商売に関する語彙と心得を、小さなまとまりでグルーピングさせつつ、つなぎの言葉をもってリズムカルに読み下せるように配慮」（三好1987, 60）したものであり、しかも文字学習の素材にも活用できるものであった。三好信浩によれば、そこで採択された語彙は336種となり、大別すると商業用語、一般用語、生活用語の三領域に区分されるという。それでは、その内容を概観してみよう（三好1987, 60-62）。

3) 『実語教』や『三字経』は、江戸時代の初等教育書として広範に使用されてきたもので、その内容については齊藤（2013）、齊藤（2016）を参照されたい。

まず最初に記される商業用語は、商取引に関する語彙であって、主要なものは、商売の文字（9種）、両替の金子（9種）、天秤と分銅の単位（6種）、取引の用語（9種）の33種である。続いて一般用語が並べられ、商取引の対象となるような物品の語彙が中心で、その数は303種に達する。すなわち雑穀（17種）、日用品（10種）、衣料品（41種）、染色・染入紋（31種）、武士の用具（38種）、唐物・和物の家財（23種）、雑具（47種）、薬種・香具（53種）、山海の魚鳥（43種）となっている。そして最後に商人の生活用語が、商家の子供の修行（手跡と算術2種）、商人の稽古（歌から琴まで13種）、商人の分限（基から草花まで12種）、商人の応対（挨拶から饗応まで3種）まで30種となっている。

これらの生活用語を組み合わせて、どのような心得を指し示しているかということになると、三好はつぎの3点が注目されるという（三好1987, 62）。

第1は商家の子どもに学問をすすめたことである。第2は商人に芸道の稽古を認めたことである。もちろん行き過ぎは戒めている。そして第3は始末・柔和・正直の道徳を説いたことである。始末は、分不相応な生活に金銭を費やすことを戒めたものであり、柔和は挨拶や応対に気を配って顧客の心をつかむべきことを教えたものであり、正直は高利を貪って人をだますことのないように注意したものである。これらの商人道は、その後石田梅岩によって商人道としての倫理的裏打ちを与えられるのである。

それでは、『商売往来』の最初の商売の文字（9種）と天秤と分銅の単位（6種）、取引の用語（9種）そして最後の商人の応対（挨拶から饗応まで3種）を紹介してみよう。ここでは三次市立図書館所蔵の元禄七年版の『商売往来』を現代の仮名遣いによる読み下し文に書き換えたものを使わせていただく（三好1987, 50-56）。

「商売往来 堀流水軒筆

凡そ、商売持ち扱^{およ}う文字は、員数・取り遣りの日記・証文・注文・請取・質入れ・算用帳・目録・仕切りの覚えなり。先ず、両替の金子、大判・小判・壹歩・貳朱。金位、品多く、所謂、南鐐^{なんりょう}・上銀子・丁・豆板・灰吹等、贗と本手を考え、貫・目・分・厘・毛・払^{はつ}まで、天秤を以て、分銅相違なく、割符売買せしむ可きなり。

———中略———

惣じて、見世棚奇麗に挨拶・応答・饗^{あしらい}応^{もてなし}、柔和為る可し。大いに高利^{むさほ}を貪^べり、人の目を掠^{かす}め、天の罪を蒙^{こうむ}らば、重ねて問い来る人、稀なる可し。天道の働きを恐るる輩^{ともがら}は、終に、富貴繁昌^{ついで}、子孫榮花^{ずいそう}の瑞相なり。倍々、利潤疑い無し。仍^よって、件^{くだん}の如し」。

『商売往来』は、すでに述べたように採択された語彙は全部で336種であり、著作としては長いものではない。そのためテキストを筆写し、学習することも多かったと推測される。

渋沢栄一は、「商売往来は私が手本に書いて貰ったものだ」（渋沢栄一伝記資料第1巻75）と述べているように、父親市郎右衛門も『商売往来』を筆写し、栄一の指導に使っていたのであ

る⁴⁾。『商売往来』は、元禄期以来、長期にわたって商人世界の中で愛用され、読み書き能力の形成だけではなく、商人に必要な知識や心得を学習させるのに役立っていた。このことは、渋沢栄一も同様であり、商人としての心構えを形成するうえで重要な役割を果たしてきたと思われる。

2-2 『塵劫記』^{じんこうき}（江戸時代の算盤と和算の入門書）

渋沢栄一が商業教育として受けたというもう一つのビジネス書が『塵劫記』である。大矢真一によれば、『塵劫記』は、吉田光由によって明の程大位の算盤の書物として有名な『算法統宗』を参考にして1627年（寛永4年）に初版が刊行された（『塵劫記』の大矢真一の解説257）。『塵劫記』は「江戸全期を通じて、これに匹敵する算数書を見なかったために、大きな流行を来し、内容を多少加除し、『〇〇塵劫記』あるいは『塵劫記〇〇』と称したような書物を輩出させた」ようで「その種類は明治中期に至るまで三、四百種に及んでいた」そうである（前掲書262）。

『塵劫記』の書名は、大矢によれば「原本漢文の序に「塵劫来事糸毫不隔の句に基づく」とあることから明らかであるが、この句の出所はさだかでないとのことである。ただ法華経の「塵点劫」が永遠に等しいほどの長い時間を意味していて、「塵劫」は「塵点劫」の略であって、「塵劫たっても変わらない真理の書」という意味で付けられた書名のようなのである。

そして『塵劫記』の特色としては、その内容の素材が当時の実生活をそのままに反映しており、貨幣も貸借もすべて著作当時の状況を表しており、空想的な問題はごく少ない。また算盤の図をはじめ、各説明に豊富な見事な挿絵が配置され、読みやすく工夫された魅力あるテキストになっていたのである。大矢は、この点から見て、『塵劫記』は数的に表した江戸初期経済生活の百科事典と言うことができるとも述べている。さらにそれぞれの問題に算盤の活用が挿絵を使って説明されており、日常の計算能力の向上に有益なものとなっている。なお和算で著名な関孝和・久留島義太、儒学者の貝原益軒・太宰春台なども、若い頃に『塵劫記』によって数学を独習していたことが知られている。

