

お茶屋の信用創造

「金融経済学」と聞くと、つい難しそうで敬遠しがちですね。そもそも、ふだんの暮らしの中で、どんなふうに関与しているのでしょうか？ このコーナーでは、面白いストーリーとわかりやすいとえで、身近な暮らしの中で役立っている金融や経済のしくみを紐解いてくれる梶井厚志先生のエッセイをお届けします。

京の花街上七軒

京都市中心部の北西、菅原道真公を祭る北野天満宮近くに、上七軒（ななしちけん）とよばれる場所がある。室町時代、北野天満宮を再建するために全国から資材が集められた。その時に余った材木で、天満宮の東側に七軒の家が建てられたことから、このあたりが上七軒と呼ばれるようになったとされる。上七軒は花街の一つで、いわゆるお茶屋ができたのは豊臣秀吉の時代である。京都の花街といえは、かつて新撰組が京都を闊歩していた時代には鳥原、現在は祇園がもつとも有名であろうが、歴史的に見れば上七軒がいちばん古い。

上七軒は西陣とよばれる地域のすぐ近くにある。江戸時代に西陣あたりが織物産業で栄えたころ、そこに隣接する上七軒も大いに

賑わった。現在の上下七軒境界は、どちらかといえばひっそりとしていて往時の面影はないものの、それでもお茶屋は何軒かあつて、二十数名の芸妓・舞妓が在籍している。それゆえ今でも昔ながらの京風お茶屋遊びが楽しめるはずなのだが、京都のお茶屋というと「一見さんお断り」、すなわち誰かの紹介がないと入れてくれないという印象があり、興味があつてもなかなか近づきがたい。

お茶屋バー？

もう何年か前のことになる。同僚二人と西陣あたりにいたところ、その一人が、敷居の高そうな花街でも最近はお茶屋バー（お茶屋バー）というのがあり、普通のショット・バーの感覚で、紹介がなくても気軽に入れておもしろいというから、ならばと三人ですぐ近くの上七軒に足を向

京都大学 経済研究所 教授
梶井 厚志 かじい・あつし

1963年広島県生まれ。1986年一橋大学経済学部卒業。1991年ハーバード大学大学院卒業。Ph.D.in Economics。ペンシルバニア大学助教授、筑波大学社会工学系助教授、大阪大学社会経済研究所を経て、現在京都大学 経済研究所 教授
著書：『ミクロ経済学：戦略的アプローチ』（梶井厚志、松井彰彦共著）日本評論社、『戦略的思考の技術：ゲーム理論を実践する』『故事成語でわかる 経済学のキーワード』ともに中央公論新社など

けた。ところが、あたりには京町屋風の家がひっそりと並んでいるだけで、どこに肝心の「お茶屋バー」なるものがあるのか判然としない。そのうちに発案者が、看板も何もない家の引き戸をがらりと開けてずかずかと入るから、恐る恐るついていった。

中に入ると、京風の外観からは想像できない黒を基調とした洋風の部屋である。左手に立派なカウンターがあり酒が並んでいて、なるほどこれは間違いなくバーである。カウンターの向こう側には、着物姿の妙齢の女性が一人立っている。客の乱入に気づいて、奥から男性ができた。この人がバーのマスター、女性は芸妓の見習だとのこと。

酒を頼んでしばらく会話をしていたら、今夜はほかに客もないことだし、内輪のこととして舞妓の半玉をここに呼びましょうかとマスターが言いました。半玉とは修行中の見習いということで、一人前ではないから祝儀を包む必要はありません。ただ、未熟者ゆえの失礼はご容赦ねがいますという。

ご祝儀を包む必要がなくても、特殊なサービスにたいして何らかの対価が発生しても不思議はない。しかし、それに関する費用便益を冷静に分析するには、私たちは勢いづきすぎている。二つ返事でその半玉さんと呼んでもいい、カウンターの見習芸妓さんとあわせて侍

らせたものであるが、いかなるやり取りがなされたのかは本論に全く無関係なので省く。

信用の気づきにくい経済価値

さて、もう日付も変わろうかというころ、女の子たちは明日の朝早くからお稽古があるから休ませてもらいなさいという声がかかり、かわいらしく挨拶をした後でこの二人は奥へと消えてしまった。

