

相場師だけじゃない 庶民が気軽に投資をしていた堂島米市場

文・高槻泰郎

江戸時代の人々は、領主階級から庶民に至るまで、投資、運用に熱心であつたことをこれまでに述べてきました。最終回となる今回は、江戸時代の庶民、とくに大坂の人々が読んでいた投資ガイドブックについて紹介したいと思います。

「秘書」が流布する?

安政2（1855）年に大坂西町奉行に着任した久須美祐雋（すけとし）は、在職中に大坂で見聞した事柄を隨筆『浪華の風』としてまとめたことで知られます。その中で、堂島米市場のことを「他国には無くて浪花のみにありて、金銀融通となり繁昌せるものは、堂島の米相場なり」と紹介しています（『日本隨筆大成第3期第5巻』、333頁）。

しかし、久須美は、これ以上詳しくは紹介していません。なぜなら、「およそ米相場のことを書るものは、秘書と称して世間にも流布せしものあれば、その詳らかなることはその書

に譲りて、ここに贅せず」（同上書、334頁）、つまり「秘書」（「秘伝の書」の意）と称する本が世間に流通している、それを読めば分かることだからあらためて書く必要はない、と考えたからでした。

「秘書」が流布する、というのも変な話ですが、とにかく、堂島米市場に関する「秘書」が、当時の大坂では盛んに流通していたことをうかがわせます。

久須美が具体的にどの本を指しているのか分かりませんが、おそらくこのあたりだろうな、という察しはつきます。代表的なものを挙げれば『米穀売買出世車』（1748年成立）、「八木虎之巻」（1751年成立）、「商家秘錄」（1770年成立）、「八木秘傳書」（1847年成立）などがそれに当たるでしょう（注1）。出世、虎の巻、秘錄、秘伝など、いかにもお金儲けの秘訣が詰まっているそうな言葉が並んでいます。

これらの内容は多岐にわたります

※江戸時代の大坂は「大坂」、近代以降は「大阪」と表記しています。

が、デリバティブ取引を行っている人々、あるいはこれからデリバティブ取引を始めようとする人々に対しても、取引に際しての心構え、取引戦術、相場の専門用語、価格の変動法則、価格の予測方法などを示すものが多いです。

大坂の堂島米市場では、諸大名が発行した米の交換チケットである米切手を売買する正米商い（スポット取引）と、米切手価格を日経平均株価指数のように指數化して取引する帳合米商い（デリバティブ取引）とが行われていました（これらについて詳しくは拙著『大坂堂島米市場』講談社、2018年を参照してください）。

このうち、正米商いがプロフェッショナル向けの市場で、参加するには資金力を必要としたのに対し、帳合米商いと呼ばれたデリバティブ取引はわずかな元手だけで参加できました。当時、刊行された解説書がデリバティブ取引を念頭に置いた書き方をしているのも当然で、多くの人々はデリバティブ取引から参入するほかなかつたのです。