それでは岩波文庫から刊行されている『塵劫記』（3部構成）から、各部の目録（目次に相当）を紹介することでその内容を概観してみよう。

新編塵劫記一の目録⁵⁾

①大数の名の事⁶⁾、②小数の名の事、③^{かて}糧の数の名の事、④田の数の名の事、⑤諸物軽重の

4) 渋沢栄一は、昭和5年に父親市郎右衛門が筆写した文献を『晩香遺薫』として美濃版和紙石版刷和装の二巻本にして刊行した。上巻には『商売往来』の他に『司馬温公家訓』、『朱子家訓』、『白鹿洞書院揭示』、『神君御教書』、『賢君御教諭』、『女消息往来』、『大和往来』が収められ、下巻には俳諧が収められたそうである（渋沢栄一伝記資料第1巻75）。

5) 読みやすいように一部を漢字に変えている。二の目録、三の目録も同様である。

6) 一、十、百、千、万、億、兆、京、垓、秭、穰、溝、澗、正、載、極、恒河沙、阿僧祇、那由他、不可思議、無量大数まで紹介されている。

事、⑥九九の数の事、⑦八さん割^{わり}のこえ、付図掛けざんの事、⑧見一の割のこえ、付図掛けざんの事、⑨掛けて割れるさんの事⁷⁾、⑩米売り買いの事、⑪俵まわしの事、⑫俵すぎさんの事、⑬蔵に俵の入積^{いれつもり}の事、⑭銭売り買いの事、⑮銀両替えの事、⑯金両替えの事、⑰小判両替の事⁸⁾、⑱よろづ利足^{りそく}の事⁹⁾、⑲絹木綿売り買いの事

新編塵劫記二の目録

①入子^{いれこ}ざんの事、②ながさき買い物、三人本銀に割^{わり}付^つる事、③船の運賃の事、④検地の事、⑤知行^{ちぎょう}物なりの事、⑥升の法の事、⑦よろづ升目入積^{いれつもり}の事、⑧材木売り買いの事、⑨ひわだまわしの事、⑩竹束まわしの事、⑪屋根のふき板積^{いれつもり}もる事、⑫同、勾配^{こうはい}ののびの事、⑬屏風^{びょうぶ}に箔置^{はくおき}積もりの事、⑭はく売り買いまわしの事、⑮河普請割りの事、⑯堀普請割りの事

新編塵劫記三の目録

①継子だての事、②橋の入目を町中へ割りかける事、③立木の長さを積もること、④町つもりの事、⑤ねずみさんの事、⑥ひにひに一ぱいの事、⑦日本国中男女の数の事、⑧からす算といふ事、⑨布一反の立て抜き^{かきりつ}の糸、長さを積もる事、⑩きぬ盗人を知る事、⑪油算の事、⑫金銀千枚^{かぎりつ}を開立^{かいりつ}にして積もる事、⑬百五減ということ、⑭薬師算という事、⑮座敷に畳敷き囲炉裏を入れる事、⑯六里有る道を四人して馬三疋に乗り合わせる事、⑰三人としてはかま二くだりきる事、⑱百万騎の人数を並べて見る事、⑲開平法の図の事、⑳開平円法図の事。
㉑開立法図の事

以上、ここでは塵劫記の目録を紹介することで塵劫記の概観としてきたが、算盤と和算のテキストとしては大変興味深い著作である¹⁰⁾。室町時代には、まだかけ算すらできない人が大多数であったのが、『塵劫記』の普及により江戸時代の中頃には算盤を使い、九九を覚え、割り算もでき、大きい数から小さい数まで自由に使いこなす一般の人々が現れてきたのである。江戸時代、算術、和算の大衆化に大いに貢献したのがこの『塵劫記』だったのである。渋沢栄一もおそらく『塵劫記』によって実務的・計算的能力の基礎を創り上げてきたのだと推測できる。渋沢は「算盤一つをとっても、後に商法会所を手伝った者の思い出によると、相当な自信を持った者も彼の速度には追いつけなかったという。さらに金銭の出納記帳が実に正確であること

7) ⑦⑧⑨は算盤の解説で算盤の図も掲載されている。

8) ⑭⑮⑯⑰は、通貨の両替に関わる計算である。江戸時代は金、銀、銭の三貨制度になっており、金(小判、一分判)は江戸、銀(丁銀、豆板銀)は上方、銭(寛永通寶)は日常庶民の一般通貨になっていた。これらの金貨、銀貨および銭貨の間には幕府の触書による御定相場も存在したが、実態は互いに変動相場で取引されるため、両替に関わる計算は商人にとってきわめて重要であった。三貨制度はこの両替商という金融業が発達する基盤でもあった。

9) 一部福利計算も入っていた。

10) 桜井(2012)は「『塵劫記』は、当時の人気作家、井原西鶴や十返舎一九をはるかにしのぐベストセラーになった。まさに『一家に一冊』の必携書と言っていい」と述べている。佐藤(2000)や佐藤(2009)、桜井(2012)は『塵劫記』の算盤以外の和算もいくつか取り上げて分かりやすく説明している。

が、滞欧の会計報告書を見た者を驚かした」（山本七平 2009, 541）というし、同様なことは城山三郎もエピソードとして紹介している。静岡藩での商法会所設立にあたっての建白書作成の作業量が膨大なものとなったので「履物屋の若主人が十露盤が達者だときいて栄一は応援をたのんだが、栄一がそれ以上に十露盤上手なのを見て、若主人がびっくりするということもあった」（城山 上巻 2010, 421）そうである。『商売往来』と『塵劫記』は、渋沢栄一の原点の一つなのである。

3. 石門心学の影響

周知のように、石門心学の開祖は石田梅岩である。石田梅岩の学問は、簡潔に述べれば「町人の哲学」であり、「町人のために、町人の手によって、町人の体験から、町人の道を説いた実践哲学」（竹中1972, 63）なのである。また「梅岩の学問の契機は、読書以上に『耳学問』であった。この点が重要である」（辻本2021, 142）という辻本の主張は興味深いものであるが、これについては別稿で論及してみたい。

ここではまず石田梅岩をめぐる時代背景を踏まえうえて、梅岩の生涯とその思想、そして江戸中期以降、石門心学として急速に広がった石田梅岩の哲学の内容と影響を検討する。

3-1 石田梅岩の時代背景：賤商観

江戸時代、「賤商観」つまり商人は賤しい存在だとみなされていた。徳川家康が江戸幕府を開いて、大きな戦乱が終了し、日本は経済成長と商品経済は大きく発展した。とくに大阪夏の陣（1615年）から元禄時代（1688年—1704年）中期までの約80年間は、農機具の発達や新田開発など農地が拡大し、米以外の商品作物も作られ、これらの生産物の交換や流通のための商業が発達していった。商業の担い手として登場した商人は、大名貸しや政商として、あるいは紀伊國屋文左衛門や鴻池、住友、淀屋などの贅沢で派手な生活に象徴される商人の商業活動は、武士や庶民からも輦轡を買うようになっていた。