そんなところから今度は現実がぼちぼちと始まる。

頼んだ焼酎のボトルはいつのまにか空になっていた。なかでは私が最年長で、あきらかに勘定を頼む立場にあった。ところがこのマスターが、代金を請求しようとしなす。すでに名刺をもらっているから、月末に請求いたしますというようなことを、懇懇にいうのである。せめて金額だけでも教えてくれと言っても、とりあわない。言ったところで、今の持ち金程度では到底払いきれないということであろうか。私は即座に酔いからさめた。

彼の言い分はこうだ。ここで代金の清算をすることは簡単だが、それでは皆さんと店との縁もそこで清算されてしまう。遊びのお金は月末に請求し、客は翌月になったら代金を持つ

てまた店にやってくるもので、この町では昔からそうやって縁というものが大切にされてきた。代金をその場で請求するなど、自ら大切な縁を切るような不細工なことではできない。

なるほどこれには一理ある。お店の立場からすると、いつ来るかわからない客をあてにするよりも、定期的に必ず現れてくれる常連客をかかえるほうが商売の安定をはかることができる。つまり、あえて現金で即座に決済するのではなく、相手の信用を頼みにして後日に代金を受け取る掛け売りをしたほうが、かえっ



お茶屋の信用創造

て得になるというのである。

これは普段は気づきにくい、信用の経済学的効果ではあるまいか。通常経済学で信用供与というと、将来ならば収益が見込まれるが現在は資金が不足している経済主体が、将来必ず返すという信用をもつて現在金を借りるという成り行きを考えるものだから、私は上七軒という意外な場所ですさな発見をしたという気分になったものである。

花街の信用創造システム

しかし、肝心の私たちの信用はというと、そもそもその店に行っただけは初めてで、私の名刺といえばパソコンで自作した子供のおもちゃのようなものである。にもかかわらずマスターは、私たちの職業は話しぶりやいでたちからわかることで、代金は大学の先生方ならたやすく払える金額ですからというだけで、頑として金額の請求をしないのである。

そんなやり取りをしているうちに、彼からまた面白い話を聞いた。「一見さんお断り」で、紹介がないと名の通ったお茶屋には上がれないというのは正しいが、紹介というのは単に名前を取り次ぐだけではなく、支払を保証するものだというのである。保証というのは、客が翌月に払いを持って現れなかったならば、その

紹介者が責任を取って支払いをするということだそう。もちろん、支払い能力があってもしきたりを守つてきれいに遊べないような人を紹介すると、紹介者の信用が落ちる。「一見さんお断り」というのは、特別な仲間内のためだけに遊び場を確保するという趣旨ではなく、信用力があつて末永く遊びを続けられるような人を選びだして維持するための工夫だというのである。

ここでも、信用というものが付加価値を生み出す様子を垣間見られ、私は大いに感心した。すなわち掛け売りをするほうが店の利益にながすが、そのためには支払い不履行という信用リスクをものに店が抱えることになる。ところが、紹介者が信用保証をするというシステムが確立されてしまえば、店は信用リスクを軽減することができ、安心して掛け売りができるようになるというわけだ。

お茶屋バー遊びの結末

さて、大いに学んだのはいいが、肝心の授業料は一体いくらなのかわからずじまいで、私たちは店を後にした。翌日、酔いがさめてから冷静に考えると、店の中で随分と酒を飲み、しかも舞妓と芸妓を至近距離に侍らせて二時間以上も粘ったことになっている。店を探し当て

た当人に聞くと、そういう店があるのをごどこかで読んだというくらいで、勘定の相場などまったく知らないという乱暴な話なのである。

それから月末まで、私は毎日眠れない夜を過ごした。このような度胸のなさでは、茶屋遊びなど一生おぼつかないであろう。請求書は、やはり来た。金額は、われわれが想定した最悪のシナリオではじき出した金額よりも大分安かった。ただ、とことん不細工な私は、銀行振り込みで支払いをしてしまったから縁が切れた。今では大変反省している。

連載エッセイ 第1回

くらしの中の金融経済学