「一はね千里」の堂島米市場

ではいよいよ「秘書」の中身をのぞいていきましょう。まずは草分けとなつ

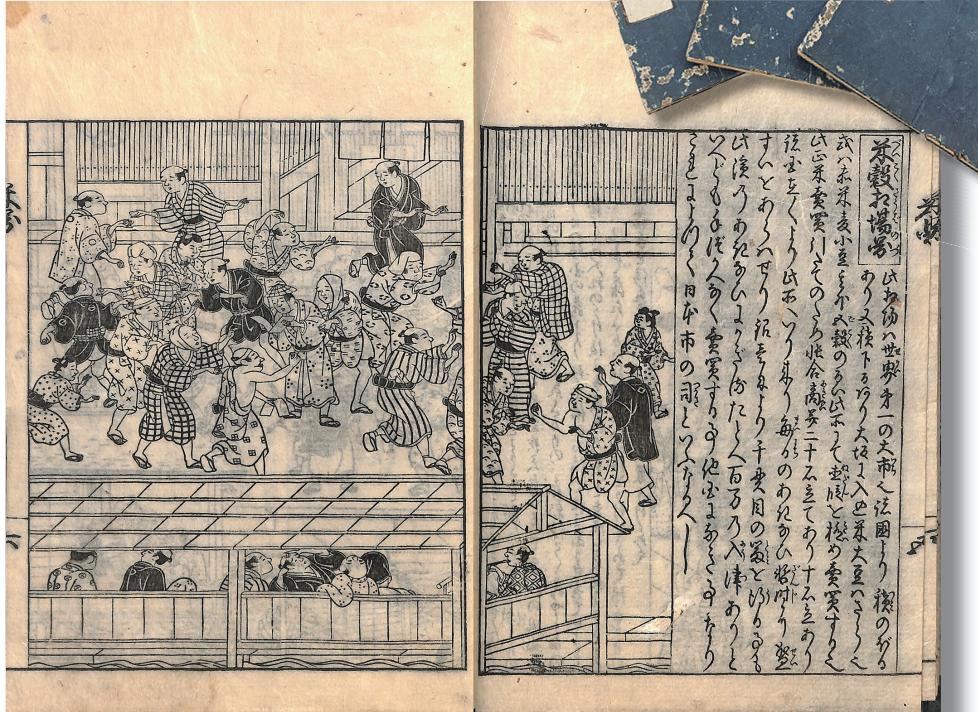
た『米穀売買出世車』（1748年成立、1758年に図版を追加して『米穀売買出世車図式』として再版）から見ていきます（注2）。

著者の属性は不詳で、大坂に住んで

いた人物ということだけが分かっています。40歳のころから堂島米市場での取引を始め、大富豪となつた老人（80歳近く）から聞いた話をまとめた、といふ体裁をとつてあります。

『米穀売買出世車』は、堂島米市場での商いを以下のように描写しています。

米穀売買出世車図式



（出所）神戸大学経済経営研究所図書館蔵

堂島での米取引は「一はね千里」であって、昨日までは暮らすのが精一杯だったような人が、一日にして億万長者と呼ばれることがある。実に楽しみのあるビジネスである。

まさに庶民に夢を与えるものとして、堂島米市場のデリバティブ取引が描かれていることが分かります。その一方で、市場と向き合う姿勢についても繰り返し指摘しています。

利益を得たいからといって、悪事によつて利益を得ようなどとは決して考へてはいけない、とあります。現代に暮らす我々は、「取引倫理のことだな」と考えてしまいますが、当時の人々は、損得勘定は抜きにして守るべき道理（＝倫理）として考えていたのではなく、人の道に外れない取引——言い換え

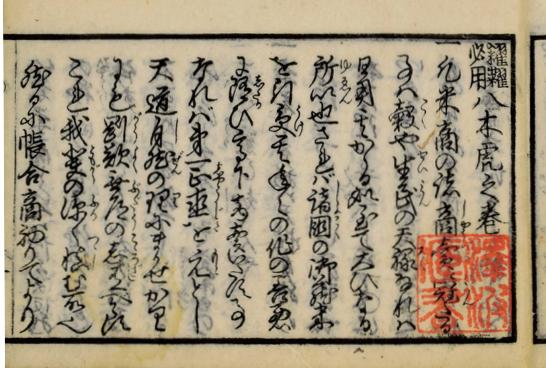
この浜のあさないは、一はね千里なれば、きのうまでは露命をつなぎかねたる人も、一朝に利を得ては、万貫目もちとよばることなり。げにたのしみある商いなるべし

利益を得たいからといって、悪事によつて利益を得ようなどとは決して考へてはいけない、とあります。現代に暮らす我々は、「取引倫理のことだな」と考えてしまいますが、当時の人々は、損得勘定は抜きにして守るべき道理（＝倫理）として考えていたのではなく、人の道に外れない取引——言い換え

ば正直な商い——を心がけることが、それすなわちビジネスで成功する道だと考えていたのです（「正直・正路にて、ねてもさめても売買のこと心をつけたらば、何商いにても福德あることうたがうべからず」）。この点は他の解説書にもおおむね当てはまります。