「士農工商」の身分制度のなかで支配階級であった「士」は別にして、「農は人間にとって最も重要な食料の生産」、「工は生活に必要なものの生産」を担っているが、「商はいかなる生産にも携わっておらず寄生的で狡猾でずるい階層」だと思われていた。江戸時代中期を代表する儒学者である荻生徂徠（1666-1728）は、その著書『政談』でつぎのように語っている。

「商人が勢いづいているようだが、彼らの心というのは、職人や百姓とは違い、元々骨を折らずに座ったまま利益を獲得しようとするものである。また巧みな儲け方なども見つけたようで、商い自体をせずに、ただ手数料を取るだけの仕事などもしている。こういうことが近年ますます巧妙になってきている。同業組合を作って党派を組み、元締になることで座ったままで金儲けをしている。その結果、経費もどんどん莫大なものになって、物の値段が

下がらなくなった。これらは商人の妙術なので、奉行や役人も内情を理解できていないようだ」(『政談』132, 訳は森田2015b, 75-76)。

商人が物の値段に経費つまり商人の自己の利益を入れ込み、「商人の妙術」を使って高利を貪っているような見方は、当時の一般的な認識であった。

このような時代背景にあって、「士農工商」の身分は職分や職域の相違に過ぎず、「取引の利益を得ることは商人の道」であり、「商人の利益は武士の俸給と同じである」として商人の利益追求の合理性、正当性を明らかにしたのが石田梅岩(1685-1744)なのである。

3-2 石田梅岩の生涯と石門心学

石田梅岩は、1685年に丹波の国桑田郡東懸村(現在の京都府亀岡市)に石田権右衛門とたね夫婦の次男として生まれた。梅岩は号であり、名を興長、通称は勘平といった。次男でもあり梅岩は8歳の時に京都の商家の丁稚に奉公にあがった。

奉公先は小さな商家だったようで間もなく倒産した。当時の丁稚奉公では給金は支払われないうが、3度の食事と寝床が保証され、盆と正月にお仕着せとしての衣服や履き物が支給されることになっていた。手代になってやっと給金が支払われるのである。しかし梅岩はお仕着せがないばかりか、奉公先の倒産後も梅岩は「奉公にでたら主人を親と思ひ大切に勤めよ」という父親の言葉を守り、国元に戻らずに人足のようなことをしながら主人を養っていたという。そのことが奉公を世話した人に知れ、15歳の時に故郷に連れ戻された。実家に戻った梅岩は、子細は明らかではないが、兄が養子のような形で実家を離れていたため、実家の農作業や山仕事を8年ほど手伝っていた。

しかし兄が実家に戻ってきたため、梅岩は23歳でもう一度京都に奉公に出たのである。2度目の奉公先は本店で、黒柳家という一流の呉服屋であった。通常当時の商家では丁稚として入店するのは10歳前後であり、23歳からまた丁稚をやり直すことになったのは辛いことだったと思われるが、良く耐えて17年間ほど丁稚と手代を勤め上げた後、番頭にまで昇進するのである。梅岩の働きと人柄が黒柳家の主人に評価されたのである。

ただ梅岩は43歳で退職することになる。この黒柳家での仕事の合間に睡眠時間を削りながらも多くの書物、とくに最初は神道関係の著書から始まり、儒学や仏教の経典を独学で読み込んでいったのである。梅岩は、商家の仕事もあり、特定の師匠をもたず、いろいろな儒学者の講釈や仏教の説教を聴いて回っていたようであるが、小栗了雲(1668-1729)との出会いは大きな衝撃であったようである。小栗了雲は、儒学のみならず仏教も深く理解していた在野の学者であった。梅岩は、この小栗了雲との交流あるいは事実上の教導によって、梅岩が常に求めている「性」¹¹⁾を知ることになり、後に「性を知る状態に至ることを『発明』と呼ぶことになる(森

11) 森田健司は「朱子学において性は則ち理であり、それは自然や世界の秩序だった。梅岩は、自身が理そのものとなり、自然や秩序そのものに溶け込んでいることを知った」と説明している(森田2015, 57)。

田2015, 57)。この「発明」という概念は梅岩思想や石門心学の重要な概念になる。

そして小栗了雲が亡くなったあと、梅岩は1729年（享保14年）に満を持して住居を現在の京都市中京区車屋町通御池上る東側に移し、初めて講席を開いたのである。その際、梅岩は自宅の表の柱につぎのような有名な案内文を掲げたそうである。「何月何日、開講、席錢入不申候。無縁にても御望の方々は、無遠慮御通り御聞可被成候」。席錢つまり受講料は無料で、無縁つまり紹介がなくても大丈夫なので遠慮なく入ってお聞き下さいと掲示したのである。またこのときの梅岩の相当の覚悟は、『儉約齐家論』（上）において、15年前に初めて講席を開いた頃を振り返りながら、「もし聞く人なくは、たとひ辻立ちしてなりとも吾志を述べん思へり。——中略——たとひ千万人に笑われ恥をかくとも、いとふことなき志なり」（森田芳雄1991, 40-41）と述べていたことで理解できるし、その矜持には敬服するものである。ベラーは「梅岩は講釈、問答会および瞑想をおこなうことを、彼の教えの三つの方法として発展させたが、それぞれはいくぶん違った目的のために役立った。これらは、心学の歴史を通じて、三つの基本的な教化方法となつて残った」（ベラー著池田訳1996, 271）と述べているが、重要な指摘であると言えよう。高野はベラーのこの著書を「石田梅岩の思想とプロテスタンティズムとの類似性を指摘した先駆的な業績」と評価している（高野2024, 297）。

3-3 『都鄙問答』の内容と意義

石田梅岩の著作は、4巻2冊の『都鄙問答』と上下巻2冊の『儉約齐家論』だけではあるが、梅岩亡き後、門人が梅岩の言行と残された資料をもとに編纂した『石田先生語録』、『石田先生事蹟』などを含めて「石門心学」が形成されてきた。

ここでは、梅岩の基本的な思想が表現されている『都鄙問答』を中心に考察することにした。『都鄙問答』は、1738年（元文3年）に約10年間の講釈や月次会¹²⁾などの問答記録を書物に纏めるための最後の修正や校正を実施するために、但馬の城崎温泉に斉藤全門や手島堵庵など門人数名と滞在し、完成させたものである（森田2015, 78）。『都鄙問答』の書名である「都」とは都会、「鄙」とは田舎の事であり、田舎の人が出て来て、都会の梅岩に質問するという問答形式で理解しやすく記述されており、翌年の1738年4月に2分冊で公刊されたのである。ただ様式はこのようなものであっても内容は、四書（大学、中庸、論語、孟子）五経（易経、書経、詩経、礼記、春秋）¹³⁾をはじめとする儒学書や老師、莊子の著書、神道や仏教の著作からの引用も豊富であり、梅岩が独学とは言え、神道、儒教、仏教を基本書からしっかりと研究されてきたことが反映されている。

12) これは月に3回程度開催され、梅岩が毎回テーマを与え、これをもとに各人が答案を作成して討論をするというゼミナールのような授業形態であり、梅岩の講義とともに石田梅岩塾の特徴であった。

13) 四書五経については、竹内（2000）が分かりやすく参考になる。

『都鄙問答』「巻の一」

『都鄙問答』は、4つの巻で16段から構成されており、ここでは「巻の一」から順に見ていく¹⁴⁾。「巻の一」には、5つの段が含まれている。まず①「都鄙問答の段」では梅岩が開席して間もない頃に同郷の男が田舎から出てきて、梅岩の塾を異端の学だと罵られていることを伝えてくれる。これに対して梅岩は、論語や孟子など引用しながら、心をきわめて本性を知ることや「五常五倫」¹⁵⁾をめざすことの重要性を教えていく志を説明している。本書の総論とも言うべき段である。②「孝の道を問うの段」では、父母の気持ちにさからわず親に心配させないように仕えれば孝行といえる。孝行は仁義を尊ぶ心から行われるものであるという。③「武士の道を問うの段」でも四書五経を引用しながら、武士の道は武芸だけであるという誤った考えをもっているものがあるが、仁義の真の志がなければ武士の数のうちに入れるべきではない。④「商人の道を問うの段」は、短いが、商業と流通の意義を述べ、商人の活動の必要性を明らかにした梅岩の商人道の重要な文章である。平田は『都鄙問答』のこの段と松下電器（現パナソニック）の経営理念を比較したところ、「見事なまでの対応」と評している（平田2005, 50-52）。少し長くなるが引用しておきたい。

商人の起源について言えば、昔は各人が余分に持っているものを不足のものと交換して、相互に物を流通させることから起こったのである。商人は精密に計算して一銭もおろそかにしてはならない。これを重ねて財産をつくるのが商人の道である。財産のもとになるのは国中の人びとである。人びとの心も自分の心と同じであり、自分が一銭も大事にする気持ちから推量して、売る物を大切に扱い、少しも粗末にしないで売り渡せば、買う人もはじめは払う金を惜しいと思っても、買った物が役に立つので、そのうちに惜しくないと思うようになる。金銭を惜しくないと思う心が起これば、それは人びとを善に導くことに他ならない。そのうえ国の貨幣や物資が流通して、すべての人びとを満足させるのである。「春夏秋冬が交代して、すべての生き物がおのずから養われる」と同様に理屈にあったことである。このようにして財産が山のようになってもその人が欲深いとは言えないのである。

⑤「播州の人、学問の事を問うの段」では、学問をした人は、10人のうち7～8人も商売や農業を粗末にし、自分を偉いと思って人を見下したりして困っており、だから私の息子には学問をさせたくないという播州の人の質問に対して、梅岩は学問というものはそういうことを直すものだと言い切り、その上で学問についてつぎのように回答している。

学問の道は、第一に自分を正しくし、正義に従って主君を尊び、仁と愛で父母に仕え、友人

14) 本稿では『都鄙問答』は石田梅岩著足立栗園校訂による『都鄙問答』（岩波文庫）を利用し、加藤周一訳の『都鄙問答』（加藤1972）を参考としている。

15) 「五常」は「仁、義、礼、智、信」から成り、「五倫」は「父子親あり、君臣義あり、夫婦別あり、長幼序あり、朋友信あり」から成っている。

と交際するのに偽りなく、広く人を愛し、貧しい人を哀れみ、手柄があっても威張らず、衣類から諸道具にいたるまで、慎ましくして美しい物を避けることである。家の仕事に精通し、財産は収入を考えて出費を決め、規則を守って家の秩序を維持する。学問の道とはおよそこういうものである。

『都鄙問答』「巻の二」

「巻の二」には、4つの段が含まれている。⑥「鬼神を遠ざくということを問う段」、⑦「禅僧、俗家の殺生をそしめるの段」、⑧「或人、親に仕えることを問うの段」については、紙幅の関係もあり、説明は割愛し、ここでは⑨「或学者、商人の学問をそしめるの段」に注目しておきたい。この段では、「或る学者」を問答の相手として、前半では「人間の本性」と「天を知ること」について『書経』や『易経』、『論語』、『孟子』、などを引用しながら議論をしている。後半では「人間の本性」と「天を知ること」の学問と商人や商業活動、利益の社会的存在意義について議論している。

或る学者は、梅岩に、「商人たちは常に、人を騙して利益を得ることを仕事としている」、また「商人は欲深く、いつも貪ることを仕事としている。その商人に無欲を教えるのは、猫に鯉の番をさせるのと同じことである」に対して梅岩は、「商人の道を知らなければ、ただ貪る事に努めて家を滅ぼす。商人の道を知ると、欲を離れて仁を心がけて努力するから、正しい道にかなひ、栄えることができる。それが学問の徳である」と答えている。さらに或る学者は商人の利益について質問するのであるが、梅岩は商売によって受ける利益の意味について説き、「ものを売って利益を取るのは商人の道」であり、「商人の商売の利益は武士の俸禄と同じであり、商売の利益がなければ、武士が俸禄なしで仕えるようなものである」という主張を行った。これは、今日、梅岩の思想が紹介される時、一番有名なもので、一般に商業の社会的な意義を日本の思想史上初めて明らかにしたものとして捉えられている¹⁶⁾。商人の利益と武士の禄は同じものとしたのは画期的な事であったが、梅岩は、同時に売買利益を得るための心構えと基準が大事だということなども説いている。この点は、すでに紹介してきた『商売往来』の趣旨と合致するものであり、『商売往来』には町人の学問である石門心学の経営思想が入っているとも考えられる。梅岩は「煙草入れ一つ、きせる一本でも買う時には品物の善悪ははっきりしているのに、いろいろと言いくるめようとするのは良くない商人であり、ありのままに言うのが良い商人である」という。