今にも当てはまる？ —江戸時代の相場訓—

八木虎之巻



(出所) 神戸大学社会科学系図書館蔵

続いて、「米穀売買出世車」と並んで著名な解説書『八木虎之巻』（1751年成立）も見てみましょう。やはり著者の属性は不詳ですが、この本も多く格言が記されていることで有名です。

もうはまだなり、まだはもうなり
うらやんて買うこと、腹を立てて売る
こと、腹を立てて買うこと、天井（価
格のピーク）において売ることに固執
すること、底（価格のボトム）で買う
ことに固執すること、この6つを避け
ることが特別重要なことである。

この相場訓も有名ですので、聞いた
ことがある方も多いのではないでしょ
うか。『八木虎之巻』は以下のように
説明しています。

この言葉は、「もう底だから、これ
から上昇するだろう」と考えるときは、
「まだ価格は下がるのではないか」と
考えてみること。同じように、「まだ
価格は底ではないから、これからまだ
下がっていくだろう」と考えるときには、「もう底なのではないか」と考
るべきことを言っている。まだまだ買
うのは早い、と言っている内に、価格

いくつか続けて紹介します（注3）。

他人をうらやんて売ること、他人を
うらやんて買うこと、腹を立てて売る
こと、腹を立てて買うこと、天井（価
格のピーク）において売ることに固執
すること、底（価格のボトム）で買う
ことに固執すること、この6つを避け
することが特別重要なことである。

は上がっていくものである。したがつ
て、たとえば今が底値と考え千俵を買
うつもりであつたところを、まだ価格
は下がるかもしれないと考え、二百か
ら四百俵を買うように心がけることで
ある。逆もまたしかりである。

商いしかける時、まず損銀をつも
るべし

現代語訳は不要ですね。許容できる
損失額をあらかじめ見積もってから投
資を行うことは、現代においても非常
に重要なことではないでしょうか。

江戸時代の大坂では、このような「秘
書」が数多く出版されました。庶民は

それを読みながら明日の富豪を夢見
いたのではないでしようか。紙幅の都
合で十分に紹介できませんでしたが、

現在にも伝わる投資戦術（デリバティ
ブ取引を使つたりスク回避戦略など）

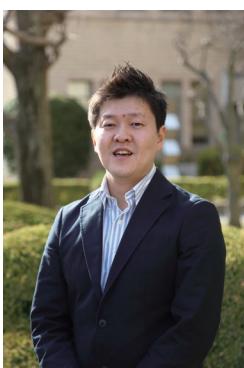
も紹介されています。研究の世界では
あまり注目されることのないこれらの
解説書ですが、庶民の投資に対する情
熱や知恵が詰まっているような気がし
て、筆者は魅力を感じています。

これまで4回にわたって江戸時代の
人々のお金に対する向き合い方を紹介
してきました。連載開始時に「現代の
私たちのほうが江戸時代の人々よりも

(注1) 八木というのは、「米」の字（正確には米の異体字）を分解すれば、「八」・「木」の2字となることに由来する米の異称。

(注2) ここでは、神戸大学経済経営研究所図書館所蔵本『米穀売買出世車圖式』による。

(注3) ここでは、神戸大学社会科学系図書館所蔵本による。



高槻泰郎（たかつき・やすお）

神戸大学経済経営研究所・准教授
1979年生まれ。慶應義塾大学総合政策学部卒業、大阪大学大学院博士前期課程修了、東京大学大学院経済学研究科博士課程修了（東京大学より博士号（経済学）を取得）。専門は日本経済史。NHK朝の連続テレビ小説『あさが来た』の時代考証を担当するなど幅広く活動。著書に『近世米市場の形成と展開 幕府司法と堂島米会所の発展』（名古屋大学出版会）、『大坂堂島米市場 江戸幕府vs市場経済』（講談社）がある。

進んでいる」という色眼鏡を外してほ
しいと述べました。皆さんの江戸時代
に対するイメージが少しでも変わった
とすれば、そして資産運用に対して親
しみを持っていただけだとしたら、こ
の拙い連載にも意義があつたことにな
ります。最後までお読みいただきあり
がとうございました。