そして、梅岩は「この道理を心得ていれば、言葉を飾らずありのままに言うので、正直者だと人に思われ、信用されるから、苦勞も無しに他人の2倍も売ることができる。商人は正直に

16) しかし商業の社会的意義や商人の利益の正当性については、鈴木正三（1579-1655）がすでに明らかにしていた（源1973, 104）。鈴木正三は、徳川秀忠に仕えた旗本だったが、42歳で出家し、職業倫理を重視し、日々の職業生活の中での信仰実践を説いた。鈴木正三の思想や石田梅岩との関係については、山本七平が詳細に検討されている（山本1982, 2015）。

思われ、警戒心をもたれないときに成功するのである。この妙味は、学問の力がなくてはわからない。それなのに商人には学問がいらないと言って、学問を嫌い、応用しないのは、理由のないことである」という。

このように梅岩は、商人の正直さと学問が何よりも重要であることを主張したのである。ここでいう学問の意味は、今日の言葉でいう、専門の知識や研究成果を知るといようなことではなく、前半で議論されてきた「人間の本性」と「天を知ること」つまり神道・仏教・儒教そして老荘思想なども学習を通して人が生きる為の道を探求することである。梅岩は、商人にこそ、これらの学問が必要だと説いたのである。

また或る学者からの「世間では、商人と屏風とはまっすぐに立っていることができない」と言われていることについての質問に対して、梅岩は「世間ではこのような聞き誤りが多い」としたうえで、梅岩は、商売における利益確保の正当性についてつぎのように具体的に説明している。

『易経』にも言うとおおり、「物資を売ることが商いである」（復、釈文）。だから物資を売ることの中に、俸禄が含まれていると考えなければならない。だから商人は左の物をとって右へ取り渡してもすぐに利益を得る。不正をしてとるのではない。品物の斡旋だけをする商人を問屋という。問屋が手数料を取ることはそれを店に書き出しているの、誰でも知っている。鏡に物を写すように明らかなで、隠しているのではない。正しい利益を収めることがはっきりしている。商人は正しい利益を収めることで立ちゆくので、それが商人の正直である。利益を収めないのは商人の道ではない。

「士農工商」は職分

また梅岩は、商品売買では相場の変動があり、仕入代金や利益を固定させることができないことを指摘し、変動することが偽りというならば、商品売買や取引が止まってしまう、そうならば商人は生きて行けなくなり、農民か職人になるであろう。そうになると物資を流通させるものがなくなり、すべての人が苦勞するだろう」と述べ、江戸時代の身分制社会についての梅岩流の説明をつぎのようにしている。

士農工商は、天下が治まるために役だっている。その一つでも欠けるとどうしようもない。士農工商を治めるのは君主の職分であり、君主を助けるのは士農工商の職分である。武士は元来、位をもった臣下であり、農民は草莽の臣下であり、商工は市井の臣下である。臣下としては君主を助けるのが臣下の道である。商人が売買するのは天下の助けになり、細工をする人に手間賃を払うのは工人の俸禄である。農民に耕作による利益を納めさせるのはこれも武士の俸禄に同じである。すべての人がその生業を営まなくては世の中が立っていかない。商人の利益も公けに許された俸禄である。

この説明は、梅岩が士農工商という当時の身分制度を各自の職分として捉え、合理化していることを表している。渋沢栄一の父親・市郎右衛門が「東の家」の三代目宗助とともに、領主から御用金の要請を仕方がない引き受けていたことや他方でしっかりと商売に励み利益を獲得していたことを思い起こさせる。彼らは、不合理を感じながらも士農工商という身分制度を所与のものとして職分の違いとして理解していたようである。彼らは世代的にも石田梅岩や石門心学の展開の時期と重なっており、その影響を受けていたようにも思われる。もちろんこの背景には江戸時代のこの身分制度も硬直的なものではなく、流動性があり、農工商の移動はそれほど難しくなく、武士への転換も武芸や学問の能力や財力による養子縁組や御家人株の購入などの方法によって可能になっていた。実際「東の家」の三男坊であった渋沢栄一の父親・市郎右衛門も若い頃は武士をめざしていた。「政治に対する考え方、武家に対する態度なども『雨夜譚』に出てくる市郎右衛門は、全く梅岩と同意見と言わざるを得ない」（山本2009, 90）と山本七平が指摘していることも参考になる¹⁷⁾。

「先も立ち、我も立つ」

この段の最後で梅岩は、商人の中に商人の道を外した不道德な商人がいることを認めて、とくに二重の利益をとり、二つの枰を使いわけ（仕入と販売で容量の違う枰を用いること）、密かに謝礼の金を取ろうとする商人に対しては厳しく批判している。そして「注意してそういうことをしないのは、ただ学問のおかげであり、世の中の様子を見れば、見かけは商人のようで実は盗人がいる。本当の商人は相手方も立ちゆき、自分も立ちゆくようなことを考える¹⁸⁾」という。この最後の文章の読み下し文は「^{まこと}實の商人は先も立、我も立つことを思ふなり」であるが、このフレーズは、石田梅岩の思想を代表するものとしてきわめて有名なものである。商取引が成り立つのは、売り手だけではなく、買い手の方にも何らかの利益があるからである。だから売り手は買い手にも利益があるように配慮が必要であり、相手方の立場を尊重すべきなのである。商取引は、あくまで、当事者双方に利益をもたらすものでなければならない。石門心学にも深い理解している稲盛和夫は、この言葉を引用している（稲盛（2004, 179）。また2000年10月15日に京都で開催された「心学開講二七〇年記念シンポジウム」ではパネルディスカッションに参加されていた。なおこの言葉は近江商人の「三方よし」に通じるものとして

17) 渋沢栄一は自伝である『雨夜譚』において「忘れがたき父の教訓」（渋沢1984 21）として、江戸で高価で華美な書籍箱と硯箱を購入してきた際に大変叱責されたことを語っており、当時は厳正に過ぎて、慈愛の薄いように思われたが、それは自分の心得違いだった述べており、父の質素儉約を旨とする経営者精神には尊敬をしていた。

18) 柴田鳩翁は、賭博が禁止されるべきものであることを述べる際に、つぎのように道話で述べていた。「売ってよろこび、買うてよろこび、誂えてよろこび、拵えてよろこび、駕籠にのってよろこび、かついでよろこび、—— みな双方がよろこぶのに、賭勝負ばかりは、一方はよろこび、一方は泣く。これが身勝手の大將」（柴田鳩翁『鳩翁道話』、東洋文庫、287）

紹介されることもある。

以上、⑨「或学者、商人の学問をそしるの段」をボリュームもあるし、梅岩の思想がよく顯れたところでもあり、少し丁寧に検討してきた。梅岩は商人の社会的機能の重要さと倫理観を平易に語っていたのである。

『都鄙問答』はこのあと、「巻の三」⑩「性理問答の段」そして「巻の四」⑪「学者の行状心得がたきを問うの段」、⑫「浄土宗の僧、念仏を勧むるの段」、⑬「或人、神詣でを問うの段」、⑭「医の志を問うの段」、⑮「或人、主人行状の是非を問うの段」、⑯「或人、天地開闢の説をそしるの段」が続くのであるが、ここでは商人に関する梅岩の重要な考え方は押さえられてきたので、これらは割愛することにする。

3-3 石門心学の展開

3-3-1 手島堵庵の活躍

石田梅岩が亡くなったあと、梅岩思想を継承し、発展させ、石門心学を創り上げたのは、手島堵庵(1718-1786)であった。堵庵は、石田梅岩の弟子で京都の豊かな商家上河蓋岳の息子で、本名上河喬房、通称を近江屋源右衛門という。18歳の時に石田梅岩に師事し、心学の研鑽と家業に励み、43歳になった1773年(宝暦12年)に家業を息子の和庵(1747-1791)に託し、心学の継承と学業に専念することを決意する。

まずは一番弟子の斉藤全門たちが執筆していた梅岩の伝記『石田先生事蹟』を引き継ぎ、完成させた。その後梅岩の正統的な教学の研鑽のために、また梅岩の経歴と言行を後生に伝えるために『石田先生語録』の編纂に取りかかった。1756年に現在の京都市中京区富小路通南小路三条下る朝倉町に常設の講席を設け、これを五ご楽舎と名付けた。これが後に日本全国に広がる心学の学校つまり心学講舎の第一号であった(森田2015, 163)。家業を離れ、隠居した当初は、京都富小路の五楽舎に住み、講席の場とするも、門弟の増加により、1773年(安永2年)に五条東洞院に修正舎、1779年(安永8年)には西陣の時習舎、1782年(天明2年)には、河原町に明倫舎を建て、石門心学の普及、宣伝に尽力する。堵庵は制度面でも石門心学の学校としての機能を整備していく。

石門心学の講師や教師の資格を定め、「本心発明者」には京都の三舎(修正舎・時習舎・明倫舎)で印可(証明書)を与えることにし、講師の資質の維持、強化を図り、有資格者を各地に派遣して、心学運動の健全な発展を図ることにした。講席でのテキストも定められ、儒教の古典と梅岩の著作や『徒然草』などであるが、もとより『都鄙問答』が最も重要とされていた(由井2019, 184)。堵庵は、執筆活動にも励み、1773年(安永2年)には『知心弁疑』¹⁹⁾をはじめ、多くの著書を刊行した。また「石田梅岩の門流」を表す石門と心学を合わせた石門心学

19) これは柴田実校注(1972)に収められている。またそこには手島堵庵の他の重要なエッセイも入っている。

という呼び名を考え出したのも、堵庵だったと伝えられている。梅岩は自分の学問について、心学という呼称は一度も用いなかったそうである（森田2015, 164）。さらに堵庵は、梅岩の教説を日常的な用語に換えて易しく語り、とくに梅岩の「性」という用語が、一般の人びとに理解し辛いことに気付き、それを「本心」という言葉に改めたのである。

堵庵の精力的な活動によって、梅岩の心学は全国に広がる礎が築かれ、また中沢道二・布施松翁・上河洪水・脇坂義堂・薩埵徳軒・柴田鳩翁など優秀な弟子たちを養成した。なおこうした石門心学の広がり、心学運動として当時の「儒者たちよりもはるかに実践的・行動的であり、佃島の人足寄場の収容者たちの教諭にあたったり、農村での間引きの弊を減少するために『陰徳箱』の制度を設けて、困窮者の小児教育費に宛てる、等の積極的教化策を示し、また福祉事業を試みたりしている」（源2000, 116）。柴田も「梅岩が思いやりの情に厚かったことは飢饉や火災に際して率先救恤に当たったことによって知られる。元文五年（1740）の冬、京都は不作のために市中の米価が高く、貧困者は飢餓に苦しんだ。その有様を見聞した梅岩は、門人らを語らって米銭を集め、歳末12月28日から日々その場所を替えて、これら窮民らに施与した」（柴田1985, 113-114）と紹介し、その後も石門心学の門弟たちは梅岩にならって施行、施粥を実施するようになっていた。現代のCSRに繋がる心学運動のこのような側面を確認しておくことも重要である。

3-3-2 中沢道二の活躍と参前舎

手島堵庵の弟子である中沢道二（1725-1803）が1779年（安永8年）に日本橋塩町に参前舎を開いたところ、「その活躍ぶりは少々超人的といえるほどで、石門心学はまたたく間に関東一円で広がった」という（山本2013, 227）。中沢道二は、道二は号で、名は義道。京都西陣で織職の家の出身で、亀屋久兵衛と呼ばれていた。道二が堵庵に入門したとき、彼はすでに40を超える中年であった。しかし石田梅岩がそうであったように、彼は商人としての仕事に打ち込みながら、主として仏教を中心に長く独学で学問に励んできた。そうした学問の背景があったため、入門後の道二は、堵庵の教えを一気に体得していった。堵庵の代わりに出張講義に出向かせると道二の話術が面白く高い評価を受けるのであった。とくに昔話や印象的な出来事の中に教訓を織り込んだ道話と呼ばれる講席が素晴らしく、聴衆はまるで講談を聴くように楽しんだそうである。

こうした道二の能力を評価して堵庵は道二を江戸に送ったのである。道二の石門心学は、庶民だけでなく、江戸幕府の老中松平定信（1759-1829）にも評価され、播磨国山崎藩の藩主・本多肥後守忠司（1741-1795）をはじめ、最終的には29名の大名を門下生に持ったのである。森田は「一商人が、これほどの数の大名を弟子に持ったという事実は、我々の江戸時代観を大きく揺るがすほどのものだろう。梅岩が一人で始めた学問が、遂に上級武士にまで及んだのである」と述べている（森田2015, 164）。道二はまた女性への教育や佃島に作られた無宿者や前

科者などの再教育施設「人足寄場」の教諭方に任命されたことはとくに有名である。生涯で道二が遊説した地域は20カ国になどにも及んだそうである。手島堵庵によって設立された心学講舎は、江戸時代に全国で173舎まで拡大し、そのうち関東でも27舎が存在していた（森田2015, 168）。

このような広がりをもってきた石門心学について伝統的な儒学の朱子学の権威者たちがなにも対応しない訳にはいかない。脅威を感じていたかもしれない。佐藤一斎（1772-1859）は、美濃国岩村藩出身の儒学者で、後年昌平黌の儒官（総長）を命じられ、官学の総帥として重きをなした人物である。朱子学を専門としつつも、陽明学も修め、学問仲間から尊敬をこめて「陽朱陰王」と呼ばれた儒学者である。門下生は3,000人と言われ、幕末に活躍した山田方谷、佐久間象山、渡辺崋山、横井小楠など蒼々たる人材を輩出した。このある意味では当時の儒学の最高権威者である佐藤一斎が有名な『言志四録（三）言志晩録』（1839年から1849年までの執筆）の「67条石田心学を評す」においてつぎのように述べている（川上1980, 91）。

「世に一種の心学と称する者有り。女子、小人に於ては寸益無きに非ず。然れども要するに郷愿の類たり。士君子にして此を学べば、則ち流俗に汨み、義気を失い、尤も武弁の宜しき所に非ず。人主誤って之れを用いば、士気をして怯懦ならしめむ。殆ど不可なり。（訳文：世間に心学と称する一種の学問がある。女子や小人には多少の利益がないでもない。しかし要するに郷土におけるえせ学者の類である。士や立派な人びとがこれを学べば、凡俗に陥り、正義の意気を失ってしまう。したがって武士の学ぶべきものではない。万一にも殿様がこれを誤用するならば、士の意気を減じ、臆病にさせてしまうからよろしくない）」。

また幕府の官許を受けた大坂の町人学問所懷徳堂からも石門心学は、無視できないものとなり、その懷徳堂四代目学主である高名な中井竹山（1730-1804）は、『草茅危言』において、「まったく文字を知らなくても道を得られるとするのは、おおいに人心に害がある。鄙近な教えで手広く愚俗の民を引き入れることは、一向宗にも通じる。諸所で無縁の人を集めて説法をするなどは、言語道断である」と石門心学を念頭に置いて批判している（宮川2002, 125）。石門心学は既存の儒学者からは異端の学問として批判されていたのである。

むすび

以上、本稿ではまず第1章で栄一の父・市郎右衛門の実家である「東の家」の創設と発展を歴史的に振り返りながら、市郎右衛門が渋沢一族の宗家である「中の家」に養子に入り、「中の家」の再興と長男で跡取りの渋沢栄一にどのような経営者教育をしてきたかを考察してきた。「東の家」は企業家精神に富む初代宗助の商業から出発し、畑作などの農業も兼業し、その後

藍玉の生産・販売や養蚕などの事業も開始し、富裕な農家に発展したのである。「中の家」に養子に入り、栄一の父となる市郎右衛門は、期待通りに一時傾いていた渋沢家を立派に立て直し、「東の家」でおそらく指導を受けていた藍玉の生産・販売と養蚕の事業を「中の家」でも成長させ、金融事業なども行うようになり、血洗島村の2番目の富裕農家（1番は「東の家」の渋沢家）にまで再興させることに成功したのである。渋沢栄一には丁寧な儒学に基づく基本的な教育をしながらも同時に跡取りとして相応しい実践的な経営者教育も実施してきた。2代目宗助（1773-1836）やその息子である市郎右衛門（1810-1872）の時代には、江戸で参前舎も開講（1779年）されており、血洗島にも石門心学の影響があったように思われる。市郎右衛門の身分制度についての考え方や日常生活は、正直、誠実、勤勉、儉約（決して吝嗇ではない）の生活は、「全く梅岩と同意見と言わざるを得ない」（山本2009, 90）ものだった。とくに栄一が江戸で高価で華美な書籍箱と硯箱を購入してきた際に厳しく叱責したことは石門心学の実践家としての市郎右衛門の特質をよくあらわしていた。このような父親に大切に育てられ、また伯父である企業家精神に富んだ卓越した経営者であった3代目宗助から書道を通して薫陶を受けてきたのである。渋沢栄一の経営思想の原点は渋沢一族の企業家精神にあるのである。

第2章では経営者教育の基礎となっていた『商売往来』と『^{じんこうき}塵劫記』の2つの文献を検討し、渋沢栄一の実務的能力の醸成とビジネスに対する心構えにそれらが大いに役立ってきたことを明らかにした。14歳ぐらいから原料の藍葉の仕入れや加工、藍玉の販売と掛債権の回収などを体験し、商取引に関係する資金の動きや帳簿記入に熟練していったことも合わせて、これらが渋沢栄一のその後の人生で頭角をあらわし、世に出るきっかけを与えることになったのである。一橋家への仕官と一橋家の財政改革やパリ万博使節団随員になったこと、静岡藩での「商法会所」を設立し、その後明治政府の官僚として招聘されるようになったこと、などがそうである。文字通り2つのテキストは渋沢栄一の原点の一つを形成していたと言えるだろう。

第3章では石門心学の影響を考察するにあたって、その開祖である石田梅岩の時代背景を押さえたうえで、石田梅岩の生涯とその思想である石門心学を主著『都鄙問答』を詳細に検討し、すでに述べたように2代目宗助（1773-1836）やその息子である市郎右衛門（1810-1872）の時代に関東でも石門心学の思想的展開と定着が見られ、その影響を受けて事実上石門心学の実践家に市郎右衛門がなっていたと考えられる。

こうした影響は当然、渋沢栄一にも反映されているのである。前稿（水野2025）で「東の家」の渋沢家や市郎右衛門的な伝統は常に渋沢栄一の心の底辺にあり、これが政治運動に熱中しているような時でも時々、表に出てくるのであり、渋沢栄一の儒学の理解が教条主義的ではないことや官僚を辞して実業界に入っていく背景には父親の市郎右衛門の実家の影響（石田梅岩の石門心学）を指摘してきたが、その通りであったように思っている。すなわち渋沢栄一の経営思想には石門心学の影響が根底にあるのである。

最後に渋沢栄一自身が石門心学について論及しているところを紹介しておきたい。渋沢栄一

の公刊されている一連の著書には、石門心学について述べられているところが出てこないのがあるが、デジタル版『渋沢栄一伝記資料』のデータベースを調べれば、つぎのような記述がある。

「徳川幕府の中葉より行はれ始め、神儒仏三道の精神を合せ、平易なる言語を用ひ、極卑近にして而も通俗な譬喩を挙げて実践道徳の鼓吹に力めたものに「心学」と申すのがある。八代將軍吉宗公の比、石田梅巖始めて之を唱へ、かの有名な「鳩翁道話」などこの派の手に成つたものであるが、梅巖の門下よりは手島堵庵、中沢道二などの名士出でこの兩人の力により心学は普及せらるゝやうになつたものである。私は曾てこの兩人の中の中沢道二翁の筆になつた「道二翁道話」と題せらるゝ一書を読んだ事がある。そのうちに載つてゐる近江の孝子と信濃の孝子とに就ての話は、未だに忘れ得ざるほど意味のある面白いもので、確か「孝行修行」といふ題目であつたかの如くに記憶して居る」(別巻第6, 688)。

やはり渋沢栄一も石門心学についての本も読んでいたようである。そして『渋沢栄一伝記資料』ではこのあと「道二翁道話」について詳しく紹介したうえで、つぎのように一定の評価をしているのである。

「近江の孝子も翻然として大に覺り、孝の大本は何事にも強ひて無理をせず、自然のまゝに任せる処にある、孝行の為に孝行に力めて来た我が身にはまだまだ到らぬ点があつたのだ、と気付くに至つたと説いたところに『道二翁道話孝行修行』の教訓がある」と述べ、「孝行ばかりでは無い、政治も矢張り同じことである。政治ばかりでは無い、世間の一切万事皆同じ事である。孝行も孝行をしようとしてすれば却つて孝行にならぬやうに、政治をしようとしてすれば却て真実の政治にならぬものである。孝行ならぬ孝行が真実の孝行になるやうに、政治ならぬ政治が真実の政治になるものである」。

参考文献

- 石川謙校訂 (1935)『校訂 道二翁道話』岩波文庫
石田梅岩著 足立栗園校訂 (1935)『都鄙問答』岩波文庫
稲盛和夫 (2004)『生き方：人間として一番大切なこと』サンマーク出版
荻生徂徠著 辻達也校注 (1987)『政談』岩波文庫
加藤周一編 (1972)『日本の名著18富永仲基・石田梅岩』中央公論社
木村昌人 (2020)『渋沢栄一：日本のインフラを創った民間経済の巨人』ちくま新書
幸田露伴 (2020)『渋沢栄一伝』岩波文庫
齋藤孝 (2013)『子供と声に出して読みたい実語教』致知出版社
齋藤孝 (2016)『子どもの人間力を高める三字経』致知出版社
桜井進 (2012)『夢中になる江戸の数学』集英社文庫
佐藤健一 (2000)『江戸のミリオンセラー「塵劫記」の魅力』研成社
佐藤健一 (2009)『平成版「塵劫記」—おもしろ算術書のすすめ—』
柴田鳩翁著 柴田実校訂 (1972)『鳩翁道話』平凡社 (電子書籍版)

- 柴田実（1985）『石田梅岩』吉川弘文館
- 柴田実校注（1972）『日本思想体系42石門心学』岩波書店
- 柴田実監修・森田芳雄（1991）『倭約齊家論のすすめ 石田梅岩が求めた商人道の原点』河出書房新社
- 渋沢栄一（1984）『雨夜譚（あまよがたり）：渋沢栄一自伝』（長幸男校注・解説）岩波文庫
- 渋沢栄一（2012）『論語と算盤』角川文庫
- 渋沢栄一（2019）『渋沢百訓：論語・人生・経営』角川ソフィア文庫
- 城山三郎（2003）『雄気堂々（上）』新潮文庫
- 竹内照夫（2000）『四書五経入門』平凡社
- 竹中靖一（1972）『石門心学の経済思想 増補版』ミネルヴァ書房
- 高野秀晴（2024）『石田梅岩』ミネルヴァ書房
- 田中一弘（2024）『先義後利の経営：渋沢栄一が求めた経済士道』有斐閣
- 辻本雅史（2021）『江戸の学びと思想家たち』岩波新書
- 平田雅彦（2005）『企業倫理とは何か：石田梅岩に学ぶCSRの精神』PHP新書
- ベラー, R.N.（池田昭訳）（1996）『徳川時代の宗教』岩波文庫
- 源了圓（1973）『徳川思想小史』中公新書
- 宮川康子（2002）『自由学問都市大坂：懷徳堂と日本的理性の誕生』講談社選書メチエ
- 水野一郎（2019a）「渋沢栄一とCSV—道徳経済合一説を中心として—」『産業経理』Vol.79, No.2, 13-23
- 水野一郎（2019b）「SDGsと渋沢栄一」『関西大学商学論集』第64巻第3号, 57-71
- 水野一郎（2025）「渋沢栄一の経営思想と管理会計の意義：「管理会計の日」をめぐって」『関西大学商学論集』第69巻第4号, 23-42
- 三好信浩（1987）『商売往来の世界—日本型「商人」の原像をさぐる』NHKブックス
- 宮本又郎編著（2016）『渋沢栄一』PHP研究所
- 森田健司（2015a）『石田梅岩：峻厳なる町人道德家の孤影』かもがわ出版
- 森田健司（2015b）『なぜ名経営者は石田梅岩に学ぶのか？』（電子書籍版）デイスカヴァー・トゥエンティワン
- 山本七平（1984）『勤勉の哲学：日本人を動かす原理』PHP研究所（電子書籍版）
- 山本七平（2009）『渋沢栄一：近代の創造』祥伝社
- 山本七平（2013）『勤勉の哲学：日本人を動かす原理』（電子書籍版）PHP研究所
- 山本七平（2015）『（新装版）山本七平の日本資本主義の精神』（初版1979）ビジネス社
- 由井常彦（2019）『「都鄙問答」と石門心学—近世の市場経済と日本の経済学・経営学—』富山房インターナショナル
- 吉田光由著 大矢真一校注（1977）『塵劫記』岩波文庫
- 渋沢栄一記念財団編デジタル版『渋沢栄一伝記資料』
- 日本財団図書館<https://nippon.zaidan.info/seikabutsu/2000/00198/mokuji.htm>
- 川上正光訳注（1980）佐藤一斎著『言志四録（三）言志晩録』講談社学術文庫（付記）
- 本稿は、日本管理会計学会スタディ・グループ（2024年9月～2026年8月）「管理会計の先駆者としての渋沢栄一の研究」（研究代表者：水野一郎）の研究成果の一部である。

